

このニュースレターは社会保険労務士せのサポが発行しています



# 労務お役立ち定期便

平成 24 年(2012 年) 10 月1日発行

平成 24 年 第 48 号

発行◆せのお社会保険労務士・行政書士事務所 岡山県井原市岩倉町 1081-1 TEL 0866.63.3213



## 人材鑑定団

### Vol.8 「小さな会社の採用面接の原理原則」

前回の続きです。小さな会社の面接の目的は、「イイ人材」より「自社の価値観にあう人」を採用することです。では、どうやって自社の価値観にあう人を見抜くかについてですが、その前に面接における原理原則について少しお話ししたいと思います。

#### ◆ 面接時間を確保する

まずは、自社の価値観にあった人を見抜くテクニックの前に、面接時間が圧倒的に短い場合があります。私自身も前職以前、採用面接を受けてきたなかで、長くて1時間ぐらいであったような気がします。

ある人事担当者に聞いたアンケートによると、面接にかかる時間として15分~30分が多いようです。

かりに30分ぐらいであったとして、その時間で自社にあった人材であるかどうかを判断することは難しいと思います。2次面接などを実施し、なるべく面接者と多くの接触時間をもつようにしてみてください。

#### ◆ 採用したい人物像を明らかにする

次に、こちらも小さな会社には多いケースで、採用したい人物像が明らかになっていないこと。行き当たりばったりの「フィーリング面接」をしていることです。

「フィーリング面接」は、その場の雰囲気採用を決めることになりやすいので、注意が必要です。面接の対応だけは上手な応募者がいますので、相手のペースに巻き込まれないためにも、人物像を明らかにしておくことが大切です。

#### ◆ 実技試験と適正(性格)検査を実施する

例えば、ある程度のパソコンスキルが必要な場合、実際に操作してもらってください。また、適正(性格)検査を実施し、面接の補完的な資料にしてください。面接では見抜けなかった特性がわかるかもしれません。

### 《10月の労務・税務お仕事カレンダー》

#### 《10日まで》

◆源泉徴収税額・住民税特別徴収税額の納付→ 郵便局・銀行

◆雇用保険被保険者資格取得届の提出<前月以降に採用した労働者がいる場合>→ ハローワーク

#### 《31日まで》

◆労働者死傷病報告の提出<休業4日未満、7月~9月分>→ 労働基準監督署

◆外国人雇用状況報告(雇用保険の被保険者でない場合)<雇入れ・離職の翌月末日>→ ハローワーク

◆健保・厚年保険料の納付→ 郵便局・銀行

### 事/務/所/日/誌



### 9月の活動報告

#### ●岡山・ニュースレター作成セミナーへ参加

8日、岡山市内で開催された「楽市楽座 きび団子三助」セミナー3部構成のニュースレター作成講座へ参加しました。何を隠そう講師の川野紀行さんは私のニュースレターの師匠。今回もニュースレターの作成についてはたくさんのヒントをいただきました。

#### ●岡山・ソーシャルビジネス事例発表会へ参加

12日、岡山市内で開催された「ソーシャルビジネス事例発表会」に参加しました。

#### ●笠岡・就職支援セミナーの講師を務めました

18日、岡山労働局主催、ハローワーク笠岡で開催された就職支援セミナーの講師を務めました。

当日は「履歴書・職務経歴書の書き方や効果的な自己PRの方法」についてお話しさせていただきました。

#### ●矢掛・人間学を学ぶ早朝勉強会に参加

19日、雑誌「致知」を使って人間学を学ぶ早朝勉強会を井原市内の企業さんで開催、参加しました。

#### ●井原・商工会議所青年部 臨時総会に参加

25日、井原市芳井町で開催された、井原商工会議所青年部の臨時総会に参加しました。

----- 切り取ってデスクマットの下に置いておかれると便利です -----



「そうじゃ、聞いてみよう」電話 0866-63-3213

せのお事務所 FAX0866-63-3214

## 組織力向上委員会

### ◆今月のポイント

## 「従業員教育はお客さんもまきこみましょう」

私の事務所の目的である、どうすればお客さんの会社の従業員さんにやる気生まれ、会社の業績もよくなるかをここ数年考えております。

会社の業績をよくするには、まずお客さんを満足させることが必須です。そのお客さんはどんなお客さでもよいわけではなく、会社にとって理想のお客さんでなければなりません。例えば、お昼にササッとランチをすませたいお客さんに、時間のかかるコース料理を出しても、その価値は伝わりません。理想のお客さんでなければ、会社が提供したい商品やサービスのよさは伝わりにくいのです。

お客さんを満足させた結果、会社の業績がよくなるとすれば、働いている従業員さんにもやりがい生まれるはず。それがやる気を生むことになり、顧客満足の向上につながり、業績がさらによくなるのです。

従業員を教育するときは、ぜひお客さんも巻きこんでほしいと思います。

お客さんは商品やサービスの対価としてお金を支払っているだけで、従業員教育にどうやって関わるのか不思議に思われるかもしれませんが、例えば、お客さんからアンケートをもらい、名前がわかれば社内で表彰する。そして、そのノウハウを他の人と共有させる。これを続けると、やがて“伝説の社員”が生まれます。

また、会社でセミナーを開き、従業員さんに講師になってもらう。例えば、介護事業であれば「認知症予防」や「家庭でできる介護技術」などを利用者のご家族に教えます。教える喜びと、素人であるお客さんとの技術のちがいに、プロとしての自覚が生まれることが期待できます。

### ●社長さん・総務担当者のための知っておきたい「助成金のポイント！」 「人を雇入れたときに受給できる助成金」

今月は人を雇入れたときに受給できる助成金をまとめてみました！

#### ●社労士せのサポからのワンポイント！

助成金の受給申請において、多くの場合必要となる書類があります。

それが労働関係の法定3帳簿と言われる、「労働者名簿」「賃金台帳」「出勤簿(タイムカード)」です。

このうち、賃金台帳と出勤簿は、添付書類として提出を求められますので、必ず備え付けておきましょう。

また、備え付けておくだけでなく、割増賃金の計算や社会保険、雇用保険の要件を満たしている場合の加入状況についても、チェックされる場合がありますので、注意しましょう。

たまに、法律を知らずに、そのやり方が正しいと思って計算している場合もありますので、一度、監督署で確認するか、社労士に見てもらおうとよいでしょう。

#### ●助成金申請のポイント

- ① 賃金台帳、タイムカード、労働者名簿を完備
- ② 給与計算のやり方が間違っていないか確認
- ③ 各種社会保険の要件をみたしていないか確認

#### ●主な受給要件と受給額

##### ◆試行雇用奨励金(通称:トライアル雇用)

- ・特定の求職者をトライアル雇用した場合
- ・対象者1人につき月額4万円(12万円まで)

##### ◆特定就職困難者雇用開発助成金

- ・60歳以上、母子家庭の母等を継続雇用する場合
- ・高年齢者・母子家庭の母等1人につき90万円(短時間労働者は60万円)

##### ◆高年齢者雇用開発特別奨励金

- ・65歳以上の人を1年以上雇用する場合
- ・対象者1人につき90万円(短時間60万円)

##### ◆中小企業基盤人材確保助成金

- ・認定を受けた事業主が基盤人材を雇入れた
- ・対象者1人につき140万円、最大5人まで

##### ◆派遣労働者雇用安定化奨励金

- ・派遣先の事業主が派遣労働者を雇い入れる場合
- ・対象者1人につき100万円(期間有りは50万円)

★詳しくは、当事務所までお気軽にどうぞ。(´0´)／