



小栗キャップの News Letter

税理士法人STR 代表社員・税理士 小栗 悟

名古屋本部 〒450-0001 名古屋市中村区那古野 1-47-1 名古屋国際センタービル 17F
TEL : 052-526-8858 FAX : 052-526-8860

岐阜本部 〒500-8833 岐阜県岐阜市神田町 6-11-1 協和第二ビル 3・4 階
TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

Email: info@str-tax.jp <http://www.str-tax.jp>

2023年3月7日(火)

なぜ求人募集を出しても採用できないのか

採用活動が増加

新型コロナの収束も見え、採用活動が活発になってきました。しかし求人を出しても採用できないという話や、昔は採用できたのにということをよく聞きます。今と昔、何が違って、どうすれば採用ができるのかを考察します。

一番の要因はこどもの数が減ったこと

どのくらい減ったのか見てみましょう。成人になった人数と生まれた赤ちゃんの人数を見れば簡易的にわかります。

2002年の成人.....152万人

2022年の成人.....120万人

2021年に生まれた赤ちゃん.....81万人

ここから見えてくるのは20年で30万人~40万人、労働市場に入ってくる人口が減っていることがわかります。少なくなっている中で人材を取り合うのですから昔より採用難度は高まっています。

成功する採用の根本とは

成功する採用はたった2要素で決まります。「見られる場所に掲載して」「応募される募集を出す」、この2要素です。

「見られる場所に掲載」といっても意外にできていないことが多いのです。単純にハローワークに出していませんか？ ハロー

ワークが良くないということではありません。自分の求めている人材がハローワーク求人を見ているか考えることが重要です。基本的には月間閲覧数が多いであろう媒体に出すことが応募期待値を高めます。

2つめの「応募される求人募集を出す」とは、「求職者目線に立っているか」が重要です。単に給料と勤務時間と仕事内容を書いているだけになっていませんか？ 求職者が職を変えるときは今の職で満足していなくて変化を求めているときです。その変化を自社なら実現できるよとアピールすることが必要です。具体的には

会社の未来が描かれていること

ないと変化が実現できるかわからない

具体的表現で書くこと

抽象表現だとよくわからず離脱される

働く側のメリットを書く

ないと何でわざわざ転職するの？となり離脱される

上記はお金をかけずにできることばかりです。採用を成功させてこそ企業の未来の成長になることでしょう。



どの道へ行こうか？ 求職者目線に立った求人票に目が行きます