

シニアジョブのソーシャルビジネス

NPOシニアジョブのミッション

シニアの専門知識、技術、知識を社会に再還元する

社会背景

日本は少子高齢化が急速に進み世界に類を見ない高齢者国家です。総務省発表の平成21年の日本の総人口は127,684,000人。そのうち50歳以上の人口は、54,676,000人で人口比率は42.8%に達しており、その比率は今後も増え続け、今後わずか50年足らずで60歳以上の人口比率は5割になると推定されています。国民の二人に一人が60歳以上という日本社会がもうすぐ現実となります。

一方、このような少子高齢化社会にあって、50歳以上のシニアの勤労意欲は非常に高く、各種団体が実施した労働に関する意識調査では、定年後も働くという人が6割(約3,280万人)を占めています。この人数は、カナダ一国の人口に等しいのです。しかし、このように就業意欲が高いシニアに対しての有効求人倍率は0.44倍(H 21.5)にも満たないというのが現状であり、働きたくても働く場がないのが現状です。

シニアジョブの取り組み

シニアジョブは、シニアの勤労意欲こそが日本の底力だと考えています。シニアの3,280万人の叡智、技術、経験を生かせる社会を実現し、シニアが生涯現役としてイキイキとしたセカンドライフを確立できる社会を実現させるために、シニアジョブは、シニアの雇用、起業の双方で支援策を研究し、セミナーや交流会を開催してシニアに相応しい働き方を提言しています。また、シニアが実務で培ってきた、専門知識、技術、経験のプレゼンテーションの場として、シニア講師によるセミナーを開催しています。

シニアジョブの提言 ～シニアに相応しい働き方～

起業

起業を目指すシニアには、シニア自身の技術、知識、経験で仕事を請け負う、IC(独立業務請負人)の働き方を提言しています。ただし、大きな事業をするのではなく、小遣い稼ぎ程度の一人ビジネスで楽しく長く働くことを提言しています。

インディペンデント・コントラクター(IC=独立業務請負人)とは

期限付きで専門性の高い仕事を請け負い、雇用契約ではなく業務単位の請負契約を複数の企業と結んで活動する独立・自立した個人のことをインディペンデント・コントラクター(IC=独立業務請負人)と呼んでいます。雇う企業からみると「必要な時な時に必要なだけ」専門性の高い領域をコミットし業務を遂行するICを活用する事により、確実にプロジェクトを成功に導き、且つコスト面でもメリットが高いと思われます。米国ではすでに 900 万人近いICが活躍しており、今後日本でも企業の本業回帰の流れと、外部にある知恵を有効に活用していきたいという意向から、ICという働き方が拡大すると言われています。サラリーマンでも、事業家でもなくフリーエージェントである働き方。「雇われない、雇わない」これが、ICの生き方と定義されます。

(特定非営利活動法人インディペンデント・コントラクター協会資料)

ソーシャルビジネスの推進 ～人に感謝される仕事のすすめ～

シニアジョブは、ICの働き方で社会の課題を解決し、その成果で収入を得る、ソーシャルビジネス(社会貢献型事業)を推進します。

ソーシャルビジネス(SB)とは？

ソーシャルビジネスは、社会的課題をボランティアとして取り組むのではなく、ビジネスの形で行うという新たな「働き方」を提供し、価値観が多様化・複雑化した社会の中で、自己実現の満足感や生きがいを与える活動である。すなわち、SBは、活動に取り組む人自身や活動の成果を受け取る人、更には、地域及び社会・経済全体に「元気」を与える活動である、といえる。

(経済産業省地域経済産業G「ソーシャルビジネス研究会」趣旨より抜粋)

ソーシャルビジネスが注目される背景

地域では、まちづくり・まちおこし・観光から、高齢者・障害者の介護・福祉、子育て支援、青少年・生涯教育、環境保護に至るまで様々な社会的課題が顕在化している。

こうした社会的課題に対しては、従来、行政側(地方自治体等)が解決策を提供してきたが、(1)国庫補助負担金の廃止・縮減、(2)税財源の移譲、(3)地方交付税の一体的な見直しが行われ近年、地方自治体にとっては厳しい財政運営が迫られている上、これらの課題は量・多様性共に増大していく方向に進むことが予想されることから、地方自治体等が課題の全てを解決するのでは限界を迎える、あるいは、極めて非効率になると考えられる。

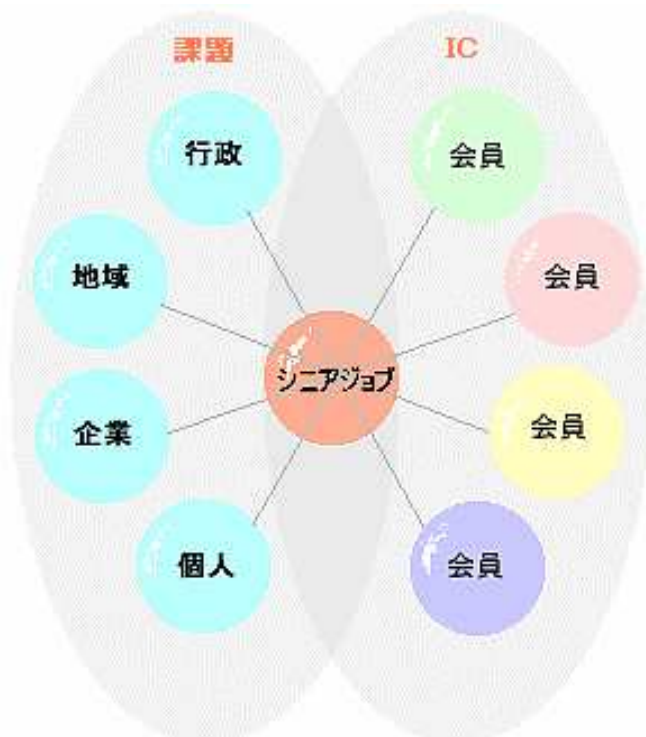
(関東経済産業局産業部 産業振興課資料より)

シニアジョブのソーシャルビジネスとの取り組み

シニアジョブのソーシャルビジネススキーム

シニアジョブは、困っている人に手を差し伸べる事業(ビジネス)を、ソーシャルビジネスと捉え、シニアの持つ叡智、技術、経験を活用し、お困りごとを解決するスキームを実施しています。シニアジョブのソーシャルビジネスは、様々な社会(行政、地域、企業、個人)課題を、会員の叡智を活用し、それぞれの会員がICの働き方で課題を解決するビジネススキームです。

シニアジョブの役割 ~会員へのエージェント&サポート~



■ エージェント(仲介)

・シニアジョブへ依頼のあった仕事を会員へ仲介

■ サポート(支援)

・セミナー開催

・交流会開催

・営業ツール、ドキュメント製作

(シニアジョブロゴ入り名刺、契約書など)

・IC会員の広報(会員のHP無料製作)

■ シニアジョブの主なソーシャルビジネス実績

1 内覧会・立会いサービス(実施中)

2. 木造住宅耐震診断(実施中)

3. P マーク、ISO 認証取得業務委託(実施中)

4.IT技術支援サービス(実施中)

5.パソコン出張サービス

業務依頼者との契約形態

A契約形態(Aタイプ) クライアント⇔会員 直接契約

シニアジョブは、行政、地域、企業、個人から依頼のあった仕事を会員へ紹介します。

会員は依頼先と直接交渉し、商談成立後に業務請負契約を締結し業務を実行します。

B契約形態(Bタイプ) クライアント⇔シニアジョブ⇔会員

シニアジョブは依頼先(クライアント)と依頼された業務について業務請負契約を結びます。

同時にシニアジョブは、この業務を請け負わせる会員と業務委託契約を結びます。

シニアジョブのソーシャルビジネス例

住宅購入者の困りごと（個人の課題）

- ・内覧会で何をチェックしてよいかわからない
- ・内覧会でどの程度まで指摘してよいかわからない
- ・指摘しても業者に押し切られないか心配



内覧会立会いサービス（契約Aタイプ）

一級建築士などの専門家(担当会員)が内覧会へ同行し、依頼者側の立場で検査を行います。

