2018. vol.19
ジェイウォーム
J通信

☆J通信は、お客様の人事・雇用のヒント、職場環境の改善、経営発展のお役に立てるような情報をお伝えしたいと発行しております。

発行 / 採用マッチングメディア ジェイウォーム　冒険王 株式会社
【本　　社】那覇市字銘苅206番　TEL.098-869-3524
【中部営業所】沖縄市諸見里3-24-1(2F)　TEL.098-923-1991
http://www.jwarm.net
webmaster@bokeno.com

※ご意見・ご要望は採用マッチングプランナー・編集部までご連絡下さい　2018.7.1 発行

採用育成 教えてほしい！ 面接・採用・人材育成のこと

木と緑の空間で快適な癒しの空間
GUY'S HAIR（ガイズ ヘアー）　店長 新田 尚（にった ひさし）さん

Q. 面接・採用で、求職者のどこを見ていますか？

やはり技術職なので「学ぶぞ！」というやる気は大切です。あと接客業なのでその方の雰囲気とか人柄も重視しています。理容師は基本、専門学校で免許を取得して卒業後に現場に入るという流れです。学校では人形などを相手に何度も試し技術を学べますが、現場はお客様が相手なので思うように行かず、厳しさについていけなくなり辞めていく方もいます。始めは掃除などの雑用から入って電話対応・予約、シャンプーやマッサージ、顔ぞりなどを学びながら一人前に育てるまで長い時間がかかりますね。なのでそれでも挫けずくらいついてくるやる気が大事です。実家が理容室で後を継ぐ方などはやる気が違います。専門学校へ通いながらアルバイトで働き、現場でも学ぶ方もいますよ。

中途採用の場合は、履歴書に書かれている技術が本当にできるのか実際にテストして確認します。専門学校を卒業して資格は持っていても、現場に入った経験がないと仕事はできないですね。技術も大事ですが、それ以上に職歴を重視しています。何店舗も転職している方もいて、前職場を退職した理由や、過去にお客様とトラブルを起こしてないか、県内理容はせまい業界なので「〇〇さんは、前職場ではこんな働きぶりだったよ」など業者の方のネットワークから話を聞くこともあります。

面接の限られた時間で判断することが難しい場合は、試用期間で技術面や勤務態度などを見て最終的に判断します。採用した方の行動や言動で、職場の雰囲気はもちろん、店の評判にも影響するので人柄はとても大切ですね。

Q. どのような研修や教育を実施されていますか？

個人店なので自分達が出来る範囲で行っていますが、閉店後に勉強会を開いたり、メーカーの方を呼んで商品や技術などを学んでいますし、業界全体で定期的に開催されている勉強会もあります。経験者でスキルのある方はすぐ接客をしてもらいますが、新卒の方はイチから育てる必要があるので、挨拶の練習から始まり掃除、慣れてきたら予約の電話対応など接客の基本から徹底して教えていきます。技術も大事ですが、それ以前の接客はもっと大事ですので、専門学校でもっと接客の基本を教えてくれると助かりますね。自分の技術を人に教えることは大変難しく試行錯誤しながら何とか教えていますが、教わる側も素直な心がないと吸収しないと思いますので、人間性はとても大事です！私だけではなく先輩や他スタッフ含めお店全体で育てていこうと取り組んでいます。

教える際にはチェックリストがあり、練習や実技を重ねてテストに合格したら晴れてデビューして、お客様のシャンプーなどに入れるようになります。現在は新人も一人前に育っていて、最近はほとんど使ってはいませんが（笑）。

評価は仕事が出来る出来ないで変わります。面接時に説明して学校に通っている間は給与これくらい、実際にテストして髭剃りできる方はこの給与からスタートね！となります。

Q. 人材育成する上で心掛けていることは？

チャンスを与えることを常に心掛けています。誰でも最初は素人じゃないですか！仕事を与えないと覚えないし、現場で成長しないですよね！仕事ができる人にはチャンスを与えてドンドン伸ばしてあげたい。「やらせてください！」と意欲のあるスタッフにはもちろん、自信がなくて自分から言えないスタッフも背中を押す感じで「やってみる？」と声をかけたりなど、給与にも影響してきますので若手とベテランのバランスを取るようにしています。若手には若いお客様、ベテランには年配のお客様など働きやすいように振り分けることもあります。

技術面はもちろんですが、素直な心で成長して欲しいので、自信をつけさせることも重要です。新人には優しい雰囲気のお客様を選んで接客させることで少しずつ経験を積ませるようにします。お客様に注意されてへこんだときは、ちゃんとフォローする。ちょっとしたことでも出来たことにはしっかり褒めてあげる！今は褒めて伸ばす時代ですね。ですが、叱るときはちゃんと叱ることも必要なので、そのバランスが大切です。

接客業なので電話応対や会話は特にしっかり教えるようにしています。飲食業などと比較して一人のお客様と接する時間が長いので、その間の会話は大切です。お客様が会話したいのにコチラがあまり話さないと印象が悪くなりますし、逆にあまり会話したくないお客様に話かけるのも良くありません。その雰囲気を読み取れるようコツは教えますが、やはり経験は必要ですね。

Q. 今後の目標や展望について

県内での理容専門学校は1校しかなく、国家試験を100名が受験するとすれば90名が美容師で10名が理容師というぐらい人手が少ない業界です。人材確保が難しい状況が続いていますが、ここ数年は少しずつ増加傾向にあります。

この厳しい業界の中をどう成長し生きて行くのか考えると、良い人材を採用し、増やして店舗展開が目標です！店長クラスの人材を育てて2号店が出来るといいですね。

最初は新人であったスタッフも今では立派な戦力に成長しています！

info.
新感覚！癒しがテーマな理容室　GUY'S HAIR（ガイズ ヘアー）
那覇市前島1-11-15 1F　TEL. 098-863-7057　URL http://guys-hair.com
緑と茶色を基調とした店内は、カットスペースはもちろん待合室にもこだわり、隣りを気にせず1日の疲れを癒してもらおうと作りました。

両立 現役ハンドボール選手に聞く! 仕事とプロスポーツの両立!

有限会社　沖縄ゼネラル
常 務
西田 和弘さん

有限会社　沖縄ゼネラル
兼 琉球コラソン所属
村山 裕次さん

ハンドボールチーム 琉球コラソン で選手としての活動と、仕事を両立されている村山さんと、上司の西田さんにお話を伺いました。

Q. 事業内容・業務内容は？

西田さん：弊社ではコインパーキング事業、ホテル事業の2つが会社を牽引しています。他にはカラオケ事業、自動販売機設置事業、VOD事業、グループ会社のゼネラル情報通信にてAUショップを9店舗展開、ゼネラル産業でサウナ&スパ「うちなーゆ」運営を展開しています。

村山さん：私はカラオケ事業部に所属しており、主にカラオケボックス、スナックやバーなどでカラオケ機器の設置やメンテナンス、状況によって設置の案内・営業も行っています。機械を扱うのは得意ではありませんでしたが、仕事を続ける中で得意になりました。

西田さん：コインパーキングやカラオケ事業は取り扱う機械の仕組み、品種を知る必要があります。それらを学ぶためのテキストを用意していますし、現場研修やメーカー様にご協力いただいての勉強会・研修も行っています。村山は未経験からこの仕事に就きましたが、今ではしっかりと機器の設置や修理を行えるように成長し、課長職に就任しています。

Q. 村山さんが今のお仕事に就いたきっかけは？

村山さん：琉球コラソン発足当時から11年間選手として参加をしていますが、前職では夜勤・昼勤の変動があり、メンバーとの練習に合わせて時間が作れませんでした。
ハンドボール第一でいられる環境を求めていた際に、琉球コラソン社長の水野から沖縄ゼネラルへ声をかけて頂き、今に至ります。

西田さん：弊社は琉球コラソンのオフィシャルスポンサーとして以前から4～5名の選手を雇用していました。
今は2名を雇用し、(会社側は)練習や遠征時の業務を調整し、本人には普段の仕事に邁進してもらうよう、お互いに協力しています。

Q. 選手と仕事の両立で配慮していることは？

村山さん：あまり両立を意識したことはありませんが、ハンドボールと仕事、それぞれしっかり切り替えて取り組んでいますね。休むときはちゃんと身体を休め、オンオフのメリハリをつけています。
休みはゆったりと、子どもと過ごすことが多いですね。ハンドボールの練習がある毎週木曜日の午前中は勤務時間を調整していただき、午後から勤務しています。
スポーツ選手と仕事の両立となれば、とても忙しいと考える方もいると思いますが、時間を調整して頂くなどサポートがありますので苦ではありませんし、ありがたく仕事をさせて頂いています。

西田さん：ハンドボールの練習日である木曜日午前中は本人と相談をし、時間を調整して午前の仕事を午後へスライドし、帳尻を合わせられるようにしました。遠征時も気持ちよく試合に集中してもらえるように事前に計画を立て、彼ともう一人課長がいますので、メンバーで情報共有・業務引継ぎ・調整を行っています。
また、ハンドボールも仕事も身体が資本なので、怪我や体調不良にも気を配っています。怪我で外回りの業務が難しい際は、人員を調整して社内で行えるデスクワークに回ってもらいますし、不調があれば勤務時間の合間でも病院で見てもらうように伝えています。

村山さん：最近、どうしても外せない案件があり、腰を痛めたまま出勤したのですが、対応後にすぐ病院に行くように声を掛けて頂き、とても助かりましたね。

Q. 両立を続けてよかったことは。

村山さん：どこに行っても人と繋がれるといいますか、仕事先で「ハンドボールプレイヤーの人ですか？」と声をかけられることもあり、色んなところで自分の顔を知ってもらえます。
仕事のお客様が試合を見に来てくださったり、また試合を見に来ていただいた方が仕事のお客様だったりと、人の縁を感じることもありますね。繋がりが増えると、どこでも見られているという、自分の中で良い緊張感になっています。

Q. 今後の目標をお聞かせください。

村山さん：同期メンバーは監督やマネージャーなどになった方もいますが、まだまだ現役のプレーヤーとしてハンドボールを続けていきたいですね。今はハンドボールをプレイするのが楽しいので、どうすれば活躍できるのか、そればっかり考えています(笑)
東京オリンピックもありますし、選手でなかったら選ばれる可能性はゼロですが、可能性が1%でもあるのなら続けたいと思います。
仕事では今年から課長職に任命されましたので、設置台数や新たな営業先の獲得で利益を増やし、会社に恩返ししたいですね。

西田さん：村山は琉球コラソンで古株のベテランとして大きな活躍をし、会社では課長職としてリーダシップを執り頑張っています。
仕事の面では会社の先を見据え、後に続く人材の育成にも目を向けなければなりませんので、上手に両立してくれたらと思います。
そのために私や関連部署の上司共々、アドバイスをしたいと思いますし、琉球コラソンと沖縄ゼネラル双方を引っ張っていけるような、たくましい存在になってほしいですね。

info.

コインパーキング事業、ホテル事業、カラオケ事業、自動販売機設置事業、他

有限会社　沖縄ゼネラル

沖縄県那覇市泊1丁目3-2
TEL. 098-868-1144
URL.http://www.okinawa-general.jp/
従業員数：250名（関連会社含む）

コインパーキング、ホテル事業を主軸に、沖縄の発展に向け、多くの事業を展開。愛媛、香川、名古屋、東京にも営業所を構える。

RYUKYU CORAZON

2007年創部。CORAZON（コラソン）はスペイン語で「心」「ハート」「魂」を意味。
「琉球の心」を持ち「ハートでプレイする」選手が「観るものすべての魂を熱くする」という想いが込められています。

スピーディーなゲーム展開で沢山の点数が入るところがハンドボールの魅力です。
走る・飛ぶ・投げる、と動きがあり飽きません!

ジェイウォーム
採用マッチングプランナーの **採用アップ**につながる話。

中北部地区担当の平野智子です。
観光シーズンに入り、県外から遊びに来る友人を案内する機会が増えてきました。ガイドブックやWEBを見ながら、どこを案内しようか、何を食べに行こうか考える時間が好きですが、行った事がない場所ですと、実際に行った人の口コミや、周りの人からの情報がとても役立ちます。

仕事を探す際にも、知らない会社に応募をするのはとても勇気がいる事だと思いますが、情報が無い企業よりも実際に働いている人が「こんなところが良い！」「ここが好き」とコメントをしている企業の方が応募してみたいと思ってもらえるのではないでしょうか。
働くスタッフさんへ取材をする時間を頂ければ、いい所を色々聞かせて頂き、求人内容へ盛り込んでいます。上司が気付いていない意外な事がやりがいになっているなど、新たな発見があるかもしれません。求人をお考えの際は是非、「スタッフ取材に来て！」とお声がけください。