

採用弱者の戦い方

〈2〉採用弱者の「自社の強み」の見つけ方

【はじめに】自社の強みを、 どのように見つけるか

自社の強みの見つけ方、意外と難しいですね。最近では、生成AIにプロンプトを入力する方法を使っている方もあるかと存じます。ただ、AIの文では、オリジナリティのある、「らしさ」あふれる、魅力的な求人文章は、今のところ難しいようです。

今回は、自らの頭を使って、そして変わった形の「自社の強み」の見つけ方を披露します。この方法はセミナーでは大変好評です。

それでは今回のポイントは2つです。

【1】I am ○○「私（わが社）は、○○です」+接続詞 = You are ○○～を作る

【2】I am ○○「私（わが社）は、○○です」を40個書き出してみる

【1】I am ○○ + 接続詞 = You are ○○～を作る

この文を見て「何のこと？」と思った方がほとんどかと存じます。これは私が、採用にお困りの相談者に必ず言う言葉です。「私（会社）は○○です」から「あなた（求職者）は○○です」「あなたは○○になります」を求職者に想像させないと、「自社の強みと

【表1】接続詞

接続詞一覧	順接	なので だから そのため
	逆接	ですが しかし ところが
	並列	また および かつ
	添加	そして それから さらに

は言えませんよ」を表現していません（英文として正確には「became」ですが、分かりやすさ優先のため、You are ○○～にしています）。

会社は求職者へのアピールで過ちを犯します。それは求職者向けではなく、顧客（お客様）向けの営業トークをすることです。人事担当者が、求職者に話をするとき、自社の「顧客への強み」を言いがちです。このように言われると気づきますが、実際、ずれたアピールが多いのです。

例えば、病院なら「うち、予約制で患者様をお待たせしないことが強みです」と求職者にアピールしています。予約制で患者を待たせないのは、患者にはメリットですが、求職者は、このままでは何のメリットも感じません。自社の「顧客への強み」から、「求職者への強み」に展開しなければなりません。

そうはいつでも、「求職者のメリット」の言語化は難しいもの。私は、自社の顧客への強み+「接続詞」=求職者のメリットの式を使っています。これだと、求職者へのメリットが思い浮かびやすいです。

例えば、先ほどの文「うち、予約制で患者様をお待たせしないことが強みです」に接続詞（表1）を加えて、求職者へのメリットを展開してみます。

【例文1】

・うち、予約制で患者様をお待たせしないことが強みです。「なので」診療はスムーズで、職員もバタバタせず、落ち着いた雰囲気です。

接続詞以降は、求職者のメリットです。自社の顧客への強み+接続詞で、文の構造上、求職者に向けた自社の強みが、浮かびやすいはずですが、顧客への強みは普段言い慣れています。求職者への自社の強みは日頃意識していないので、接続詞を用いての強み言語化はお勧めです。もう1つ例を挙げます。

【例文2】

・当院の院長は、学会で表彰されています。「ですが」よい意味で「先生らしくない」です（笑）。あなたの要望、遠慮なく言ってください。

採用編

- ✓(1) 「弱者」が押さえるべき3つの大前提
- ✓(2) 採用弱者の「自社の強み」の見つけ方
 - (3) 求職者の目に止まる求人票作成のコツ
 - (4) 求職者にアピールする「給与」
 - (5) 求職者にアピールする「労働時間・休日」
 - (6) 求職者にアピールする「職場環境・福利厚生」
 - (7) 「ハローワーク」の賢い使い方
 - (8) 「ネット求人」の賢い使い方

面接編

- (9) 採用成功率が上がる履歴書の確認ポイント
- (10) 入社後の活躍人材を見極める面接質問法

入社前後編

- (11) 採用率を上げるためのフォロー（採用者・不採用者）
- (12) 早期離職を防ぐため、必ずすべき対策

福留 文治 (Fukudome Fumiharu)

https://sr-saphir.or.jp

鹿児島市出身。同市在住。特定社会保険労務士。社会保険労務士法人サフィール共同代表。社会福祉法人(介護事業) 在職中の平成16年に社労士登録。企業の総務人事を約12年経験。平成25年独立開業。これまで受けた労務相談件数は1万件超。職場の労働問題予防・解決、採用定着支援を得意としている。

著書に『職場の問題・トラブル77の解決法』(ファストブック)、『採用がうまくいく社員100人までの会社がやっていること』(かんき出版)(ともに「共著」)がある。

▶モットー「多弁より一文、法律より現状、説得より納得、解決より予防、優秀より実直」



[表2] 40個書き出すための表 (病院の場合)

1 建物 (外) ①築30年 ②古い	6 患者様 ①飛び込み少ない ②馴染みの患者さん	11 院長 ①職員とよく話す ②おやじギャグ好き	16 お手洗い ①患者用と別 ②ウォシュレット
2 建物 (内) ①内装やり直した ②外に比べ綺麗	7 看護師賃金 ①近隣よりよい ②平均の上ぐらい	12 看護師 ①正・准 格差なし ②掃除なし	17 Wワーク ①正・非 共にOK ②希望は通りやすい
3 アクセス ①駅から遠い ②無料駐車場	8 受付賃金 ①近隣と同じ ②平均とも同じ	13 受付 ①患者さん対応多い ②受付事務複雑	18 休憩室 ①完備 ②昼寝可能
4 医療設備 ①最新ではない ②電子カルテあり	9 休み ①年間107日 ②希望休あり	14 食事環境 ①交代で食事 ②帰宅してもよい	19 自己実現 ①外部研修あり ②資格取得支援
5 行事 ①定期的飲み会なし ②忘年会はある	10 有給休暇 ①ほぼ完全取得 ②希望日通りやすい	15 食事設備 ①電子レンジあり ②冷蔵庫あり	20 社労士 ①顧問あり ②労務監査受けた

もちろん「接続詞」以降の強みが、自社と合っていないければなりません。ただこの方法で、求職者への強みを表現できれば、求職者は、入社すべきかを「損得」で判断ができます。当然、興味の対象となり、応募を検討するのです。

【2】I am ○○ を40個書き出してみる

【1】で自社の顧客への強み+接続詞=求職者への強み展開を解説しました。ここでは、自社の顧客への強みではなく、「現在の自社(ありのまま)」から、求職者への強みを見つけるワークをしてみましよう。

表2のような縦5マス、横4マスの表に20個項目を書きます。1 建物(外)、2 建物(内)の感じですが、例示ですのでこれらにこだわる必要はありません。挙げた項目に従って、自社の現状を書いていくのです。良いものでなくて構いません。20個の項目に2個ずつ書くだけで、40個です。ここから求職者アピールに使えるようなものを拾い、求職者への「強み文」を考えます。

求人を見守るにすると、ここでは、

【例文3】4① 医療設備が最新ではない

【例文4】20① 社労士の顧問ありを使ってみましょう。今回も「接続詞」を使います。

- ・当院の医療機器は、最新のものではありません。「そのため」、現在の職員さんの声で「ブランクがあっても安心して復帰できた(笑)」があります。
- ・当院には顧問社労士がおります。「そのため」、日頃から客観的な視点で労務管理の指導を受けています。職員が働きやすい職場づくりを進めております。

いかがでしょうか。【例文3】は医療設備が「最新でないこと」を逆手にとって、求職者へのウリにしました。実際この文章は、顧問先様の求人票で使いました。「ブランク」のある看護師さんが、この言葉で、「自分でも務まりそうだ」と思ってくださり、入職に至

りました。

良いことでなくても、「御社の現状」から、求職者への強みを見つけることができます。求人への反応が悪いときは、視点や言葉を変えると、急に好転することがあります。ここは採用担当者の頭の使いどころです(笑)。

【まとめ】自社の「求職者への強み」を言語化する作業が必要

今回は、自社の強みの見つけ方ということで、変わったやり方を紹介させていただきました。この方法で、意外と見つけにくい、求職者への強みを発見できれば、あとはそれを発信するだけです。発信すれば、御社の魅力が求職者に伝わります。自社の求職者への強みが、求職者にとって「得」か「損」か、分かるように言語化していきましょう。