



## 経験豊富な“人財”を中小企業に 右腕となる“番頭”を派遣

ビジネスインテリジェンス 代表取締役 山村 博文

中小企業にとって、経営者の右腕となる従業員は欠かせない存在だ。事業を引き継いだり、新規事業に取り組むといった段階で、ノウハウを持ったいわゆる“番頭さん”がいればスムーズに問題解決につながる。ビジネスインテリジェンスは、中小企業に経験豊富な人材を派遣、新たな経営戦略構築や競争力強化に力を発揮している。

### 番頭さん派遣サービス

同社は中小企業に不足している、“人財”を派遣することにより、企業の低コストによる経営力アップに貢献。さらに、「未開拓市場の創造」や「既存事業の競争力強化」が可能かを経営陣とともに検討、行動計画を策定する。

特に力を入れているのが「番頭さん派遣サービス」だ。中小企業に特にニーズが強い財務や営業責任者を、同社の登録者から適正を見極めて、より実践・解決型の人材を派遣する。ポイントは実際に企業の中に入り業務を遂行すること。アドバイザーとして助言だけにとどまれば企業の本質は見えにくい。右腕として実際に経営者を補佐し実務面から企業を支えることで、今後の売上増加や成長率向上が可能となる。例えば、起業直後に急成長したため「財務計画や事業計画を策定したことがない」「M&Aで事業拡大を目指したいがノウハウがない」「技



山村 博文  
(やまむら ひろふみ)

1954年生 大阪府出身。76年関学大卒、信用組合関西興銀、新幹線設立準備委員などを経て、02年同社設立、現在に至る。

術者集団で販路の拡大や営業スタッフが不足などの企業にニーズがある。そのような企業に対して、経験豊かな人材を派遣することで、即戦力として経営者のニーズに応えることができる。登録者も、必要とされる企業でこれまでの経験を生かせることからモチベーションも高く、ノウハウの伝達・継承にもつながる。

### 金融機関出身者など50歳以上が登録

登録者は金融機関や大手企業出身者も多く、50歳代の経験豊富な人材が大半。導入プロセスは図のとおり。費用は企業のニーズにあわせて、常駐型から月2回程度と自由に設計が可能。紹介予定派遣では、当初6カ月は社会保険料などの費用は同社が支払うことからコストの削減にもつながる。また6カ月後の正社員としての入社率は90%と業界平均の75%を大きく上回る。シニアの労働市場確立により、高齢化社会における労働の確保にも貢献している。



### ——起業の経緯は。

金融機関勤務の経験を生かそうと、コンサルタント会社を立ち上げたのがきっかけです。最初の1年ぐらいはうまくいかず、自ら中小企業に入って経営改善に取り組んだところ業績があがったことから、コンサルではなく人材派遣に変えていきました。

### ——どのような人が登録されるのですか。

最近はお口コミが多いです。企業をリタイアした人の集まりなどで、弊社から派遣されて正社員となった方がOB会などで話をされて広まるのでしょうか。

### ——登録者の特徴は。

出身企業は様々です。現在1,500人ぐらいの登録者があり、年齢は大阪で50歳代、東京では50歳前後の方が多くですね。

### ——他社との違いは。

通常の人材派遣会社ですと、登録者の中から機械的に選んでもらうという形ですのでミスマッチが起こる可能性が高い。弊社は派遣す

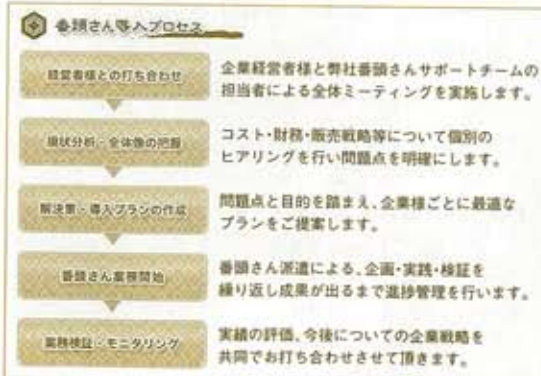
る側、される側（経営者）の双方と面談をします。また、派遣者は派遣先で専門業務に取り組みますが、右腕として専門外のことも求められる。その場合も、バックアップシステムを備えています。例えば、人事管理で派遣された方が営業のノウハウを求められた場合、弊社の専門家がお手伝いします。

### ——金融機関を退職後、中小企業で働きたいと思っている方に一言。

メガバンクともなると、中小企業とは企業文化が大きく違います。お互いが“異国の入”という感覚を持つためコミュニケーシ



ョンが非常に重要になってきます。派遣される人も、銀行で通用していたことは、他では通用しないという考えに切り替える覚悟が必要です。会話する際も、相手は理解しているだろうと思って話す方が多いのですが、独特の言葉・言い回しなどは中小企業の経営者ではほとんど理解できないと言って良いぐらいです。銀行で通用していたのは、部下や取引先が分かるよう努力していたからです。同じ目線に立ってもらわないとうまくいきません。（編集部）



## 会社概要

### 株式会社ビジネスインテリジェンス

設立: 2002年8月  
資本金: 6,000万円  
社員数: 21人  
事業内容: 中堅中小企業経営への人財提供  
所在地: 大阪市中央区常盤町2-2-5