

コロナ後の求人増加に向けて他社に勝てる採用力をつける方法 日本企業の約半数が抱える人材不足は業務効率化で解決できる

【少子化が進む日本 各社に合わせて「採用力強化」or「業務効率化」を伝える】

人手不足が慢性化しています。コロナ禍で企業の採用ニーズが一時的に減りましたが、2022年1月時点で、コロナ禍前と同じ水準まで採用ニーズが高まってきました。実際に帝国データバンクの調査によると47.8%の企業が「人手不足」と回答しています。（右図：赤線グラフ）

一方、「少子化による労働人口の減少」「転職が当たり前」「正社員に囚われない多様な働き方が可能」など、様々な時代背景により採用競争が激化しています。限られた労働人口を各社が採用しようと、資金や労力を費やす為、採用ノウハウやマンパワーが不足している企業は不利な状況が続いています。これを解決しようと、採用に関する様々なサービスが誕生しています。（求人メディア、人材紹介、スカウトなど）

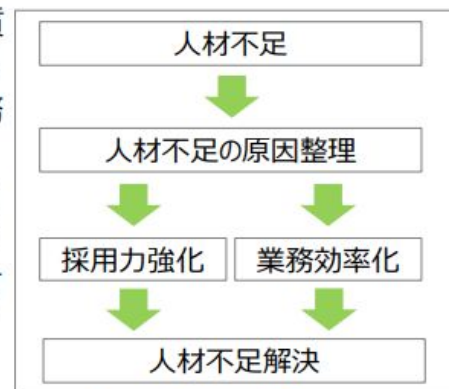
しかし、この状況は日本全体で見ると単なる労働人口の取り合いでしかなく、本質的な解決にはなっていません。“採用しなくても人材不足を解消できる方法”が必要で、それは「業務効率化」です。つまり、人材不足の問題を①採用力強化、②業務効率化、この2つの方法で解決すべきだと主張します。（右図：イメージ）

私、村山は、株式会社リクルートキャリア在籍中に200社以上の採用支援をしました。応募が全く無い会社でも、その会社にいる人では気付いていない魅力を言語化・発信し、採用を成功させ、部署内受賞歴もあります。その経験を活かし、「人材不足で悩んでいる企業を救いたい」という想いから独立。各社の状況に合わせて、「採用」と「業務効率化」を組み合わせ、費用や労力を最適化し、元気な企業づくりに貢献しております。



↑ 人手不足に関するデータ
（帝国データバンク調査）

<https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/p220212.html>



↑ 人材不足の解決方法

お伝えできる専門内容

■ 人材不足の解決方法

1. 採用活動に必要な資金や手間
2. 採用以外の解決方法「業務効率化」
3. 「採用」or「業務効率化」選ぶポイント

■ 競合他社に負けない 採用活動

1. 採用基準のつくり方
2. 効果的な採用媒体の選び方
3. 求人原稿の書き方
4. 面接で見極めるコツ

■ 余計な残業をしない 業務効率化

1. 業務効率化によってどのくらいコスト削減できるか
2. 仕事が増えてしまう理由
3. 事務作業の効率化方法
4. テレワークでの円滑なコミュニケーション



↑ オンラインで相談を受ける村山（右）



↑ 対面でコンサルティングする村山（右）

本件に関するお問い合わせ

担当者：広報担当 西郷 光貴(さいごうみつたか)
TEL：090-3009-0859
Email：lifedesign.office2022@gmail.com

村山寛樹（むらやま ひろき） ライフデザイン事務所 代表

1987年 千葉県市原市に3人兄弟の長男として生まれる
 2010年 神田外語大学 外国語学部 国際コミュニケーション学科 卒業
 同年 テントセント株式会社 経営企画部 入社
 2012年 株式会社リクルートキャリア（現：株式会社リクルート） 入社
 2017年 司法書士法人イストワール 入社
 2020年 auフィナンシャルサービス株式会社 入社
 2021年 ライフデザイン事務所 設立



人が組織に与える影響を実感し続けた経歴。

テントセント株式会社では、飲食店の立ち上げに携わる。赤字が続いていた店舗の採用基準を明確にすることで、売上や定着率を改善する。人事マネジメントが会社業績を左右することを知る。

この経験を活かし、株式会社リクルートキャリア（現：株式会社リクルート）に転職し、**累計200社以上の採用支援**を行う。魅力を打ち出しづらいニッチな業界でもその会社にいる人では気付いていない魅力を言語化・発信し、採用を成功させる。部署内受賞歴もあり。

取引先の司法書士法人イストワールのヘッドハンティングにより、人事部立ち上げメンバーとなる。**採用・社員教育・人事制度の構築など、人事業務を通して会社業績の拡大**を実現。責任者となる。

その後、auフィナンシャルサービス株式会社に転職し、大手グループならではの人事課題解決を行う。

「**会社が生き残る最も効果的な方法はマーケティングでも営業でもない。人事課題の解決だ。**」が持論。



↑ 音声メディアでの情報発信



↑ 村山オリジナルコンテンツ
(HPからダウンロード可能)



↑ リクルートで受賞
(写真中央)



↑ 人材不足の解決セミナー



↑ 高知県主催の起業相談も担当

本件に関するお問い合わせ

担当者 : 広報担当 西郷 光貴(さいごうみつたか)
 TEL : 090-3009-0859
 Email : lifedesign.office2022@gmail.com

◆プロ契約ジャーナル

『内定承諾率80%！人事のプロが大切にしている企業と求職者への傾聴方法とは？』

<https://carryme.jp/prokeiyaku-journal/pro17/>



◆福利厚生プログラム リロクラブ 法人向けメニュー

福利厚生倶楽部
FUKUKI KOSHI CLUB

☑ 全国版 ☑ カテゴリー別 キーワード(施設名など)申込NO 詳細検索 検索
注目キーワード ふくりのクルマ カルドチケット 減価一括請求 カワイ音楽教室 C.A.M.B.L.Y.英会話

おすすめカテゴリ ★ 人気・話題のサービス 📍 マップで探す 👤 ライフイベント

🏠 トップ > 法人向けサービス > セミナー・研修・コンサル

🔍

📅 要予約 📱 スマホクーポン 🖨️ 印刷クーポン

ライフデザイン事務所／採用、教育、評価、人事制度

対象エリア：関東

- 【人事に関する悩み、解決します！】採用、教育、評価・人事制度、労務、福利厚生などのご相談
通常30,000円→無料
- 採用、教育、人事制度に関する課題特定・対策シート
お問合せいただいた方全員に無料プレゼント
- 【採用業務の負担を減らし、採用力を改善します！】採用実務代行、コンサル
ティング、広報など
通常価格より20%OFF

📱 スマホクーポン

📄

本件に関するお問い合わせ

担当者：広報担当 西郷 光貴(さいごうみつたか)
TEL：090-3009-0859
Email：lifedesign.office2022@gmail.com

実績

◆株式会社リクルート

- ・採用支援（200社以上）
- ・就職支援（600名以上）



◆司法書士法人イストワール

- ・採用力強化×業務効率化で会社業績1.3倍



◆株式会社アルファドライブ高知

- ・地方の会社で採用成功
- ・採用プロセスをゼロから設計

<https://kochi.alphadrive.co.jp/#member>



◆田端運輸株式会社

- ・組織活性、チームビルディングの支援
- ・社員様のモチベーション向上



【その他実績】

- ・株式会社ラブアカデミア：売上・経費の改善コンサルティング。
- ・i6TG株式会社：大手コンサルティング会社の採用支援。2ヶ月で2名採用。
- ・株式会社グローバルウェイ：法人向け採用コンサルティング、個人向け就職斡旋。
- ・有限会社二木屋：ハローワーク・Indeedを利用した採用費ゼロ、3ヶ月で2名の採用。
- ・株式会社寺田冷機：応募ゼロだった採用媒体の改善を行い、1ヶ月で1名の採用。
など

◆リピート率90%

◆開業1年目黒字決算、翌年（2022年）増収増益見込み

本件に関するお問い合わせ

担当者 : 広報担当 西郷 光貴(さいごうみつたか)
TEL : 090-3009-0859
Email : lifedesign.office2022@gmail.com

大学卒業後：留学会社が破綻し、英語留学の道が閉ざされる

やりたい事が見つからず就職活動は全然できませんでした。色々考えた末、大学で勉強していた英語を現地で学びたく、留学の道を選びました。家族にお金を借りることもできなかった為、週7日アルバイト、1年間かけて留学費用100万円貯めて、卒業後2010年7月に留学することを決意しました。

計画通りお金も貯めて、留学斡旋会社に費用を支払い、あとは出発を待つだけでした。出発の1か月前、「祖父から着信があり、「留学会社が倒産したらしいぞ」とニュースを教えてくださいました。留学斡旋会社が自己破産してしまったのです。債権者向けに説明会が開かれ、弁護士が経緯を説明し、社長は謝るばかり。当然支払った100万円は戻ってきません。すごくショックでした。「この先、自分はどうなるんだ…？」3日間ぐらい落ち込みました。留学を応援してくれた友人・先輩は励ましてくれました。

しかし、母親だけは違ったのです。「あっ、そうなんだ！」と言いつつ終わりだったのです。「もう少し励ましの言葉があっても良いのでは？」と思ったものの、母親なりのエールだったのかもしれませんが、「**人生そんな甘くないぞ。もっと厳しいことがたくさんある。**」その時の僕は、そう受け取りました。そこで留学の道は諦め、日本で就職する覚悟ができました。



学生時代の村山
(ハワイ旅行)



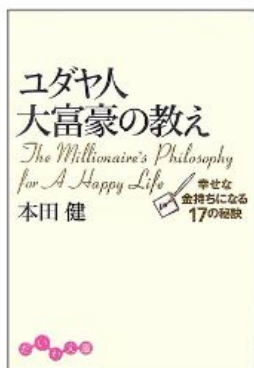
学生時代の村山
(学園祭)

初めての一人旅：独立することを目標に掲げる

就職する前、ふいに「一人旅に出かけよう」と思ったのです。行先は滋賀県にある立木観音です。厄除けに縁がある場所だったので、そこを選びました。参拝時に「就職成功と活躍できること」これを強く願いました。

初めての一人旅、ずっと一人でいることに寂しくなり、大阪に住んでいる知り合いと連絡を取り、一緒に夕食をすることにしました。そこで「留学が破綻になったこと。これから就職すること。」そんな話をさせていただくと、一冊の本を紹介してくれました。それは「ユダヤ人大富豪の教え」という本でした。この本にとっても感銘を受けました。「会社に雇われることが全てではない。**自分で事業を立ち上げる**道もある。」そんな事を教えてくれた本でした。「就職してある程度経験をした後独立したい！！」そんな夢が芽生えた時でした。

一人旅から帰り、いよいよ社会人生活が始まります。同年代に比べて半年遅れのスタート。「絶対に追いつく！」そんな気落ちがより一層強くなりました。



人生の転機となった本
(ユダヤ人大富豪の教え)



人生の転機となった一人旅
(立木観音)



人生の転機となった一人旅
(奈良公園)

飲食店へ就職 : 退職者ゼロ、売上1.3倍に貢献する

就職1社目はベンチャー企業でした。私は飲食事業に配属になりました。飲食経験なんて、ほとんどなかった私ですが、まわりの人に教えてもらいながら副店長として勤務。主にアルバイトスタッフの採用、教育、マネジメントに携わっておりました。ここで問題が起きます。1人のアルバイトスタッフの素行が悪く、店舗の雰囲気は悪くなり、他のアルバイトスタッフが次々に辞めていきました。もちろん売上も落ちました。問題のアルバイトスタッフは話し合いの末、退職することになり。改めて採用活動を開始しました。

ここで採用方法を見直しました。それは、採用基準を明確化です。アルバイトスタッフと言えども、面接に1時間かけてじっくり話し合いをし、店舗に合う人材だけを採用することにしたのです。そこから店舗は生まれ変わりました。**アルバイトスタッフに一体感が生まれ、店舗の雰囲気が良くなった**のです。実際にお客様からも「最近の店の雰囲気良いね」とお声をいただきました。退職者もゼロで、売上も1.3倍に改善しました。

私は、社員が組織に与える影響を知り、人事領域でキャリアを積みたいと考えるようになったのです。



飲食店の研修



店舗の様子

リクルートへ転職 : 中小企業の採用支援で社内表彰を受ける

株式会社リクルートに転職し、中小企業の採用支援をしていました。業界は様々で、10名～100名規模の会社を担当しておりました。そこで衝撃的な事実を知ります。

求人募集しても、応募が全くない会社が多くあるのです。例えば、建設業ですと「きつい、汚い、危険」というイメージがあったり、飲食業だと「夜遅い、給料安い」というイメージがあったりなど、求職者からは興味を持ってもらえないのです。しかし、実際に会社に訪問してみると、社長が社員思いである、社員同士の仲が良い、大手企業では経験できないスキルが身につくなど、魅力的なことがたくさんあるのです。私は担当の会社の採用が成功できるように努めました。しかし、入社して最初の1年くらい、上手いきませんでした。「どうやったら求職者に魅力が伝わるのか?」「そもそもどうやって魅力を引き出すのか?」わからなかったのです。

ここである転機がやってきます。それは、傾聴を大事にすることです。話を聞くことに徹することで、クライアントが心を開いて話してくれるようになるので、会社ホームページでは知ることのできない魅力（社内の雰囲気、経営ビジョンなど）を話してくれるようになります。その内容を言語化・発信することで、採用を実現することができました。この**成果を評価され、部署内で準MVP**をいただくこともできました。その後、取引先からのヘッドハンティングにより三社目に転職することになります。



準MVP受賞



リクルート卒業

取引先からのヘッドハンティング：人事部の責任者になる

3社目は事業会社の人事部立ち上げメンバーとして入社しました。採用だけでなく、社員教育、人事制度の作成などなど、人事全般に携わりました。前職で中小企業が採用難だということを知りましたが、ここで根本的な原因を知りました。それは、マンパワーやノウハウがないことです。中小企業ですと、社長1人、又は人事担当者が1人で人事をやっており、人事業務は多岐にわたるので、1つ1つにじっくり時間をかけることができないのです。また、人事課題を解決するためのノウハウもありませんから、時間があっても解決が困難なのです。

ここで私は問題を起こしてしまいます。人事というのは、経営者と社員の架け橋のような存在であり、経営者の実現したいことを社内に浸透させます。例えば、新しい評価制度を導入する際、「社員はわかってくれるだろう」という安易な考えで、社員の気持ちを尊重せず、人事施策を無理やり浸透させようとしていました。その結果、誰も社員はついてきてくれませんでした。全く信頼されなかったのです。私宛にクレームもいただいたこともありました。会社が良くなるために人事施策をしているにも関わらず、逆効果なことをしていたのです。

「このままではまずい…」ここからは、社員の声に耳を傾けることにしました。「新しい制度を導入しようと思うんだけど、どう思いますか？」このようなヒアリングを社員に問うようにしました。そこでいただいた声を踏まえて、新制度に反映させたのです。そのようにして、**社長や社員の意見を尊重した制度づくりをすることで、組織に一体感が生まれました。採用・社員教育・人事制度の構築・など、人事業務を通して会社業績を1.5倍まで拡大させることに成功、私自身は責任者にも昇格することができました。**



HP掲載写真



仕事終わりの食事会

鬱になりかけた社風：勢いで独立を決意

4社目は大手通信会社系列の会社でした。まさか1年で退職することになるなんて想像していませんでした。自分の仕事のスタンスと社風が全く合わなかったのです。

「君には期待している。これまでの経験を活かして、この会社を変えてほしい！」と上司に期待されて入社しました。採用を苦戦している会社でしたので、様々な部署活動をしていました。ですが、古い体質の社風で若い社員が他部署の年上の社員に対して提案活動していることを良く思わない人が多く、他部署に左遷されてしまいました。しかも期待してくれた上司も退社することになり、心開いて話せる人が社内にも誰もいない状態になりました。

「この会社においても自分のやりたい事ができない…」「独りぼっちだ…」毎日悩みました。会社に行く足も重かったです。そんな時、「独立しよう！」そう思ったのです。社会人になった時に、起業する憧れがあったまま何もできずにいました。「**こんな時だからこそ、今がチャンスではないか！**」独立する準備を始めました。ちょうどその時、知り合いにも悩みを相談していたのですが、「そんな悩みならすぐに退職しなよ！仕事は私があげるから！」そのように言ってくださったのです。そこで独立を決断することになりました。



入社時（鬱になりかける前）



支えてくれた仲間

独立起業：人事コンサルタントとして活動開始

2021年1月に独立し、知り合いの仕事をいただくことからスタートしました。3か月間の限定と決まっていたので、他にも取引先を見つける必要がありました。フリーランスに仕事を紹介する会社が数社ありましたので、まずはそこに登録するところから始めました。自分に対応できそうな仕事には積極的に応募し、数社面談した中で2社から仕事をいただくことができました。仕事内容は採用支援です。2社とも東京の会社で、私の経験に期待をいただいたのは、とても嬉しかったです。

その後3か月ぐらいが経過した頃、地方の会社様と取引することに興味が出てきました。東京の会社は「人事課題の解決をしたい。〇〇をしてほしい。」と求められることが決まっている傾向があるのに対し、地方の会社は「人事課題を解決したいけど、方法がわからない。一から提案してほしい。」そんな要望が多いのです。**クライアントの悩みに合わせて、自分で一から提案できることに遣り甲斐を感じた**のです。そこから地方の会社にてターゲットを絞り、営業を開始しました。たくさん断られ、辛い気持ちになりましたが、1か月に1社以上は契約することができました。

取引先の中に高知県の会社があり、高知に行った際に高知県が好きになりました。この話を取引先にしたところ「高知県と千葉県の二拠点生活していただけるなら、仕事の依頼を増やしたい」とおっしゃっていただき、翌年から事業拡大することになりました。まさか、意外な会話・人脈で自分の仕事の幅が広がるとは思いませんでした。人の繋がりが大事であることを改めて感じました。無事に**開業1年目は黒字**で終わることができました。



HP用の写真撮影



打ち合わせの様子

二期目：増収増益、千葉と高知の二拠点生活

開業2年目は千葉県と高知県の二拠点生活のスタートです。2週間ごとに2拠点を行き来しています。本業である「人事課題の解決支援」とは別に、新たな仕事をしています。それは起業を考えている方に向けた支援です。「こうちスタートアップパーク」という高知県からの委託事業で、私の起業経験に期待をいただいて、任せていただいております。例えば、マンツーマンの起業相談や講座運営などです。高知県は人口減少・経済縮小が他県より先駆けて始まり、この事業を通して地方創生を目指しています。

私の事業は、数か月～数年単位の契約になることが多く、**2期目も増収増益の見込み**です。**「人事課題の解決」「起業支援」の両軸でさらに事業拡大**できるよう努めていく次第です。



高知城付近、仕事仲間と撮影

起業相談



KOCHI STARTUP PARK
高知での起業を支援するプラットフォーム

参加費 **無料**

7.11 mon 夜間まで開催
13:00 ~ 17:00
18:00 ~ 21:00

先着 7 名様 (要予約)



メンター
村山 寛樹
むらやま ひろき

<得意領域>

起業、移住、キャリア形成
スモールビジネス等

オンラインでの相談も可能です！

会場 高知県立大学・高知工科大学永国寺キャンパス
地域連携棟1階
住所 高知県永国寺町6番28号

高知県主催事業、起業相談メンターを担当