

MISSION 存在意義

まだ見ぬ世界との、 出会いを。

事業成長に繋がる雇用。自己成長に繋がる転職。
法人も求職者も「ひと」との出会いによって大きく未来が変わる。
私たちのサービスが転機となり、関わるすべてのひと達の人生が
好転することが使命。

人生が好転する事業とは？

人材紹介事業

介護ギフト 介護アニマル 看護エール 栄養士エール

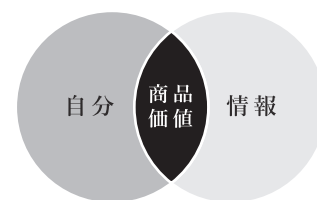
サービス力の向上やキャリアアップ、良好な人間関係を築き人生の
好転に繋がるため。医療・介護領域に特化しているが、人材需要が
高い領域への挑戦もおこなっていく。

これからの事業

ひとの人生が好転するためなら、人材紹介業の枠にはとどまらない。

HR CAREER にとっての商品とは？

社員自身の「人間力や技術力」は勿論、
法人・求職者から信頼関係がないと得
られない「質」の高い情報が商品。
その二つの子カラが大きければ大きい
ほど商品価値は高まる。



HR CAREER にとってのお客様とは？

「今」を変えたい全員がお客様。法人の規模、個人の経歴では判断しない。
一生関わっていくパートナーとしてお互いに裏切らない関係性を築けることが
重要である。

VISION 目指すべき姿

ずっと、真っ先に “頼られる”存在へ。

「HR CAREER なら信頼できる」。
一度きりではなく、ながい将来どんな困りごとでも
真っ先に頼られる存在を目指す。
それが私たちのビジョン。

真っ先に頼られるために必要なこととは？

常に自分を“磨く”こと。
そして相手の可能性や未来を
“拓く”ことが必要。

判断基準 “トコトン向き合う”方程式

磨く (自分自身に対して)

- 1 自分自身の追求ができていないか
(強みをつくる / 苦手を克服)
- 2 GIVEの精神をもっているか
(謙虚さ / 笑顔になってもらえる)
- 3 知識を増やしているか
(質の高い情報 / ノウハウ)
- 4 スピードを追求しているか
(対応 / 報連相)
- 5 準備を万全にできているか
(情報共有 / 先手を打つ)



拓く (相手に対して)

- 1 相手に興味・関心をもっているか
(相手に愛情をもっているか / 相手の長所を発見 / 人間性の理解)
- 2 潜在的ニーズを引き出せているか
(課題把握 / 目的把握)
- 3 相手のためになる情報提供ができていないか
(メリット / デメリット)
- 4 良好な関係性が築けているか
(連絡頻度 / タイミング / 誠実な対応)
- 5 相手の可能性が広がっているか
(ワクワクさせる / 自信がつく / 前向き)



トコトン向き合う

VALUE 行動基準

トコトン向き合う

言いにくいことも言わないといけないときがある。ひとの人生を左右させる仕事だから。
すべてに対してトコトン向き合う。相手の人生を大切にできるプロフェッショナルであれ。

- 01 相手を理解することからはじめよう
まずは相手を理解することで
良好なコミュニケーションが取れるようになる
- 02 思いやりの気持ちを大切にしよう
相手に敬意をもち、相手のことを想う行動を
することで心を開いてもらえる
- 03 自責でとらえよう
自分に責任をもつことで、さらなる成長に繋がる
- 04 感謝を言葉にだして伝えよう
きちんと言葉で伝えることで相手に想いが伝わる
- 05 笑顔になれるあいさつをしよう
相手にとって適切な元気さ、笑顔、姿勢が信頼に繋がる
- 06 誠実な対応を心がけよう
どんな相手でも、どんなときでも真摯に向き合う
行動をすることで信頼に繋がる
- 07 自らすすんで行動しよう
能動的な行動をすることで
自分の成長や信頼にも繋がる
- 08 謙虚に素直であり続けよう
どんな立場(経験、役職)であれ
謙虚で素直であり続けることで信頼に繋がる
- 09 常に成長しよう
時代や環境の変化に取り残されず
常に成長することで自分の可能性が広がる
- 10 意見を受けとめよう
どんな意見も否定せず受け止めることで
本音で語り合える関係になる
- 11 約束を守ろう
何事もやり遂げることで信頼に繋がる

