



★本誌は「企業は人なり」の考えの元に会社の業績向上にお役立ていただきたいと願い発行しています。

当事務所のホームページにも
情報を公開しています！

知っ得！人事労務トピックス

「新・年5日の年休取得義務制度のポイント②」

【有休を取得する3つの方法】

働き方改革関連法の施行が目前となりました。
前々回より引き続き、働き方改革施行でインパクトのある「年次有給休暇取得の義務」について考えてみたいと思います。

- 次のいずれかの方法により取得させる
- ①使用者が時季を指定する(今回の法改正)
 - ②労働者自らが時季を指定して消化する
 - ③計画的付与による年休消化を導入する



●忙しくて有休が消化できない
忙しくて有休が消化できないという職場は、まず有休が取得しやすい環境づくりを行うことです。
有休がとれない原因が、仕事量にあるのであれば業務改善を行わなければいけません。また、社内の雰囲気にあるのであれば、職場風土を改善していくようにしなければいけません。
いずれにせよ、トップの決断が必要になります。

有休取得の方法	ポイント
使用者の時季指定	労働者の意見を聴取し、意見を尊重する
労働者が自ら取得	時季指定義務が課される年5日から控除する
計画年休の利用	労使協定を結び取得日を計画的に取得する

●法改正対応のポイント

- ①前1年間の各人別の有給消化状況を調べる(5日以上あるか、ないか)
- ②今回の法改正に該当する対象者を特定する(年間10労働日の有休を持っているか)
- ③有休を取得できる3つの方法から選択をする ※右図参照
- ④有休管理がしやすいよう工夫をする (例:基準日を全社で統一する、途中入社でも毎月1日とする)

～社長さん、総務担当者のための知っておきたい人材採用～

「求人はい『ペルソナ』を考えると伝わりやすくなる」



●採用ペルソナは具体的に考える

採用ペルソナを考えたときのポイント		
出身地・居住地	学歴・部活	年齢帯
職務経歴	スキル・経験	性格・人物
趣味	夢・目標	癖
名前	血液型	座右の銘
休日の過ごし方	家族構成	やる気スイッチ

マーケティングの考え方で「ペルソナ」があります。ペルソナの意味は「仮面」ですが、架空の人物を想像し、その人に向けたアプローチを考えることで、購買やサービスの利用をうながす考え方です。
ペルソナを考えることで、PR手法が画一的にならず、特定の人に届きやすく、広告宣伝の効果があがると言われています。
採用でもこの考え方を使い、求人活動をしていくとよいでしょう。

採用活動におけるペルソナでは、性別、年齢層、性格からライフスタイル、趣味、出身地など細かく考えていきます。そこまで考えても、そのような人が来なかったら意味がないと思われるかもしれませんが、文章に説得力とリアリティが増しますので、伝わりやすくなります。

また、考えていくときは、できれば少人数でも採用チームを作り、社内を巻き込みながら進めていくことで、思わぬアイデアを得られることがありますのでお勧めです。

「お金をかけず定着する人材を採用する」(労働新聞社)採用定着実践会より参照



★本誌は“企業は人なり”の考えの元に会社の業績向上にお役立ていただきたいと願い発行しています。

チャレンジ！カンパニー訪問



株式会社ディーテック

井原市芳井町梶江612-3
電話(0866)72-1801

★今月は井原市で自動車部品のリビルド(再生)を行っている株式会社ディーテックさんを訪問。「残された資源を大切に美しい地球を未来へ」を経営方針に掲げ、「自然を守りながら未来に資源を残す」リビルドで、世の中に貢献するチャレンジカンパニーです。



●「コア」と呼ばれるリビルドするための部品を回収する



●組立、検査を経てリビルド品が完成する



●回収した部品は分解、洗浄し、プラスト加工をする



●部品によっては旋盤機を使い、手作業で新品のように仕上げる

●リビルドとは？

リビルド(Rebuild)とは、使える部分を取り出し再利用すること。リビルド品は、廃車となった車から取り外した部品をそのまま使用するのではなく、まず使えるかどうか点検をし、洗浄、加工、消耗部分は交換するなど、新品と同じような機能を果たすように再生します。(オーバーホール)

【リビルドのメリット】

- ・新品に比べると安い
 - ・古い車種など、新品の供給がなくなっても使える
 - ・リサイクルになるため、自然環境に貢献できる
- また、カンパニーではとくに在庫管理と品質管理を徹底し、商品は1年保証付きであることが特徴です。

●今月のチャレンジインタビュー

お相手:代表取締役 田中幸次さん **聞き役:**妹尾 悟

妹尾 : 今日ではよろしくお願いします。まず、創業のきっかけを教えてください。

田中 : 学校を出てから26年間、自動車や小型から大型の建設機械の整備士をしていました。当時、懇意にしていた方の影響で16年前にこの業界に入り、2年前に仲間とともに起業しました。

妹尾 : 「リビルド」という事業はどのようなことをされるのですか？

田中 : 弊社は、自動車部品のオルタネーター、セルモーター、コンプレッサーなどを扱っていますが、それらの部品は熱で故障しやすいものです。新品に交換すると高価になりますし、中古品は品質に不安が残ります。そこで廃車になった車から部品を回収し、使用できるものはリビルド(再生)して市場へ提供することを行っています。

妹尾 : 環境に優しい事業を行っているのですね。何か他社と違う特徴がありますか？

田中 : リビルドを行っている大手の会社に比べ、弊社は商品を3つに絞り込んでいます。

妹尾 : 3つに絞られたのは、何か理由があるのですか？
田中 : まず、作業スペースや商品の保管スペースがあまりに少ないこと、また、私たちが今まで培ってきたノウハウを活かしやすいことです。今いるスタッフのほとんどが、この業界の経験者です。

妹尾 : ノウハウについて、もう少し詳しくお聞かせいただけますか？

田中 : はい。私たちの顧客は、部品商と呼ばれる全国の部品を供給する卸売業者になります。部品商に購入してもらった商品は、自動車の販売や修理業者へ販売されるのですが、通常、商品を買ったら売りっぱなしになるところを、私たちは、商品が正しく使用できるよう顧客へアドバイスを行っています。そのアドバイスに、長年、私が自動車整備士として経験してきたノウハウが活かされています。また、それを社内の「フロント」と呼ぶ受付・販売担当者にも教えることで、共有化を図っています。

妹尾 : なるほど。最後に今後の展望をお聞かせください。

田中 : 今、新規事業の展開を考えております。また、今後、電気自動車が普及していくと予測されるなか、現在の技術やノウハウを活かせる場所がないかを模索しています。未来形でものごとを考えるようにしています。

妹尾 : 今までの経験を活かしながら、ゼロベースで考えていく勇気も必要ですね。今後も益々のご活躍を願っております。今日は、ありがとうございました。