

## 「これからの経営課題は「採用と定着」

2030年、働く人(労働力人口)が何人になると予想されているかご存知でしょうか？

今後、働く人(労働力人口)が減少していく中で労働力の確保【採用】が重要な経営課題になっています。

AIやICT技術の発展により業務が効率化されていったとしても必ず人の手が必要な業務は残ります。

「今欲しい人」を求人し採用するのではなく、3年後、会社に必要な人材を今から探すような取り組みをしないと今後ますます採用は難しくなっていきます。



### 働く人は減少し採用が難しくなる

2030年までに働く人(労働力人口)は、およそ500万人減少するという統計データが示す通り、今後人材獲得競争は激化していきます。

### 採用にかかるコスト

労働力人口の減少に伴い採用にかかるコストも上昇しており、今後もその傾向は続く、あるいはさらに上昇していくと考えられます。

□求人サイト・転職サイトへの掲載  
1職種/4週間・・・25万円～80万円

□人材紹介会社からの紹介  
年収の30%前後・・・年収500万円なら150万円  
※有資格者などはさらに高い

□アルバイト募集サイト  
1職種/1週間・・・5万円～10万円

### 求人サイトに応募を出せば採用できたのは過去のはなし

「前はもっと応募がきた」「今は応募がきている」だからこれからも応募がくる、採用ができると言い切れるでしょうか？

貴社の求人内容が同業他社や近隣地域の求人内容よりも格段に待遇が良ければ別ですが、そうでないとすれば今後、必ず採用は大きな経営課題になっていきます。

しかも、そのときは既に手遅れになっている可能性もあります。

## 採用において最も大事なこと

採用活動において最も大事なこと、それは採用後の定着です。

当たり前のことのようにですが、定着率が上がらなければいつまでも採用活動をつづけなければなりません。

さらに先の例にあったような年収500万円(月収30万円+賞与)という人を採用したケースを考えてみると、

○人材紹介会社に報酬として150万円

○6箇月間勤務後に退職→30万円×6＝180万円

以上の金額に加えて、他の社員が手を止めて業務を教えていた時間の時給も含めて損失は大きなものになります。

## 経営者が「採用」に本気で取り組むこと

ここまででお伝えした通り、今後【採用】が重要な経営課題になることは明らかです。

就業規則を作ったり、人事制度を作ったり、労働環境を整えたりというだけでは、この経営課題を解決のためには足りません。

採用に課題を抱えている事業主さま、会社の未来に向けて取り組みを始めたい事業主さまは、ぜひ一度、社会保険労務士法人GOALまでご相談ください。

社会保険労務士法人GOAL 代表社員 社会保険労務士 久保田 慎平