

## 経営 VOL.82

## 今年の「採用」を成功させる秘訣 ①

先日、クライアントであるA医院さんから、『このたびスタッフが退職するので、いつも通り求人を出すのですが…、最近では以前より応募自体が少ないだけでなく、応募すらないことさえあります。やはり、求人媒体を変えた方が良いのか、それとも条件を見直した方が良いのか…、他所の医院さんはどうされているのですか…?』というご質問を受けました。

確かに、職種にもよりますが、応募が「少ない」、もしくは「ない」ことは珍しいことではなく、正直なところA医院さんに限らず皆さん苦勞されており、よく頂く相談でもありますので、今号は年初ですので、今年1年の医院の行く末を占う「スタッフの採用」をテーマに取上げさせていただきます。

### 【求人募集は出しているのだけれど…】

A医院さんでは採用が必要になった場合、とりあえず「ハローワーク」と「新聞折込の求人」に募集を出しています。募集内容は最低賃金を割らないように気をつける程度の見直しはしていましたが、そもそも院長は『採用は“運”と“縁”と“タイミング”である』という考え方から、他院と比べたり、何か工夫して頻繁に見直したりということはしていませんでした。

しかし、最近「何とかなっていた」ものが「何ともならなくなってきた(これまで反応が“あった”ものに反応が“ない”）」というの、募集内容が応募者の希望とマッチしていないのかも知れませんが、単に目立たないから見られていないのかも知れませんが、また、応募者が求人を探す際に一つの事業所のみを見て決めることはまずありませんので、実は近隣に、より条件の良い医院があるのかも知れませんが…。

### 【募集内容を変えると応募者は増えるのか?】

それでは、『募集内容を変更すれば良いのか?』という声が聞こえてきそうですが…、確かに、基本的にはそうです。反応がないのであれば、反応があるようにすれば良いのです。

しかし、どのようにすれば反応を得ることが出来るのか?他の事業所と比較されても負けない募集内容とは?給与?休日・休暇?診療内容?それとも…?考え出すとキリがありません。そうです!答えは「キリがない」ということです。

つまり、応募者によって重視する点が違うので、全ての項目について好反応を得ることは不可能ですし、また、各応募者が、どの点に反応するのかも分からないのです。

まずは、人によって募集内容を見るところがどれだけ違うのか、次項に、実際に求職活動をされた各医院のスタッフさんにお話を伺いましたのでご紹介します。

### 《 B 医院のパート看護師 C さん 》

子どもがまだ小さく、保育所の送迎があったので、時給は相場より低くても、家から近く、時間の融通が利きそうな職場を探していました。『週1日からOK』・『勤務時間は応相談』とあったので、安心して応募したとのこと。

### 《 D 歯科医院の歯科衛生士 E さん 》

歯科衛生士としてスキルアップしたかったので、そこに勤めた場合にどのような経験が出来るか、どのようなスキルが身に付くか、院長の考え方や研修制度も含め、教育・育成について詳細に記載していた D 歯科医院を選んだとのこと。

### 《 F クリニックの受付 G さん 》

前職を人間関係の悪化で退職した G さんは、次は、雰囲気の良い医院で働きたいと考えて探していましたが、雰囲気は働いてみなければ分からないものの、F クリニックの求人サイトに掲載されていた、院長とスタッフ全員の集合写真を見て“雰囲気が良さそう”と感じて応募したとのこと。(Gさんは、写真の笑顔が本物か偽物か分かるそうです)

いかがでしょうか。その他、ブランクがある方は「ブランクのある方でも丁寧に指導します」と書かれていると安心しますし、衛生面を気にする方は、そこをアピールする医院に惹かれるでしょう。要は、何がポイントになるか分からないので、反応を得るために給与を大幅にアップして掲載したり、作為的に都合の良いことを書いたりしても、大して意味がないのです。

### 【「等身大」の医院の姿を最大限にアピール(情報開示)】

それでは、A医院さんはどのように募集内容を変更すれば良いのでしょうか?結論としては、今の募集要項は「情報不足」なので、掲載する媒体の字数制限等もありますが、基本的な待遇情報(給与・賞与・昇給・休暇・休日等の「条件」だけでなく「実績」も。その他「福利厚生」等)、どのような方を求めているか、院長の考えやスタッフの意見、雰囲気が分かるように写真も含め、等身大の医院を知ってもらうように出来る限りの「情報開示」をすれば良い、要は、応募者が知りたいであろう事項を詳細に開示し、初めて接する側の心理的なハードルをとことん下げましょう、ということです。

もし、院長だけで分らなければ、スタッフの皆さんに医院のPRポイントを聞いて下さい。そうすれば、皆さんも自院の良さを再確認出来ますし、院長の考えを知る機会にもなります。年初にあたり、是非、試してみたいいかがでしょうか。