

2019.10.05

私の創業経験から皆さんへ伝たいこと

1. 自己紹介

アーテムコンサルティング事務所代表 齋藤 貴史 (Saito Takashi)
事務所: 福島市栄町1-35キャピタルフロントビル 7F Tel. 050-7122-4672 / Fax. 050-3588-1079

<事業内容>

■ 求手法・採用選考手法 & 人材育成のコンサルティング

顧問先における人材確保手段(求人・募集活動)改善支援、適任者採用に向けた採用選考(書類選考・面接・採否決定)の改善支援。早期離職防止策および長期的な人材育成策の設計と実施支援。

■ 上記内容のセミナー講師

求人(特にハローワーク求人)の内容改善と求人マーケティングの解説および採用選考手法の解説。離職防止・人材育成の制度設計、ハラスメント防止策等。

【セミナー実績】●採用選考のポイントと面接担当者の心得(福島市内介護施設/2016.11)、●人材採用と人材育成セミナー(事務所主催/2017.6)、●採用選考と職場定着のポイント(福島信用金庫/2017.9)、●創業者の視点から”働くこと”を考える(福島市起業家育成事業/2018.1)、●セクハラ・パワハラ対策研修(福島リコピー(株)/2018.6)、●2日のできる「魅せる求人」(福島県産業振興センター/2018.10~11)、●人材確保関係セミナー(福島県商工会連合会/2018.10)、●農業経営における人材の確保(全国農業経営者研究大会/2019.2)、●人材確保セミナー(福島県商工会連合会/2019.10)、●”見える”人材育成システムをつくる(福島県産業振興センター/2019.11)

【執筆実績】養鶏の友 2019.6月号から「ハローワーク出身コンサルタントが教える人材確保の極意」を連載中。

<経歴>

- (1) 塾業界に約5年間在籍(講師&校舎長)。
- (2) 福島市に帰郷後はハローワークで職業相談業務に従事(2009.7~2016.8)。
- (3) 2016年9月に人事コンサルタント業を創業。

① 同年10月にコラッセふくしまインキュベートルームに事務所開設(2018.10 満期退居→キャピタルフロントビル 7F OfficeFukushimaへ転居)。

② 初仕事は介護業での採用選考セミナー講師(11月)。←同年受講した「福島商工会議所創業スクール」受講者からの発注による。

2. 事業計画と準備

- (1) 創業前に事業計画書を2回作成し2回分ともプレゼンしている(①福島信用金庫創業塾、②インキュベートルーム入居審査)。創業直後にも事業計画書を1回作成しプレゼンしている(③福島商工会議所創業スクール)。

①なぜ創業塾を受講したか? ※創業に必要な最低限知識は書籍で得ていたのに、なぜ?

②なぜインキュベートルームに入居したか? ※コンサルタント業は自宅事務所でも十分可能なのに、なぜ?

- (2) 「開業資金は〇〇年〇〇月までに〇〇円貯める。業務ツール、開業場所等について〇〇年〇〇月までに確定し用意する」を決めておいた。

① 資金準備と業務準備を分けて考えた。それぞれにおいて、出来る事/出来ない事の規模が違うから。

大まかな事業計画 → 必要資金の見積もり → 貯金すべき金額の確定 → 満額達成予定日 → 開業準備に要する期間
→ 開業予定日の確定

② 創業初期は事業計画を頻りにアップデートしていた。但し、前の計画を検証できる準備が大事。

アップデートのタイミングは? ※収益のリスクヘッジも含めて考えていた。