

Webを活用した求職者へのアプローチにより、人材を確保

株式会社エンタープライズ・カンパニー(愛媛県)

昭和62年に創業、キャディの業務請負及びゴルフ場向け運営コンサルティングを行う

1. 相談のきっかけ

愛媛県内のゴルフ場10ヶ所と契約を結んでいる。主婦を中心にキャディに関する教育研修を通じた人材育成を行っており、育成後には契約ゴルフ場へ派遣している。受注の増加に対して、登録しているキャディが不足しており、それにより機会損失が発生。商工会議所で当拠点を知り訪問した。

2. 課題整理・分析

・フリーペーパーやハローワークの求人は効果が少なく、人材紹介業者に依頼しているが、紹介者は学生が中心となり就労期間が短く定着しない。
ターゲットとして、子育てが落ち着き、長期就労が期待できる主婦層の雇用確保が必要である。

3. 解決策の提案

「キャディの仕事内容」、「ゴルフの経験がなくても自分にもできる」ということ、「やってみたいと思ってももらえる魅力」の情報提供が必要である。その方法としてターゲット層に対し、効果的に情報を届けるためフェイスブックページ(FB)とホームページ(HP)の開設を提案。



4. 成果

求人条件面だけではなく、求職者の不安の解消、仕事を通じて得られる価値の情報提供が必要であることを認識してもらい、FB、HPの開設とともにハローワークでの機会を活用して、実際に事業者の人柄を感じられる対面形式での説明会を実施した。

開設後、FB、HPを通じての問い合わせの他、求人情報を見た主婦の方が事業者のFB、HPを見て「自分にもできる」と思い、応募に繋がっている。

なかでも、東日本大震災を経験した移住者が「スキルを身につければ一生の仕事になり、全国どこでも仕事ができる」メリットから、東北に戻っても仕事ができる技術を習得したいと応募に至っている。

