Business Report No.1707

ゆびすい経営レポート

今月のトピック Part 1

内定後に最大 2 年の猶予期間 ユニリーバ:柔軟性の高い新卒採用制度

今月のトピック Part 2

経営幹部が身につけるべきコーチングスキル

信頼と安心、そして未来へ…
YUBISUI

ゆびすいグループ 税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／公認会計士事務所

URL： http://www.yubisui.co.jp/ ゆびすい 検索

0120-640-171

詳しくは中面をご覧ください!! ►►

OPEN ここを開いてください!

今月のトピック
Part 1

内定後に最大 2 年の猶予期間 ユニリーバ:柔軟性の高い新卒採用制度

卒業予定の学生に対して在学中に内定を出し、卒業後すぐに勤務させる。日本では、この新卒一括採用方式が長年定着してきた。将来のリーダーやコア人材の育成に向いている他、組織の活性化が期待できるなどメリットは多いが、採用時期が大多数の企業と重なるためコストも手間もかかるのが難点。学生にとっても、就職活動が早期化・長期化することによる学業への影響が懸念される他、雇用のミスマッチを引き起こすといった問題点があり、見直しの機運が高まりつつある。そうした流れの中で、世界的な消費財メーカーであるユニリーバの日本法人が、ユニークな新卒採用制度を導入した。大学 1 年生から応募することができ、内定後から入社までは最大 2 年間の猶予期間を設けることができる。つまり、早めに内定を獲得して学業に力を注ぐことや、海外留学をすることもできるというわけだ。

エントリーシートを廃止し、応募はもちろん通年。しかもオンライン受付のため世界どこからでも応募可能。どの企業も欲しがる優秀なグローバル人材を、早期から確保したいという意図が透けて見える。選考も、ゲームを活用したりデジタル面接で課題を出題したりして、能力だけでなく性格、考え方の傾向を測定し、同社とのマッチングを見極めていくという。まさに、ポテンシャル採用の進化型であり、今後の新卒採用のスタイルに影響を与えるだろうことが予想される。

税理士の目

大阪事業部　片山宏晃

現在日本の多くの企業で新卒一括採用が行われています。採用時期が年に一度であり入社時期も同じであるため、その後の人事管理や新入社員の教育も行い易く、日本的経営の強みでもある終身雇用制度や年功序列制に繋がっています。

反対にデメリットとしては、その時期を逃してしまうと学生側も企業側においても採用の窓口が少なくなるということも挙げられます。上記のように今後は採用方法が多様化するかもしれません。

グループ企業だからこそ提供できる完全経営サポート

充実の完全ワンストップ　創業 65 年を超える信頼と実績　200 名を超える専門スタッフ　主要都市を網羅する全国展開

ゆびすいグループ　税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／公認会計士事務所

URL：http://www.yubisui.co.jp/　ゆびすい　検索　TEL: 0120-640-171　Mail：kigyo-info@yubisui.co.jp

今月のトピック
Part 2

経営幹部が身につけるべきコーチングスキル

コーチングスキルは、「信頼関係を作る力」と「個人の行動を促す力」に分類することができます。
コーチングの際に必要なことは、まず相手との信頼関係を作ることです。部下は、上司に対して「認めてくれない」「話を聞いてくれない」「理解されていない」などの感情を一旦持つと、なかなか心を開こうとはしません。したがって、コーチングでは信頼関係を築き上げることからスタートします。
信頼関係が出来たら、質問などのスキルを駆使して部下の本音を探りながら、部下に気づきを与え自主的な行動を促していきます。

信頼関係を作る力

観察する・理解する	・部下やチームメンバーのことをよく観察し、部下の考え方や行動を理解することができる
ベーシング・共感する	・頷きや合の手など相手に合わせたコミュニケーションを図り、相手に対する共感を示すことができる
ニュートラル	・話し手の問題であることを意識し、自分の主観で意見を言ったり、感情的になったりしない
傾聴	・本人が「何を言いたいのか」に集中し、途中でさえぎったりせずに、最後まで聞くことができる
承認	・部下やチームメンバーの存在や行動を承認し、モチベーションを高め信頼関係を築く
行動傾向	・部下やチームメンバーが現実派、社交派、友好派、理論派のどのタイプであるかを把握し、行動傾向に合わせたコミュニケーションを図ることができる

個人の行動を促す力

質問	・部下やチームメンバーに深く考えさせ、新しいアイデアを引き出したり、気づきを促す質問ができる
核心を突く質問 フィードバック	・部下やチームメンバーを本気にさせ、確実に行動を起こさせるための核心を突く質問やフィードバックができる
チャンクアップ チャンクダウン	・部下やチームメンバーのゴールをイメージ化させることでモチベーションを高め、その後、行動レベルに詳細化する質問ができる
アドバイス	・目標が達成できるような的確なアドバイスをタイミングよく行うことができる
コーチングステップ	・部下やチームメンバーの目標達成のためのコーチングのステップを理解し、実践できるようになる
グループコーチング	・部下を組織・チームに巻き込み、自らの役割を認識させ、行動を促す

コンサルの目

中小企業診断士　岸田成弘

コーチングとは「部下自身に考えさせて答えを引き出すこと」ですが、忙しく時間がないときや部下からなかなか答えが出てこないときは、ついつい答えを教えてしまう（ティーチング）になってしまいがちです。
そんなときは「指示」ではなく「提案」をしてみてください。上司のあなたが「提案するものの、採用するかどうかは部下に任せる。」というスタンスをとることで、部下の自発的な行動や能力を引き出すことにつながります。

ゆびすいは、契約前の「相性マッチングサービス」をお勧めしています

契約までに何をするの？

- ☑ お客様のニーズをヒアリングにてご確認致します
- ☑ 過去の決算分析からお客様の会社の強み、弱みを把握し、ご説明致します
- ☑ これからの企業経営についてご提案致します

これらの業務を通じて、
ゆびすいの担当者との相性を
ご確認頂きます。

ご親族、お知り合いの方などで、

「お困りの方」は、いらっしゃいませんか？

企業経営、税金、起業、不動産、相続、人事労務、その他あらゆる疑問、お悩みを

税理士	社会保険労務士	司法書士
公認会計士	中小企業診断士	ファイナンシャルプランナー

など、各分野の専門家がご相談に応じます。

---------- お気軽にご連絡、ご紹介下さい。----------

ご親族、

お知り合いの方が…

- 『独立開業』を考えている。
- 『相続』について、税金・財産分割・生前贈与・遺言・名義の変更などで悩んでいる。
- 『不動産や株』などの売却、購入をした、又は考えているが、税金や名義変更についてアドバイスが欲しい。
- 商売を営んでいるが、節税、財務、人事労務、その他経営に関する『質の高いアドバイスをしてくれる専門家』を探している。

etc….

ご紹介、無料相談の流れ

1 まずはお電話、又は直接弊社スタッフに相談者様についてお伝え下さい。
0120－640－171 （月～金 9:00～17:00 ）

⇩

2 弊社スタッフが相談者様にお電話、メール等にてご連絡差し上げます。
※ ご相談者様が直接弊社にご連絡いただいても構いません。その際はご紹介者様のお名前をお伝え下さい。

⇩

3 お電話、又はご来社いただき相談者様の疑問について対応いたします。（初回相談60分無料）
※ご相談の日時はお客様のご都合に合わせ、柔軟に対応いたします。
また、お客様のご都合によりお客様のもとへ直接お伺いすることも可能です。

⇩

4 無料相談後、有料サービスのご依頼がある場合には、お見積りをさせていただきます。

⇩

5 お見積りを検討していただき、ご納得いただければ正式に契約成立となります。
高品質なサービスを誠実に提供することをお約束いたします。

よくあるご質問

Q. 相談者は売上もまだ少ない個人事業者ですが、紹介してもよいのですか？

A. 是非ご紹介下さい。弊社のお客様は個人商店から上場企業様まで多岐にわたります。
小規模な個人事業者のお客様もたくさんいらっしゃいますのでご安心下さい。

Q. 相談者に現在契約している税理士がいるのですが、無料相談は可能ですか？

A. 可能です。通常の税務相談や申告書作成については現在ご契約されている税理士に依頼し、
その他顧問税理士に相談しにくい案件について弊社にご相談いただければと思います。
是非一度お問い合わせ下さい。

ご紹介いただきましたお客様は、ゆびすいグループが責任をもってお手伝いをさせていただきます。

初回60分相談無料

TEL：0120－640－171