

- 「入社したら叶う事」に基づいた訴求力ある求人像の明確化により、ミドル世代の人材を獲得。
- 同社の魅力に基づいた求人像のアピールは応募者数増加だけでなく、業務適正の担保、他社との差別化、企業イメージアップにつながることを期待。

① 取組前 (きっかけ)

求人像の明確化と魅力の伝え方が課題

- ✓ 3Kのイメージがいまだに残る建設業界の中、同社は労働環境の積極的な改善に努め、ふくい女性活躍推進企業、ふくいSDGsパートナーへの登録等、社会的価値を創出してきた。こうした取組の中、ハローワーク等を活用し、採用活動を行ってきたものの、採用できない年もあり慢性的に人材が不足していた。
- ✓ そこで、中小企業庁が作成した「人材確保支援ツール」を活用し、人手不足解消5ステップに基づいて同社の課題を見つめ直したところ、「求人像が抽象的であること」、「求職者に同社の魅力を上手く伝えられていないこと」に課題があると仮説を立てた。

③ 取組後(効果)

ミドル世代の人材獲得に成功

- ✓ 本取組により考案した求人像を打ち出して、近畿経済産業局主催の合同企業説明会に臨んだところ、ミドル世代の人材を1名採用することに成功した。
- ✓ 今回採用できた人材は、家庭環境の変化により転勤が無い職場を求めており、「地元福井を拠点に活動を望む人」という求人像に魅力を感じ、応募につながった。結婚、出産、介護など家庭環境の変化により転職を検討する求職者は一定数存在すると考えられる。「入社したら叶う事」を更に整理し、求職者のニーズとマッチングさせる方法を今後検討していきたいと考えている。



本社外観

② 取組内容や仕組み

求める人物像(訴求要素)の明確化

- ✓ 同社は「コミュニケーション能力が高い人材」、「我慢強い人材」、「素直な人材」を求人像として打ち出して採用活動をしてきたが、応募者数が増えず、人材の獲得に苦戦していた。そのため、求人像の明確化が応募者数の増加につながるのではないかと考え、訴求力を高めるために同社の魅力に基づいた求人像を考えるに至った。本取組は、応募者数の増加だけでなく、業務適正の担保、他社との差別化、企業イメージアップなどにもつながると考えた。人手不足解消5ステップに基づき、同社の魅力(入社したら叶う事)をベースに訴求力のある求人像について検討した。「地元福井を拠点に活動を望む人」、「重機を運転したい人」「社会の役に立ち、未来づくりに貢献したい人」などを具体的に抽出した。



重機運転の様子

合同企業説明会から採用につなげるために

- ✓ 同社は各種合同企業説明会に積極的に参加していたが採用につながらないケースが多かった。そこで、スピード感のある採用を実現するために事前準備(説明内容のアップデート、訴求力のある魅力の精査、採用スケジュールの策定)を意識し、合同企業説明会に臨むこととした。