



ハグマンレター



FROM ユアブレーション 尾上会計事務所



コラム

P1

目からウロコの人材採用術

長年お世話になっているコンサルティング会社の社長のメルマガから紹介させていただきます。ある人材コンサルタントから教わった面接の仕方についてのお話だそうです。

「人材採用は、会社が人を選ぶのではなくて、求職者に会社を選んでもらうことです。だから、採用面接では、求職者に対して自分の会社を選んでもらうためのプレゼンに徹することです。そして求職者から『ぜひ御社に入社させてください』と言ってもらうことをゴールにすることです。『人を選ぶ』ことと『会社を選んでもらう』ことは、視点が180度違いますからね。」

その社長はこの人材コンサルタントの言葉を聴いて目からウロコが落ちた思いをされ、早速スタッフと一緒に面接の方法を大きく変えることにしました。2次面接の方法を180度変え、スタッフ全員参加型の「会社を選んでもらう面接」を実施したそうです。

具体的方法は以下の通りです。まず社長が面接しますが、それは早々に切り上げて、面接時間の7割をスタッフ全員で「会社を選んでもらう」時間にしました。

① 全スタッフに告知・準備

まずは朝礼でスタッフ全員に告知を行いました。その後、面接のシナリオを確認。プレゼンのメンバーを選出して「会社を選んでもらう」ためのプレゼンを準備しました。

② 全スタッフでプレゼン

いざ面接の時間になったらスタッフ全員に対してSNSで「何時何分にそちらのオフィスに行きますよ」とリアルタイムでメッセージを共有。求職者がオフィス内に入ると、スタッフはみんな笑顔で明るく挨拶します。事前に打ち合わせしたスタッフは笑顔でフロア紹介と仕事内容を説明します。

スタッフが入れ代わり立ち代わり、笑顔で求職者に「仕事に対する想い」や「仕事のやりがい」をプレゼンしてくれました。するとどうでしょう。求職者から自然に笑顔や笑いが起こるようになったのです。

③ クロージング

最後に10分ほど社長が面談し、「口頭で内定」をお伝えクロージングを行いました。すると求職者はこう話してくれたそうです。

「今日は本当にありがとうございました。転職活動でいろんな会社に面接に伺いましたが、こんなに丁寧で雰囲気の良い面接は初めてでした。ぜひこちらの会社でお世話になりたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。」

まずは私どもも、考え方や面談の方法を変えていかなければいけないなと痛感しました。



伴走支援型特別保証制度とは

一定の要件を満たした中小企業者が、金融機関との対話を通じてコロナ禍を乗り越えるための「経営行動計画書」を作成し、金融機関による継続的な伴走支援を受けることを条件に、借入時の信用保証料を大幅に引き下げる「伴走支援型特別保証制度」という制度がございます。ご存じですか？

◎伴走支援型特別保証制度の流れ

「中小企業者→金融機関」

① 融資申込/経営行動計画書の作成

- ・ 自社の現状認識 ・ 財務分析（売上高増加率等） ・ 今後の具体的なアクションプラン

② 与信調査・書類準備

「金融機関→市区町村」

③ セーフティネット保証等の確定申請

「金融機関→保証協会」

④ 保証審査の依頼・経営行動計画書の提出

「金融機関→中小企業者」

⑤ 融資

⑥ 継続的な伴走支援

- ・ 各四半期の中小企業者の取組に関する PDCA ・ 財務分析（売上高増加率等）

◎制度の内容と対象事業者

保証限度額：1 億円 保証期間：10 年以内 措置期間：5 年以内 金利：金融機関所定

保証料率：0.2%（国による補助前は原則 0.85%）

次の「(1) ~ (3)」のいずれかに該当し、かつ経営行動に係る計画を策定した中小企業者

(1) セーフティネット保証 4 号 (SN4 号) の認定を受けていること

(2) セーフティネット保証 5 号 (SN5 号) の認定を受けかつ次のいずれかに該当すること

① 売上高等減少率が 15%以上であること

② 売上高等減少率が 15%未満のものにあたっては、最近 1 か月間に対応する前年同月の売上高が令和 2 年 1 月 29 日時点における直近の決算の月平均売上高等と比較して 15%以上減少していること

(3) 次のいずれかに該当すること

① 最近 1 か月間の売上高が前年同月の売上高と比較して 15%以上減少していること

② 最近 1 か月間の売上高が前年同月の売上高と比較して 5%以上減少し、かつ前年同月の売上高が令和 2 年 1 月 29 日時点における直近の決算の月平均売上高等と比較して 15%以上減少していること

詳細は、取引のある金融機関担当者様にご相談ください。

※新たにハクシヨンレターの配信先をご紹介頂ける場合には、お手数ですが に を入れご返信ください。

下記へ配信してください。

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛

FAX 079-288-0997

会社名 _____

TEL _____

FAX _____



やる気に頼らず「すぐやる人」になる 37 のコツ (大平信孝 著 /かんき出版)

勉強しなきゃいけないのに寝てしまった。明日までに資料を作成する必要があるのに、やる気がでない。こんな状況は誰にでもあると思います。

こんな状況が長く続くと、「私はなんて意思が弱いんだろう」と、つい自己嫌悪に陥ってしまい、自己肯定感も下がるばかり。私たちは、物事をつい先延ばしにしてしまう原因を、意志の弱さや行動力のなさにあると考えがちです。しかし、つい先延ばしにしてしまうのは、能力や性格、やる気の問題ではなく、現状維持をしようとする脳の仕組みが原因であるそうです。

本書では、心理学や脳科学に基づいて「すぐやる」スイッチを押すコツを 37 のメソッドに分けて紹介されています。その中から、3つ紹介させていただきます。

1. 考えすぎて動けない人は、仮決め・仮行動でよしとする

思うように動けない人の共通点は1つに「ちゃんと決めてから動きたい」「失敗しないようしっかり計画を立ててからやりたい」という心理がある。すぐに行動するためには、第一に行動量を増やし、次に行動の質を上げていくのが重要です。しかし、すぐに動けない人は順序が逆で、いきなり質を求めてしまっている。「考えすぎて動けない」という状況から抜け出すためには、とりあえず決める、試しにやってみるといふ仮決め・仮行動を実践してみる。

2. 面倒なことは、前日にちょっとだけ手をつけておく

この方法は、頭を使う複雑な仕事や、これまで経験したことのない新規の案件に取り組む際にも効果を発揮する。仕事なら前日の仕事終わり、プライベートに関することなら寝る前に少しだけ手をつけたり、準備したりしておく。ほんのちょっとでも行動することで、行動を起こすためのハードルが下がり、迷いなく行動することができるため、先延ばししがちなことに着手しやすくなる。

3. どうしても動けないときは、最悪の状況を具体化する

極端な話だが、人が行動する理由は2つしかない。それは「苦痛回避」と「快追求」である。

・苦痛回避：「苦しい、辛い」といったことを避けるために行動すること

・快追求：「楽しい、嬉しい」という感情を得るために行動すること

どうしても動けない時はこの「苦痛回避」を利用するとよい。具体的には「今すぐやらないことによる未来の苦痛」を明確化して紙に書き出す。未来に待ち受ける苦痛の悲惨さやリスクが具体的にになればなるほど、苦痛回避のため行動スイッチが入る。これは、ポジティブな方法ではないので使いすぎには注意。

(記事担当：山村)

※今後ハクションレターの配信をご希望されない方は、お手数ですが□に✓を入れご返信ください。

今後希望しない

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛

FAX 079-288-0997

会社名

TEL

FAX

尾上会計事務所は、積水ハウスグループと 業務協定書を交わしています

積水ハウスグループ

- ・積水ハウス・・・土地活用・建築に関すること
- ・積水ハウス不動産・・・不動産・賃貸管理に関すること
- ・積和建設・・・建物の増改築・耐震診断に関すること

への相談事例のご紹介

◆事例1◆ 築30年・木造ワンルーム賃貸を所有の方よりご相談

入居率16%（1/6）でどうしたものか？との内容です。建替や大規模修繕をした場合の建築費・経費と想定家賃との収支をシミュレーション併せて、仲介査定（売却の際の目役を金額算定）を行いました。建て替えや大規模修繕では、収支があわず（掛けた費用を家賃収入で回収できず）、また所有者様は、今すぐの所有不動産の売却を望んでいませんでした。

現在、家賃1戸あたり25,000円/月で、6戸のうち1戸の入居で、管理費15,000円/月。満室の際の管理費が現在も見直されていないことや、入居募集を積極的に行っていないことなどから、まず賃貸管理会社を変えて、新規入居募集を行ってみることになりました。

◆事例2◆ 築28年 積水ハウスシャームゾン所有の方よりご相談

入居率13%（1/8）でどうしたものか？との内容です。

新築時よりJ A様の管理で、当社の一括借り上げシステムをされていませんでした。

市場調査・シミュレーション・間取りの打ち合わせの後、積水ハウスによるフルリノベーション

（外形は変えず、間取りは大きく変更）を行い、それまでの家賃1戸あたり45,000円/月から65,000円/月に。

且つ、賃貸管理をJ A様より積水ハウス不動産に変え、一括借り上げシステムも採用されました。

現在は安心の不動産賃貸経営をして頂いています。

◆事例3◆ 親が建てた家やアパート、農地を相続した方よりご相談

相続した土地の有効活用や、農地を耕作するつもりもなく、どうしたものか？との内容です。

相続したアパートは古く売却する際には、買主様が銀行融資を受けにくい年数でした。

積水ハウス不動産にて、アパートと農地を買い取りさせて頂き、家は築浅の為仲介にてエンドユーザーを探すお手伝いをさせて頂きました。