

事務所通信

平成29年春号

こんにちは、立川です。
いつも、ありがとうございます。

今年も新年度を迎えました。
3月まで、多くのお客様がお客様をご紹介くださり、本当にありがとうございます。
心より感謝申し上げます。

会社を設立し、あるいは個人で事業を開業し、一定の年月が経ちますと、社長の熱意と努力の結果、売上が増加しそして社員も増え、順調に利益も増加してきます。
この段階で、利益が出るのは嬉しいが税金の負担が重い、と感じる経営者が多いです。
この悩みに関しては、あらかじめの打ち合わせで、ある程度節税対策をとることができます。(節税をすることが経営者のニーズでない場合もあります。)

この段階での一番深刻な悩みが、「人」の問題です。
「人」はいるのですが、「いい人」がいないという問題です。
時期によっては、人材募集の広告を出しても、応募してくる人が本当に少ない、というお話も聞きます。

ここで問われるのは、新しく入社してくる人から見て、魅力的な企業であるかどうか、魅力的な人がいるかどうか、ということではないかと思います。
「魅力」といっても、価値観が多様化している時代ですから、何が魅力的なのかということは、一言で表現できません。

ここで大切になるのは、企業文化だと思います。
何のためにその事業をはじめて、中期的に長期的にどのような夢、ロマン、ビジョンを掲げているか、ということです。その夢、ロマンやビジョンに共感してくれる人が、単なる「いるだけの人」(人在)ではなく、経営者が真に求めている「人財」になっていくと思います。

心から信頼できるメンバーにめぐり合うことは、大切なことであると感じます。
また、本当に難しいことでもあると思います。

昨年当事務所で、新卒募集専用の「マイナビ」に求人募集を致しました。
その体験談をお話しさせていただきます。

事務所運営で、正直のところ、私、立川一人ではまずできなかつたらうな、と思うことがいくつもあります。

昨年の「マイナビ」の求人募集が、まさにそうでした。

マイナビ求人募集では、学生さんと企業説明会や面接でお会いするまで、完全にメールなどのネットでのやりとりです。

昨年6月23日に、担当者が来所し、「2017年4月」の求人募集の掲載を正式に申し込みました。

(以下、当事務所の都合により非公開とさせていただきます)