

2012年
9月号

年に2度の音楽のタベ



こんにちは、「月刊キングラン通信」編集部
の原田です。先日東京にて、ある音楽イベ
ントに行って参りました。全10組。ジャズ、
ポップス、ロックなどの様々なジャンルで、
素人からセミプロまで、年齢層も10代~60
代と、幅広く参加出来るLIVE イベントです。

このイベント、「イロドリ」というNPO 団体が運営しており、私はその理事の一人を務めています。私自身も数年前まで東京で趣味として音楽活動をしており、その流れでNPO 団体を立ち上げました。「社会とアートをつなぐ」というテーマで、年に2 度のコンサートや、福祉施設での演奏を行っていく予定です。



私は現在東京を離れているため、演奏での参加は出来ず、司会を務めています。LIVE 終了後には参加者や観客の方とお話しをしたり、他のバンドの方と即興演奏を楽しんだり。年に2度の音楽祭は私にとって最高のリフレッシュの機会となっています。

【King “Run”】

現在二川宿を通過中??

ジョギングを始めました



先月より、健康のためにジョギングを始めました。会社の周辺を1回に約4km、30分程度走ります。一緒に走るのは、当社のメンテナンス部の河合。彼は元陸上部で、社会人になった今も仲間とチームを組んで、定期的に大会に出場しています。最近運動不足を感じる事が多くなった私は、彼に頼み込んで毎週一緒に走ってもらうことにしました。

現在通算 20km、当社から二川宿あたり？

走り始めて現在1カ月。距離にして通算で20kmです。ゆくゆくは大会にも出たくなってきました。ちなみに、当社から東海道を経て東京まで約300km。20kmだと二川宿あたりとのこと。頑張って続けたいと思います。



【今月のPICK UP！社員】

メンテナンス部 河合 保雄

メンテナンス部のリーダー



メンテナンス課の課長を務める河合を紹介します。日々、お客様の病室にお邪魔してカーテンを交換するメンテナンス部隊を束ね、自身も現場で作業をしながら部下の育成や部署全体の管理・改善等に務めています。

彼は自分の部署だけでなく、会社全体のバランスを常に考え、良い会社作りに励んでいます。礼儀・礼節を重んじ、現在のメンテナンスの質を上げた人物です。

朝5時からジョギング??



河合の趣味は、前頁でもご紹介の通り、ジョギングです。毎年彼の所属するマラソンチームで、地域のマラソン大会や駅伝に出場しています。以前当社メンバーで参加した新城マラソンでも旗振り役になってくれました。

驚くべきは、走ることがとにかく「好き」なところ。毎週欠かさずジョギングし、毎年大会のタイムを更新しています。しかも、週末は朝5時に起床して走っているとのこと。本当に走るのが好きなのですね。



【今月のいいね！画像】

猫好き親子

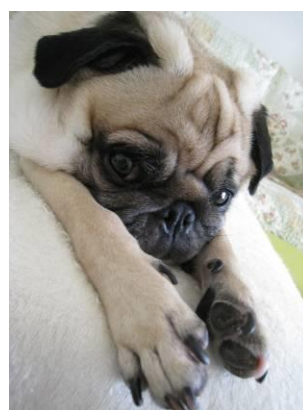


休日、豊橋市内を家族で散歩していると、駐車場で昼寝中の猫を見つけました。妻と息子はすかさず駆け寄って触り始めました。2人は無類の猫好き。東京出身の妻いわく、豊橋は猫が少ないとのこと、その“希少な”猫を見つけるたびに興奮しています。



【河合写真館 今月の1枚】

愛犬「はっさく」



はじめまして、こんにちは！前項で紹介がありました河合です。自分の趣味の事や日々の些細な出来事などをご紹介して皆さんにキングラン通信を楽しんでもらおうと思い、9月号より登場させていただきます。どうぞよろしくお願いします。

今月は我が家の愛犬を紹介します。犬種はパグ、名前は「はっさく」と申します。去勢済みのオスです。野菜とフルーツが大好きで、今年の8月で5歳になりました。写真は気を抜いている時の顔ですが、普段はいつも食べ物を狙って部屋中をパトロールしています。妻がキッチンで料理を始めると、いつも足元でお座りして待機し、妻が動くとすぐさまストーキングして、食材が落ちてくるのを狙っています。食べ物を見ると、人が、いや犬が変わったような形相で食らいつく「はっさく」は、我が家のかわいい息子です。

ターゲット設定の重要性

求人においては、採用したい相手がどのような人かを明確にすることが重要です。自社の発信したい情報はたくさんあると思いますが、その情報が相手にとってメリットのある内容であることが必要となってきます。したがって、相手がどんな人で、どのような志向を持っているのかを想定しない限り、情報を発信しても空回りする結果が予想されます。今回は、具体的にターゲット設定をする方法をご紹介します。

スペック/タイプ、MUST/WANT

採用ターゲットを設定するには、「スペック」と「タイプ」を分け、それぞれに「MUST」「WANT」を設定することが大切です。

	スペック	タイプ
MUST		
WANT		

まず、「スペック」とは、採用する相手の数値化出来る、Yes・No で応えられる情報を言います。例えば、年齢・学歴・資格・経験年数等があります。

それに対して「タイプ」とは、採用する相手の数値化できない情報、人となりや性格に関する情報を言います。例えば、前向き志向・〇〇が好き・我慢強い等があります。

この「スペック」「タイプ」のそれぞれについて、「MUST」（絶対必要なもの）、「WANT」（あれば尚良し）に分けて整理します。

	スペック	タイプ
MUST	20代～50代 普通免許	人と接するのが好き
WANT	介護士資格 介護経験	忍耐力のある方 協調性のある方

どこにいるどんな人かを想像する

ターゲットが整理出来たら、その人が実際どのような人かを想像します。現在その人はどこの会社でどんな仕事をしているか、日々どのような悩みを抱え、何をしたいと考えているか。正解は決してありませんが、相手のことを思い図ることで、ターゲットの気持ちの理解につながり、伝えるべき情報が明確になってきます。



なかなか想像出来ない時は…

ここまでの作業は慣れないと最初は時間がかかります。そこで、手っ取り早くターゲット設定をしたい時の方法があります。それは、あなたの知っている誰かで、「この人の分身にきてもらえたら嬉しい」という人を一人ピックアップして、その人のプロフィールを書き出すことです。社内の優秀な職員、知り合いの事業所に居る人、友人、などなど。想像しやすい人で構いませんので、その人の性格や、考え方などを整理してみるといいでしょう。

ターゲットに最適な誘い文句を考える

ターゲット設定は以上の作業で終了します。ここまで揃った材料を元に、その人に響く自社の情報は何か？を考えます。もし上記のように、ある知り合いの分身に来てほしい、と思えるような人がいれば、その人に直接聞いてみることをお勧めします。どのような職場に行きたいか？ 自社のどのような情報に興味関心を持つのか、実際に聞いてみるとターゲットに最適なメッセージ見つかります。自社の情報の整理については、次号にてお伝えさせていただきます。

【今月の”実践”したくなる一冊】

伝説的名著から、経営の勇気を授かる

このコーナーでは、ビジネス・組織運営に役立ち、”実践”したくなるノウハウが満載の書籍をご紹介します。



『ビジョナリーカンパニー』

ジェームズ・C・コリンズ(著)

ジェリー・I・ポラス(著)

1995年9月29日 発行

全世界で 350 万部超、不屈のベストセラー

今回の一冊は、全世界でも伝説のベストセラーと称賛されている『ビジョナリーカンパニー』をご紹介します。「時代を超えて存在し続ける卓越した企業とは何か」というテーマで実際の企業を比較し、その原則をまとめたもので、かなり多くの経営者に示唆を与えているのだそうです。私も数年前に本書に出会い、衝撃を受けました。私が経営の道を志したのも、本書があったからです。

卓越した企業は「誰でも」作れる！？

私が何に衝撃を受けたのか、というと本書の冒頭にある研究結果から導き出された、「12の神話の崩壊」というくだり。そこにはこんなことが書いてありました。「ビジョナリー・カンパニーには、ビジョンを持ったカリスマ的指導者はまったく必要ない。」

この一説は私にとって経営の常識を覆す内容でした。通常、企業に必要なのはカリスマ性を持った経営者であり、高い指導力で組織を引っ張っていくことが大切だと思っていました。ですが、本書では、そのような経営者は長期的な組織の繁栄においてはかえって成長を阻害するケースもある、と言っています。偉大な指導者であるよりも、まるで職人であるかのように長く続く組織を築きあげていく事で卓越した企業が作られるのだそうです。

経営に勇気と自信を与える一冊

本書では様々な事例を元に、卓越した企業に必要な要素が数多く紹介されています。どれも簡単な事ではないですが、努力次第でそれらは作り上げることが可能なものです。つまり、どのような人でもビジョナリーカンパニーと称される企業を作ることには出来るのだそうです。長く続く企業の仕組み作りに興味のある方にお勧めの一冊です。

編集後記

子供と命について考えさせられる映画

先日、『うまれる』という映画の試写会に行きまして。「子供は親を選んで生まれてくる」というテーマで、4組の夫婦のドキュメンタリーから出来ている映画です。この映画は映画館での上映や DVD 発売はなく、地域での自主上映のみの開催になっており、10月20日には、愛知県豊川市でも上映されます。出産予定日当日に子供を死産で失ってしまった夫婦が悲しみを克服していくくだりから、子供と命について考えさせられました。興味のある方は、是非ネット等でご覧になってみて下さい。

キングラン通信編集部
原田 浩史



<発行>



キングラン東海株式会社

【本社】 〒442-0811 愛知県豊川市馬場町薬師 75 番地

TEL : 0533-89-4545 / FAX : 0533-89-2282

【沼津営業所】 〒411-0824 静岡県三島市長伏 83-3

コーポラス杉山V 1-A

TEL : 055-984-3636 / FAX 055-984-3637

【ホームページ】 <http://www.kingrun-tokai.co.jp/>