

**当協会は、平成 21 年 1 月「新現役パートナー宣言」を行いました。**

当協会では、ホームページ上で消費生活アドバイザー等を対象とした求人情報を掲載するなど、消費生活アドバイザーの社会参加を支援しています。

このたび、当協会は「新現役パートナー宣言」を行いました。消費生活アドバイザー資格者でシニアライフを地域・中小企業等の支援を通じた社会貢献に活かしたい方の登録を期待いたします。

**制度・登録の詳細は次のホームページへ  
中小企業基盤整備機構**

<http://www.smrj.go.jp/venture/shingeneki/>

---

広報誌『あどばいざあ』No109 で、新現役チャレンジ支援事業、新現役パートナー宣言について、インタビュー記事を掲載しましたのでご覧ください。

( 次ページに続く )

# 動きだした「新現役チャレンジ支援事業」

## 社会参加で充実したシニアライフを

昭和22～24年に生まれた団塊の世代。その最後尾の方々も、今年、満60歳を迎え、いわゆる「大定年時代」が現実のものとなっています。本号では、社会参加を通じ充実したシニアライフの実現に向けた「新現役チャレンジ支援事業」を紹介し、この事業を推進する独立行政法人中小企業基盤整備機構を訪ね、その制度のしくみについて新事業支援部、新現役人材マッチング事業推進室長の杉村均さんにお聞きしました。聞き手は、消費生活アドバイザー木庭暁子さん(NTTドコモ)です。



杉村室長と木庭さんの対談風景

### 中小企業基盤整備機構とは

木庭 私の父も団塊の世代ですので、父親世代の第二の人生の生き方に大変関心があります。今回、「新現役チャレンジ支援事業」についてうかがう役目を担当させていただくことになり、しっかり勉強しようと思っています。

まずは、この事業を運営する独立行政法人中小企業基盤整備機構についておうかがいしたいと思います。大きな組織なのですね。

杉村 当機構は、中小企業総合事業団、地域振興整備公団、産業基盤整備基金といった、経済産業省が管轄する3法人が統合され、平成16年7月に誕生しました。それまでにおおのの法人が行っていた事業のうち、一部の事業は分離されましたが、多くの事業

は引き継がれています。

主な事業としては、起業や事業拡大などの経営支援、各地の商工会議所などと連携した地域支援、ファンドなどによる資金支援、小規模企業共済や経営セーフティ共済などの共済制度、人材育成、産業用地・施設提供などがあります。「中小企業や地域の皆さんの利益に貢献できるような活動ならなんでも」といってよいほど、多岐にわたる活動をしています。

私自身は、地域振興整備公団で地方の中核工業団地の開発や実験棟もあるベンチャー企業向けのインキュベーター施設の建設などにあたっていました。そうしたいわば「箱モノ」のハード面での起業支援から、今は人材のマッチングという中小企業のソフト支援の仕事に携わっている、というところです。

### 「企業等OB人材活用推進事業」がベース

木庭 新現役チャレンジ支援事業は、平成20年度にスタートした事業ですね。

杉村 そうです。この事業は、平成15年度から19年度まで日本商工会議所が中小企業庁からの受託事業として実施していた「企業等OB人材活用推進事業」がベースになっています。

それを強化・拡充した形で本事業が開始されました。地域や中小企業を支援してみたいと考える企業等の退職者や近く退職を迎える方々の力を必要とされる地域・中小企業を地域に限定せず、マッチングを目指す事業を全国展開しています。

また、中小企業庁が実施する「地域力連携拠点」の活動と連携して効果的な事業展開も図ります。地域力連携拠点というのは、地域の中小企業を支援するコーディネーターを配置した支援機関で、発掘した新現役の活用ニーズを互いに連絡し合うとともに、ここが実施する外部専門人材による支援が「新現役」の活動の場の一つになります。

木庭 いわゆる「団塊の世代」は、厚生労働省の統計では約800万人にのぼるようです。この世代の方々が対象なのでしょうか。

杉村 その世代に限定しているわけではありません。これから定年を迎える方、故郷へUターンをお考えの方など、幅広くとらえています。

「新現役」というのは、企業等の退職者および近く退職を迎える年齢の方々を指しています。この方々が持つ豊富な技術・ノウハウは、中小企業にとって重要な経営資源となります。

一方、こうした人材は大企業・大都市に集中し、その知識・経験を必要とする中小企業や地域社会の需要との構造的な需給のミスマッチが発生している状況です。このため中小企業庁では、新現役が「大企業から中小企業へ」「大都市から地方へ」「海外から国内へ」と舞台を変える新たな潮流をつくり出すためのしくみをつくったのです(図1参照)。

木庭 実際に東京から地方へ行きたいという方は、よくいらっしゃいますか。

杉村 はい。地方に住む親の介護をしたいなど、人によってさまざまな事情があるようです。いままで「ふるさと回帰」というと、農業や「田舎暮らし」というイメージが強調されすぎています。それもありますが、それだけでなくやはり「これまでの経験を生かした仕事をしたい」という潜在ニーズもかなりあります。そうしたニーズに応えられるのが、この事業だと思います。「地方でも自分を必要としている」と思える機会を提供していくわけです。

### まず、ホームページで仮登録

木庭 どのようにして人材の情報を収集するのでしょうか。支援の具体的な内容やしくみを教えていただけますか。

杉村 あくまでも自発的な情報提供を求めているのです。具体的にご案内していきましょう(次ページ図2参照)。

インターネット上の当機構のホームページにアクセスしていただきます。そこには、新現役の方ご自身の

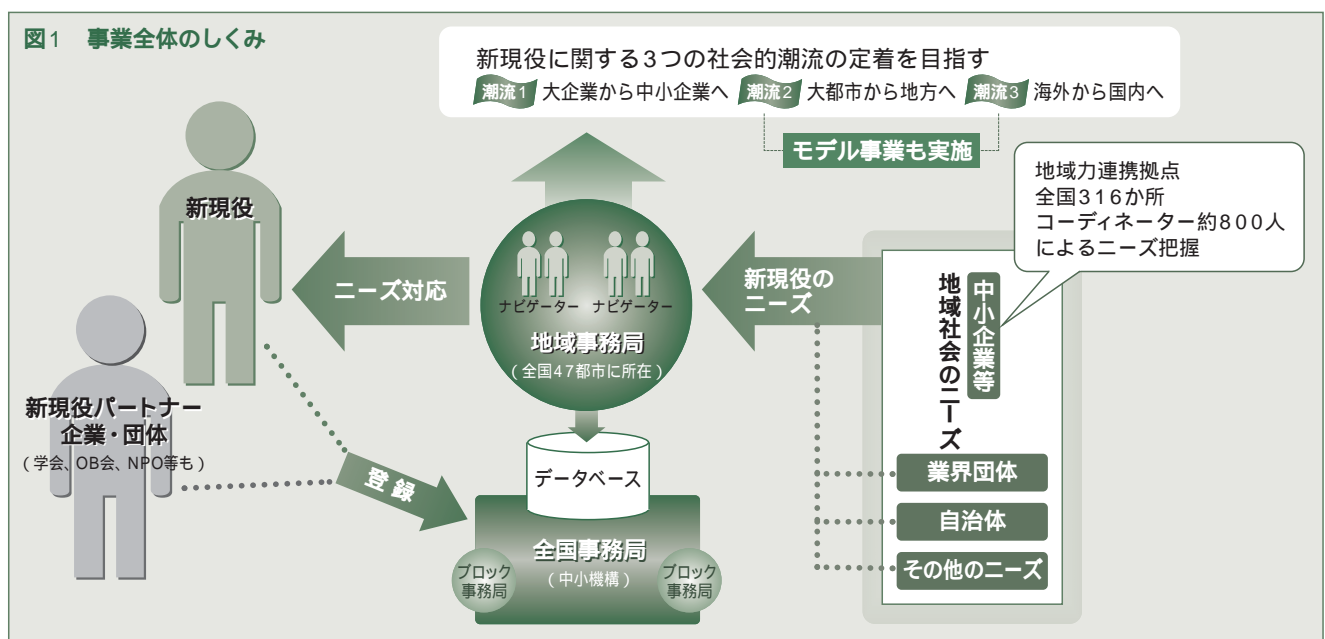
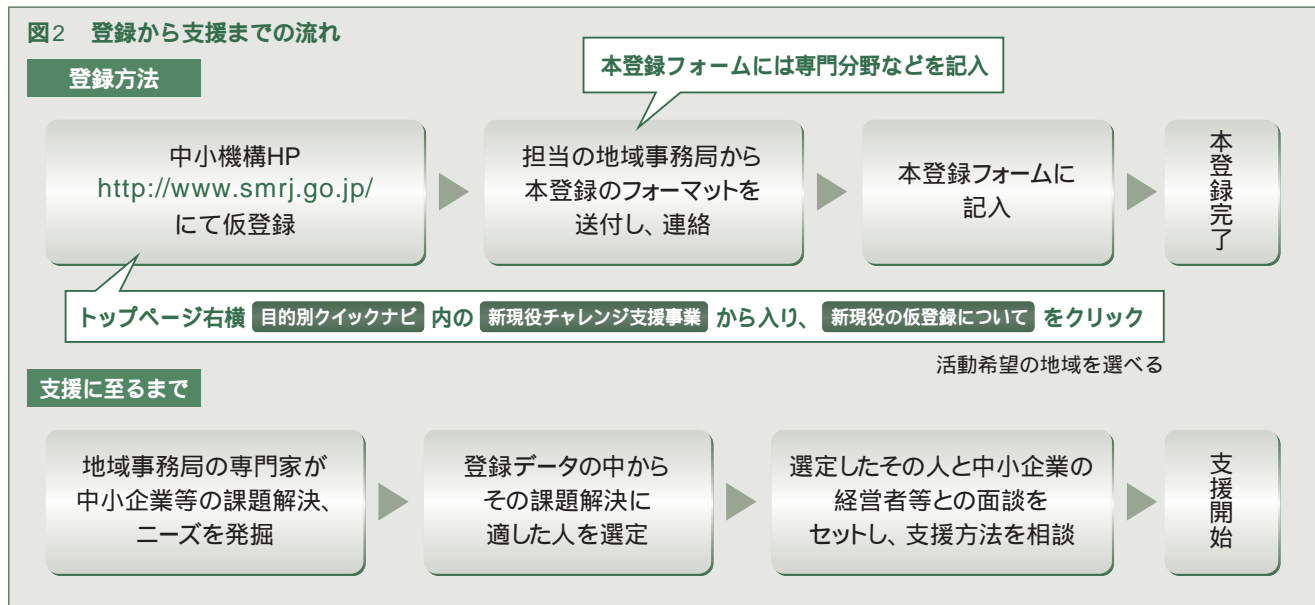


図2 登録から支援までの流れ



一般的な情報を入力する画面が用意されています(図3参照)。画面に沿って、お名前や住所、活動可能な地域(都道府県単位や東北地区全域といったエリア単位、または全国どこでもよいといった情報)、これまでの経歴や自己PRを入力し、送信いただきます。個人情報については、この事業に限って使用させていただきますし、入力した情報はインターネット上でのぞき見されないように暗号化処理をして送信されますのでご安心ください。

これで「仮登録」が終了します。その後、担当の地域事務局から本登録のフォーマットが送付されますので、それに記入していただくことになります。内容は、経歴・職歴、専門分野・得意分野、保有資格、支援条件、活動日数と期間(週何日か)、希望する報酬額などです。

木庭 現在、登録数はどれくらいでしょうか。

杉村 企業等OB人材活用推進事業での登録分を引き継いでおり、約7,500人のデータが蓄積されています。当機構のホームページからの登録は、本年度は、これまでに約600人といったところで、これからの制

図3 仮登録画面



仮登録フォーム～中小機構のサイト上の入力画面に必要事項を入力し送信する。  
平成20年12月現在。今後変更あり。

度普及に期待しています。まずは、この制度を広く知っていただき、社会貢献をしたいという意欲のある方々が行動に移すきっかけを増やしていきたいと思っています。

新現役を送り出す企業・団体等にも、「新現役パートナー」としてこの事業への参画をお願いしています



(独)中小企業基盤整備  
機構新事業支援部  
新現役人材マッチング  
事業推進室 室長  
杉村 均さん



(株)NTTドコモCS推進部  
CS推進担当  
木庭 暁子(こば・あきこ)さん

図4 新現役パートナーの登録について(企業・団体など)

詳しくは下記HPで  
<http://www.smrj.go.jp/>  
トップページ右横「目的別クイックナビ」内の  
「新現役チャレンジ支援事業」から入り、  
「新現役パートナー」企業・団体等の募集について  
を見る

登録手続き  
左記HPから  
登録承諾書を  
ダウンロードできる

登録承諾書を  
全国事務局あてに  
送付する

登録完了

(図4参照)。これは、もっぱら人事部門へのアプローチです。

もちろん、新現役を活用する側の中小企業にもメリットをよくピーアールしていかななくてはなりません。また、新現役の方には、中小企業を支援するときの対応法についての研修も全国各地で実施していく予定です。来年度は、3万人の登録を目指しています。

### 「新現役」の力で中小企業を活性化を

木庭 経験、能力、活動地域、希望する報酬等といった新現役の要件が、人材を求める地域・中小企業のニーズに合うのでしょうか。

杉村 現実的には、すべての新現役とすべての地方の中小企業との間でマッチングするというものではないと思いますが、このあたりは、全国47都市に在住するナビゲーターの活躍に期待するところです。多くの新現役の登録、ニーズの発掘が、良い実績に結びつくものと思います。新現役という言葉自体を浸透させていきたいですね。

木庭 マッチングの成功例が増えていくと、一気に広がるように思います。

杉村 そうですね。企業等OB人材活用推進事業の例ですが、早稲田大学の斎藤投手の利用で話題に

なった酸素カプセルは、大手化学メーカーを退職した技術者がアイデアを出したり人材を紹介したりして開発した製品です。商社出身の4か国語を話せる人がアドバイスしたことで海外との大きな商談がまとまった例もあります。

豊富な経験・ノウハウを持つ人材が、会社の中で経営者と一緒に考え実行していくことは、中小企業が活性化するよい刺激になると思います。新たな展開や大きな飛躍に結びつくのではないのでしょうか。

木庭 まずは、「新現役の登録を」ということですね。登録用紙に記入する作業を通して、自分自身の再発見があったり、今後の方向が見えてきたりするのかもしれない。今日はお忙しい中、ありがとうございました。

当協会では、ホームページ上で消費生活アドバイザー等を対象とした求人情報を掲載するなど、消費生活アドバイザーの社会参加を支援しています。今回の「新現役チャレンジ支援事業」のご案内もその一環として行うものです。

このたび、当協会は「新現役パートナー宣言」を行いました。消費生活アドバイザー資格者で、シニアライフを地域・中小企業等の支援を通じた社会貢献に活かしたい方の登録を期待いたします。

次のホームページへアクセスを。

中小企業基盤整備機構

<http://www.smrj.go.jp/venture/shingeneki/>