

「人材政商」栄えて勤労者が泣く国に

パソナが「リストラ商売」で大儲け

十月に配布されたアルバイト情報誌に「オリンピックを支える仕事」という特集が組まれていた。そこでは、会場来場者のアテンドをするアルバイトを時給一千六百円で募集している。この広告を掲出したのは人材派遣大手のパソナ。同社は八万人に上る東京五輪・パラリンピックのボランティアの募集窓口にもなっているが、似たような業務に従事する人もいるのにこちらの報酬はゼロである。十二月に入り、この違いについてメディアから質問を受けたパソナは、「組織委員会からの要請によるもの」として回答を拒否した。そもそもボランティア募集と研修業務で、パソナ側に一体いくら支払われるのかも明らかにされていない。

「この間、企業のカネだけでなく国や地方自治体の予算にも果食ってきたパソナが、またしても動きを活発化させている」

労働問題の取材を続ける社会部記者はこう指摘する。安倍政権との近さで知られる「政商企業」が、様々な手法を駆使して荒稼ぎに邁進している。

「首切りバブル」批判も何のその

同社にとって最大の追い風が、十一月には、二〇一九年一〜九月間の企業によるリストラ数が一万人を超えたことが、東京商工リサーチの調査によって明らかになった。その後もリストラを発表する企業が相次ぎ、最終的にはリーマンショック後の一〇年の数字を上回る事が確認されている。今回の特徴は、比較的業績が好調な企業が多く含まれている点だ。象徴的なのは、キリンビール。十月に一千人規模の早期退職者募集を始めている。この他にも、カシオ計算機や中外製薬など、不調では

ない会社が、リストラ断行に舵を切った。日産自動車やセブン&アイのように業績不調や、不採算部門でリストラを行う企業も加わるため、全体の数字が急増しているのだ。前出記者が語る。

「リストラのコンサルティングと、再就職支援でぼろ儲けしてきたのがパソナという会社」

そもそも、リストラ・コンサルティングが儲かるビジネスになったきっかけは、一四年から拡充された「労働移動支援助成金」という制度。社員を切り、再就職先を見つけた企業に対して最大で一人につき六十万円が支払われるもので、予算は年間三百億円に増額された。助成金は企業に対して支払われる形だが、実質的にはコンサルティングを行う、パソナやリクルートなど人材系大手企業に流れ込んだ。

この「首切りバブル」に批判が

前出記者は「こう語る。実は、すでに日本雇用創出機構という企業はない。批判を受けて消えたのかと思いきや、さあらず。一八年四月から「パソナマスターズ」と看板を掛け替えていまでも営業中だ。

「中・高年・シニア人材（マスターズ人材）の更なる活躍機会の創出を目指す」と綺麗ごとが並べられているが、実質的には業務内容を引き継いだけである。なにせ同社の業務内容は「人材ブリッジバンク事業（出資大手企業在籍人材の外部企業への出向／転籍支援）」が堂々と掲げられているのだ。つまりパソナはこれらを使って、再び始まったリストラ・バブルでぼろ儲けを狙っているのだ。



労働者の賃金だけでなく公金も鯨飲する企業（南部靖之氏）

パソナが悪質といわれる理由は、手口だけでなく政治との距離にある。全国紙政治部記者が語る。

「政商と呼ばれる南部氏はもちろん、未来投資会議の議員を務める竹中平蔵パソナグループ会長などが政界工作を継続している」

この記者によれば、「リクルートも褒められた企業ではないが、

リクルート事件以降、政治との距離には注意を払っている」という。

冒頭の五輪ボランティア関連事業や、前述した再就職支援など多くの「公金」がパソナに流れ込むが、五輪では「組織委にパソナの人間が入り込んでい」（前出全国紙記者）など、密接に関与している。かつて急増した労働移動支援助成金についても、「竹中氏のロビー活動の賜物」（経済誌記者）という見方が一般的だ。

最近でいえば、二〇年からスタートする「同一労働同一賃金」制度の導入が記憶に新しい。実態は「パソナの主要事業である派遣労働者と正社員の賃金格差を小さくするためのもの」（前出経済誌記者）。この制度導入をあらゆる場で主張し続けたのが竹中氏であることは疑いようのない事実である。

笑えない「マッチ・ポンプ」

この派遣事業においても、パソナの悪行は繰り返されてきた。一九年三月には、「無期雇用」に転換された派遣労働者に支給されるべき交通費分を、時給から差し引いていた実態が明らかになった。

巻き起こる。中でも問題視されたのは、パソナによる「追い出し部屋」の受注だ。それまでも多くの企業で明らかになってきた「追い出し部屋」だが、パソナはリストラ実施企業の対象社員を出向という形でグループ企業に受け入れた。その上で、自らの就職先を探す「業務」に従事させるのだ。

所属する企業の社内で辞めるようプレッシャーをかけられるのではなく、事実上の片道切符で出向させられた挙げ句に自らの再就職活動を業務として強いられる屈辱は想像するに余りある。

富士電機の子会社などが実際にこの方法を使って非情なリストラを実施していた。その舞台となったのが「日本雇用創出機構」と称するパソナのグループ会社だ。まるで公的機関のような名称だが、ただの株式会社であり、トップにはパソナ創業者の南部靖之氏が就き、リコー、ソニー、パナソニックといった企業が株主に名を連ねた。「こうした悪質なリストラが社会問題化して、人材大手も手を引き始めたが、パソナはいまだにこの業務に力を入れている」

そもそも五年を超えて派遣される労働者を無期雇用へ転換する制度は「不安定」といわれる派遣労働者に安心感をあたえるためのものだ。にもかかわらずパソナは、無期転換した社員との契約で「三十日を超えて派遣先が見つからない場合には解雇できる」という条件を盛り込んでいた。制度の趣旨を踏みにじるもので、厚生労働省も問題視し、一八年中に改められた。

パソナは一八年十二月に入り、国の就職氷河期世代向けの雇用助成制度を使って、三百人の正社員を雇用したことを公表した。派遣労働利権で焼け太りし、就職氷河期世代で利益を上げてきたパソナが、彼らに手を差し伸べるというマッチ・ポンプだ。笑い事でないのは、政府は氷河期世代の就業・転職支援に一千億円を超える予算を投入し、現在はハローワークでしか認められていない「氷河期世代限定の人材募集」を今後民間にも広げるといふ点である。

パソナばかりが栄える。この国の労働市場は正しい方向に向かっていくのか。政財界も国民も真剣に考えるべき時だろう。