

「スタッフフォローの仕組み」を活かし 派遣スタッフの 金融リテラシーを高めたい

お金のセミナーを「人生を変えるセミナー」に変える秘訣とは？

ワーク&ライフ&マネーで ワンセット

「仕事とお金はとても密接で、不可分なものである」――。

派遣スタッフのための福利厚生プログラム「ウェルビーイング・ナビゲーター Life Ship」を提案する Life Ship の田形正広代表取締役社長 CEO（以下、田形氏）が、取材中に何度も口にした言葉である。

田形氏は「Life Ship」に入会した派遣スタッフを対象に、「はたらく人のお金セミナー」を毎月無料で開催している。



Life Ship株式会社の田形正広氏

同セミナーが他のマネーセミナーと大きく異なるのは、マネーについてのアドバイスが、「仕事の中の会話」として伝えられている点にある。ワークとライフ、マネーがそれぞれバラバラに語られるのではなく、例えば相手のワークに紐づいた話題としてマネーが語られる。

「私の中ではワークもライフも、そしてマネーも、3つでワンセットなのです。参加してくれる派遣スタッフにはよく、私のお金のセミナーは「人生を変えるセミナーである」とも伝えていきます。

実際、この3セットで語られることで、派遣スタッフのマネーリテラシーが仕事の働きがい、やりがいにつながり、派遣会社が期待する就業意欲の向上にもつながると考えています。そのことは、知識で学んだというよりも、派遣業界での20年間の私自身の実感値として言えます」。

「仕事の中の会話」でマネーを語る

田形氏は自らの「実感値」につ

いて、「派遣業界におけるスタッフフォローをイメージしてもらおうと、分かりやすいと思います」と言う。

「一人ひとりの派遣スタッフには、仕事や生活のサポートをしてくれる派遣会社の担当者がいて、毎月のように仕事の相談などで接点を持っています。私が「Life Ship」のお金のセミナーで語り掛けるスタイルは、まさにこのスタッフフォローにおける派遣会社の担当者と派遣スタッフの関係です。

例えば普段のスタッフフォローの中で、担当者から「仕事の中の会話」として「そういえば先月、お子さんの教育費のことで悩まれている様子でしたが、その後どうなりましたか」と聞かれたら、その派遣スタッフは決して悪い気はしないはず。むしろ、この担当者は仕事以外のマネープランのことまで気にかけてくれる人なのだと感じ、その担当者に対する信頼感はより高まるはず。もちろんスタッフフォローにおいては、日頃のお仕事についての悩みや課題のヒアリングとその共有が大事なとは言ってもありま

せんが、その流れの中で、仕事の中の会話としてお金の悩みについても傾聴する。そうした普段のコミュニケーションを通じて派遣スタッフの金融リテラシーの向上を図っていく。そのプロセスが重要だと思っています」。

「スマホ料金見直し相談」も

「仕事の中の会話」から発展しやすいお金の話題の一つに、毎月のスマホ料金の支払いがある。「高いな」と感じつつも、その見直しには腰が重い。そんな人は少なくないだろう。そこで田形氏は「Life Ship」の中に「スマホ料金見直し相談」というメニューも追加した。

「例えば毎月、利用しているキャリアで1万円を支払っている人が、キャリアの見直しで5000円になれば、月額で5000円が浮きます。1ヵ月なら5000円ですが、これを20年間払い続ける」と100万円の節約です。

スマホ料金に関しては、知識不足、あるいは忙しく、手続きが億

劫なのでそのまま放置していると、いう人も少なくないと思われる。しかし、5000円ならともかく、100万円の節約ともなれば、誰もが気になる金額です。身近にそれを言ってくれる人がいないから、なかなか行動には移せない。『スマホ料金見直し相談』では、そのサポートをしたいと思います」。

キャリアとマナーは相性がいい

ここで少し、福利厚生プログラム「Life Ship」の概略についても触れておきたい。リーフレットには「自分で選んで自分でつくる あなたにフィットする新しい福利厚生」とのコピーがある。

福利厚生には、会社から与えられる、選べる「サービス」という受け身のイメージもあるが、自分で選んで自分でつくるという表現からは、お金のセミナーを利用する側の主体性、自律性も連想する。

「自分で選んで自分でつくる」という意味では、派遣スタッフの自律的なキャリア形成を支援する

キャリアコンサルティングともよく似ています。実はキャリアの専門家であるキャリアコンサルタントとマナーの専門家であるファイナンシャルプランナーは、とても相性がいいのです」と田形氏。

実は田形氏自身も、キャリアコンサルタントとCFPファイナンシャルプランナー、そして社会保険労務士の資格を保有している。

システムは、派遣会社が「Life Ship」の法人会員になり、内勤社員と派遣スタッフが各種のサービスを利用するが、社員が利用しなかった場合はその分の会費を返金する仕組みだという。

会員は、キャリアとライフ、そしてマナーに関する、以下のようなメニューが利用できる。

その一例を紹介すると、「キャリア」ではeラーニングによるキャリアアップのための各種講座の受講、「ライフ」ではお花やワイン、占いなどの趣味の利用や、オンラインヨガなどによる健康サポート等の会員価格での利用、「マナー」では前述のように毎月無料開催される「はたらく人のお金セミナー」。「スマホ料金見直し相談」などがある。

会員のコミュニケーションを 目指す

田形氏は今後、「入会してくれた派遣スタッフの中で、コミュニケーション化を図りたいと思っています」との構想も語る。

「お金のセミナーに参加した派遣スタッフには、会員が自分の近況などを語り合えるコミュニケーションの場も提供したいと思っています」。

さらに私からの質問タイムでは、例えば「スマホ料金の見直しを始めたという人はいますか」などと問いかけたり、すでに見直しをした会員からは感想を聞いたりもします。なかなか見直しに踏み切れない会員の悩みや課題を参加者同士で共有し、意見を出し合うなどのフラットな関係性を築ければいいと思っています。

そうしたコミュニケーションで安心して交流ができるのも、私は一切、金融商品を勧めたりはしないからです。あくまでもスタッフフォローのような関係性で、その人が自分で選んで買いたいという行動をサポートするだけです」。

半数の「なかなか踏み出せない」層へのサポート

同社が派遣スタッフを対象に行った投資に関するアンケート調査がある。投資については「興味はない」と回答したのは25・5%であり、それ以外の74・5%の派遣スタッフは、「すでに投資を行って

いる」(23%)という人も含めて、投資に「興味がある」と回答した。「すでに投資を行っている」という人を除いた51・5%の人は、興味はあるものの『具体的なやり方が分からない』『手続きが面倒』『怖くて一歩が踏み出せない』などの理由で、なかなか投資を始められない人たちです。

この51・5%の人たちに対して

も、仕事の中の会話で、金融リテラシーが働きがい、やりがいにつながるものであるなら、そのために必要なお金の知識や手続きの面のアドバイスやサポートをしたいと思っています」。

派遣業界の地位向上にも

もちろん、キャリアはともかく、ライフやマネーに関しては「派遣会社を取り組むには、時期尚早ではないか」という意見もあるだろう。

それに対して田形氏は「マネーリテラシーは少しでも早く、そして広く伝えなければいけないと思っています」と語る。

「高校生からの金融教育も義務化されました。早く始めればそれだけ、リスクがなく将来的に大きくなりターンの得られるというのが投資の王道ですから、私は高校生から金融教育を始められるというのは大賛成です。

一方ですでに社会に出ている多くの大人は、このマネー教育について遅れています。私がよくお金

のセミナーの中でお話ししているのは、投資と投機と詐欺の違いについてです。実はこの3つの違いについての理解が不十分な派遣スタッフも多くいます。

私は投機をしてほしいとは思いませんし、逆に詐欺には引っかけられないためにも、安全な投資を早め始めましょうというお話をしています。

それは私が大手派遣会社に勤めていた時代に、スタッフフォローの中で雑談としてよくお話ししてきたことでもあります」。

田形氏は「派遣スタッフの方々のお陰で、今の私がある」と語る。「当社は『はたらく人に働きがいと生きがい』というミッションを掲げています。他業界に類を見ない派遣業界のスタッフフォロワーという仕組みを活かすことで、派遣スタッフとして働くという選択肢が、ワークとライフ、そしてマネーの三位一体により、一人ひとりの働きがいややりがいにもつながる仕組みをつくりたい。それが派遣業界の地位向上にもつながると考えています」。

田形氏と「Life Ship」の挑戦はまだ始まったばかりだ。



「はたらく人に働きがいと生きがい」をミッションに掲げる！