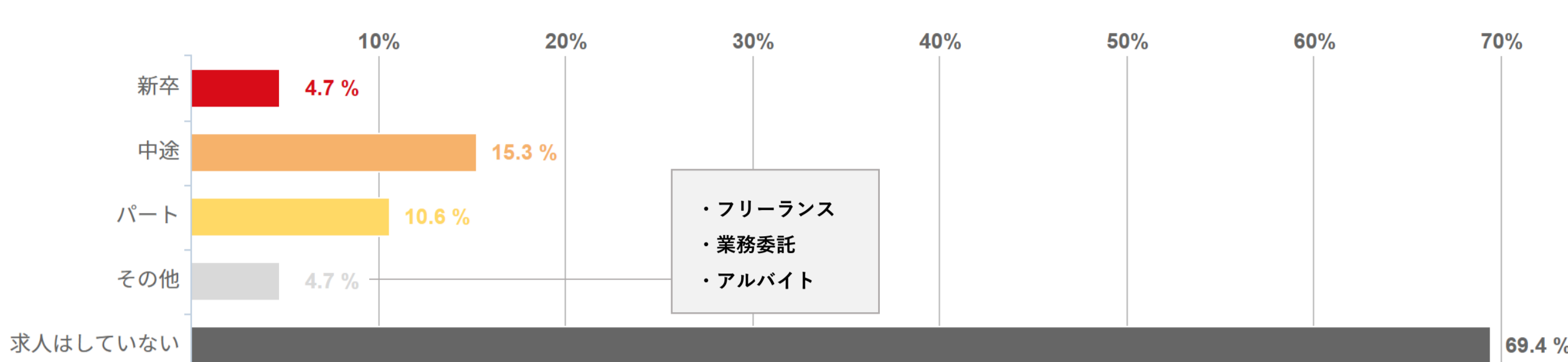


スタッフ募集・求人に関する調査結果

【回答期間】

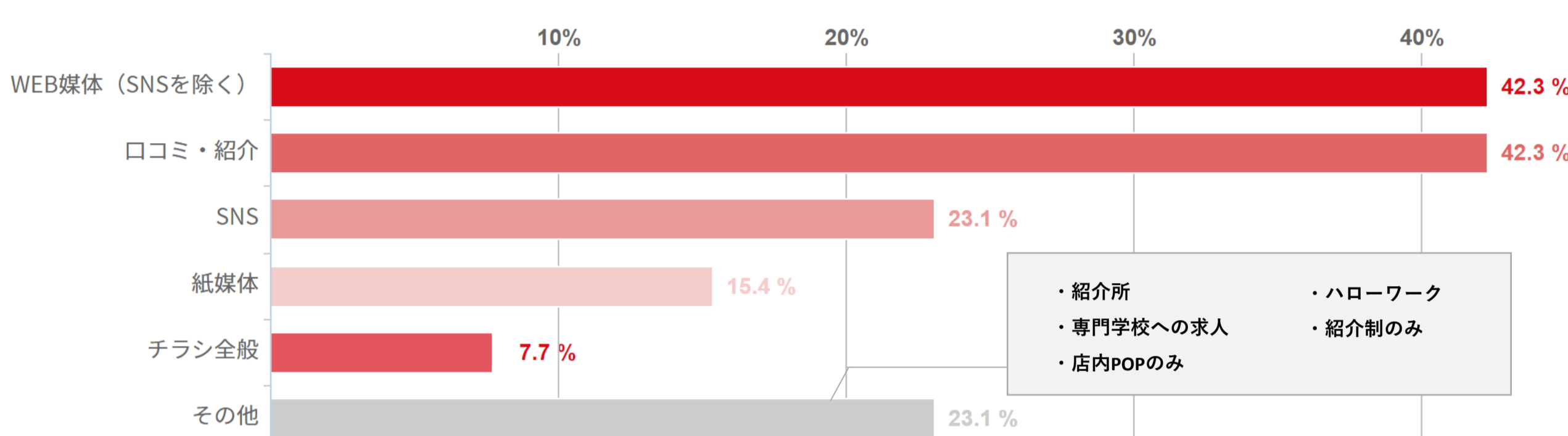
2022年2月28日～2022年4月11日

▼現在の求人募集状況（雇用形態）



現在求人を行っている方

▼求人方法



WEB媒体（SNSを除く）

- ・グッピー
- ・インディード
- ・リジョブ
- ・リクルート
- ・ホットペッパー
- ・リクエストQJ
- ・ビューティーネクスト
- ・求人用のHPを作成してリンクさせる
- ・バイトル
- ・マイナビ
- ・ブログの記事
- ・業種に特化した求人サイト



口コミ・紹介

- ・知り合いの紹介
- ・知人
- ・知り合いに条件が当てはまりそうな人を聞く
- ・今来てもらっている外注さんからの紹介
- ・お店のアルバイトの子に紹介してもらう
- ・スタッフからの紹介

SNS

- ・Facebook広告
- ・Instagram広告
- ・インスタグラマーへの依頼
- ・知人のFacebookへの掲載
- ・求人用のHPリンクを投稿



紙媒体・チラシ全般

- ・リクルート社のフリーペーパー
- ・地元情報誌
- ・地域誌
- ・お店に募集の紙を貼る
- ・店頭POP



そのほか

- ・ハローワーク
- ・小さい定食屋なので実際に来店してくれる学生で十分

▼成約に結び付けることができた理由

WEB媒体

- グッピー（3名程採用）
→店舗の立地の良さ
- インディード
→無料掲載期間もあり、最高
- 美容師求人サイトリクエストQJ
→求職者との条件面でのマッチングが上手くいったため
- バイトル
→掲載画面がとても見やすいため、応募率が上がるのだと思う
- ホットペッパービューティー（2名採用）
→やはり大手なので閲覧が多かったよう
- 業種に特化した求人サイト
→業種を絞ったサイトのため、希望条件に合いやすく、応募に至り、長年勤めてくれるスタッフも多い

口コミ・紹介

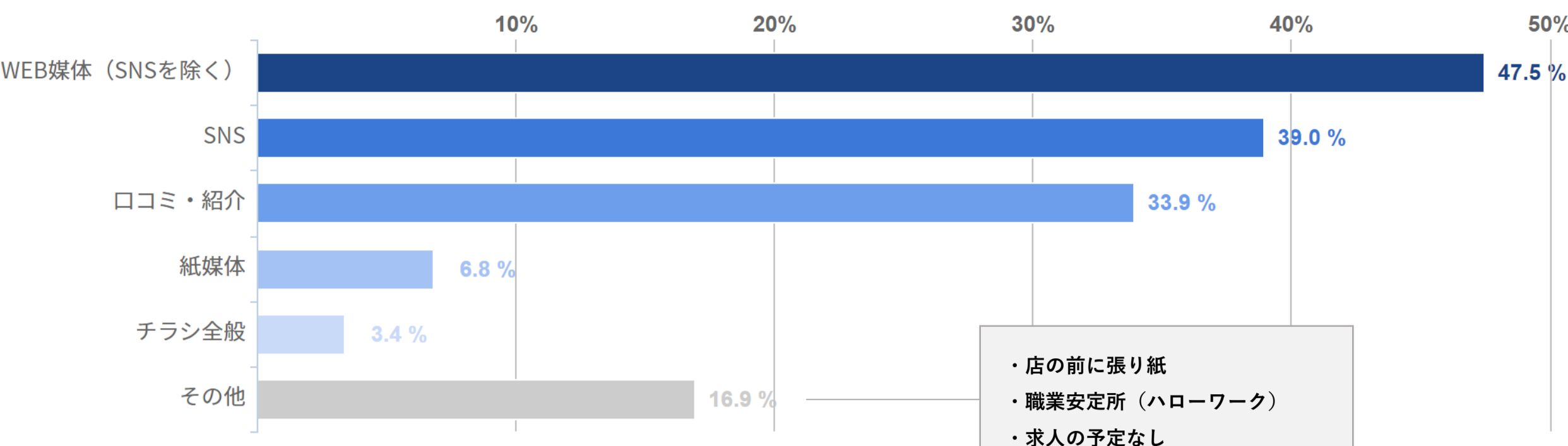
- 前スタッフからの紹介
→ターゲットを絞ったため
- 外注さんからの紹介
→条件があったため
- 紹介
→以前から声をかけていたこと
- 学生アルバイト
→新入生が入ってくる時期に勝手に声がかかったり、電話で申し込みがある
- 紹介
→気が合った、仕事がしやすかったため

紙媒体

- 貼り紙
→人づてに聞いたり、実際に見たりしての応募が多い
- フリーペーパーなどの求人広告
→ターゲットを絞ったため

現在求人を行っていない方（今後求人をする場合）

▼ 求人方法



- ・店の前に張り紙
- ・職業安定所（ハローワーク）
- ・求人予定なし

WEB媒体（SNSを除く）

- ・ホットペッパー
- ・HPでの告知
- ・リクエストQJ 専門性が高い
- ・インディード
- ・リクルート
- ・リクナビ
- ・ジモティ 掲載料がかからない
- ・医療系の求人募集サイト
- ・ジョブメドレー
- ・リジョブ
- ・スタッフクリエーション
- ・建設仕事のマッチングアプリ
- ・助太刀
- ・ツクリンク
- ・ANYTIMES.（興味がある）
- ・ブログ

- ・多くの人が利用している
- ・アカウントから会社の特徴を理解してもらいやすい
- ・費用負担が少ない

SNS

- ・Facebookでの告知
- ・Instagram
- ・Twitter
- ・LINE
- ・広告会社に任せる



紙媒体

- ・フリーペーパー
- ・タウンワーク
- ・地域情報誌 地元の人を採用したい
- ・新聞折込



口コミ・紹介

- ・スタッフからの紹介
- ・知り合いからの紹介
(人を雇うほどの規模ではないので、知人から紹介してもらった方がスキルも分かって信用しやすい)
- ・応募を待つのではなく、こちらから一緒に働きたい人を探す
- ・自分の親族、知人、友人を雇用するか、事業に興味ある人がいないか情報提供をお願いします
- ・紹介で繋がった人だけ雇うかを決める

- ・キツイ仕事や危険性の高い仕事は、知人からの誘いや口コミがないと集まりにくい
- ・信頼性がある

その他

- ・ハローワークに行き求人情報に載せてもらう
- ・前の会社のスタッフをヘッドハンティング
- ・1人でやる仕事のため、求人予定はない

▼ 成約に結び付けることができた理由（過去の経験等）

■ リクエストQJ

→対象のスタッフをできるだけ詳細に伝えた

■ ホームページ

→ホームページでお店のことをよく理解してもらえる

■ リジョブ

→新しくお店を出すときに使用

■ 助太刀（アプリ）

→職人とのつながりができた

■ 口コミ・紹介

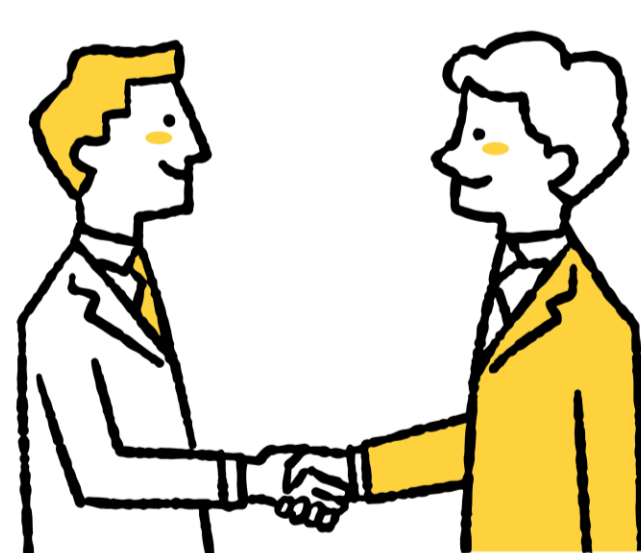
→知人や友人と一緒に働けることが条件ならお試して働きたいという事で雇用できた

■ タウン誌・新聞折込

→地元の人に働いて欲しかったため、それにあった媒体選び

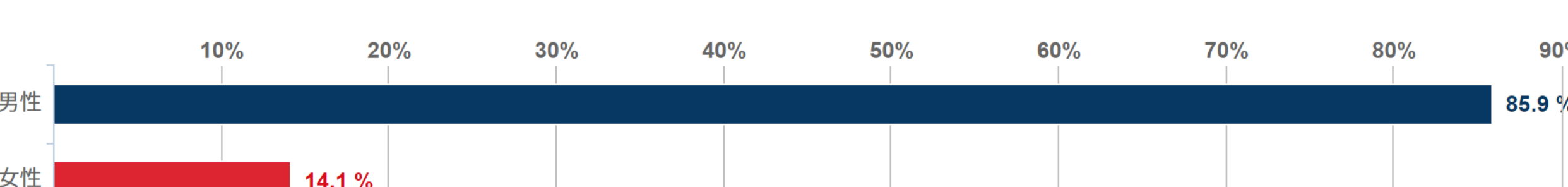
■ ハローワーク

→仕事探しをしている方は、意外とハローワークをチェックしている

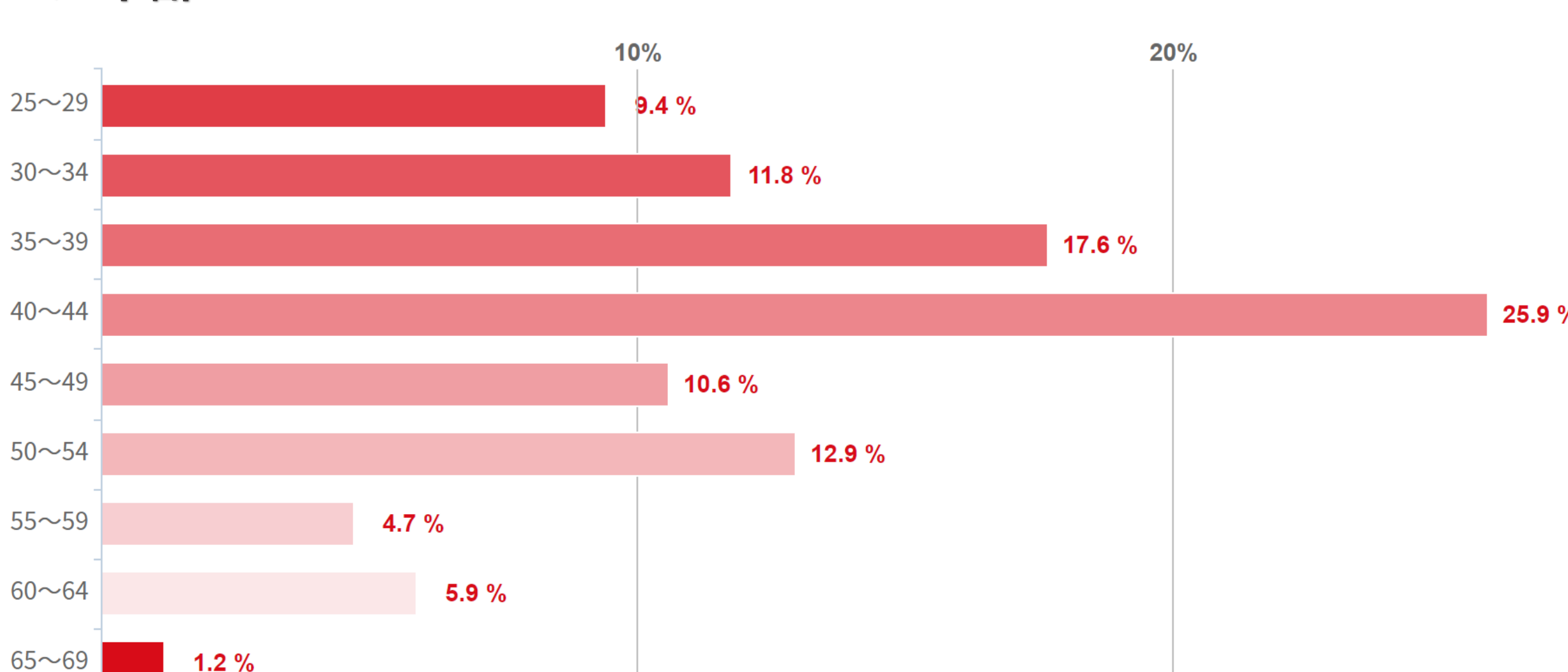


本調査の回答者属性

▼ 性別



▼ 年齢



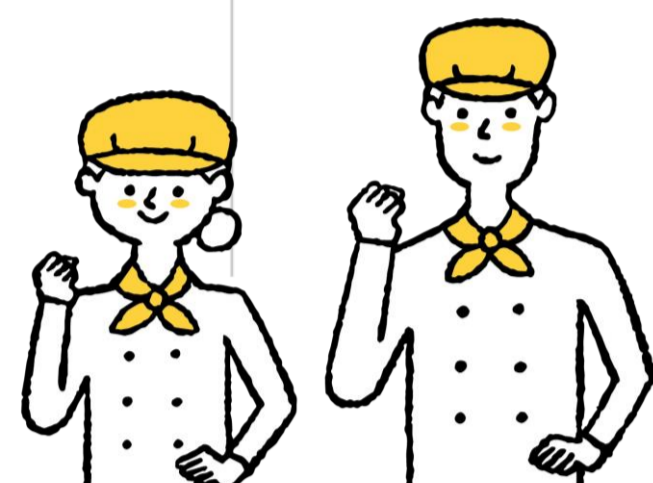
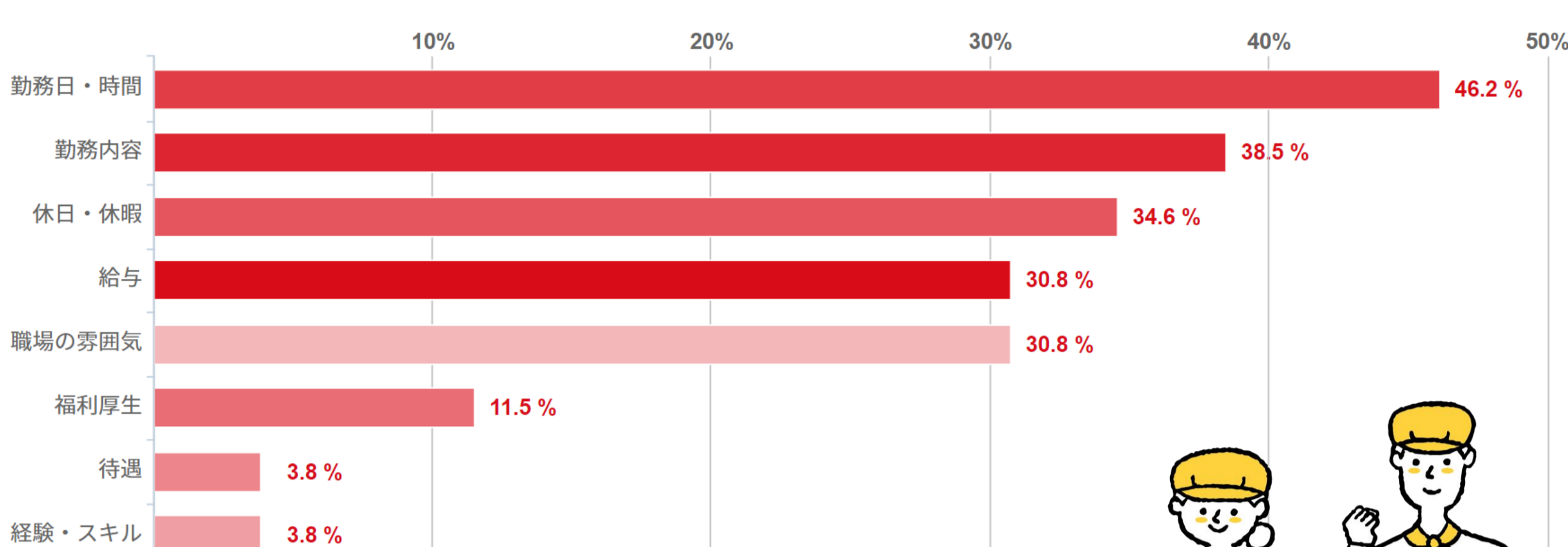
履歴書
スタッフ募集・求人に関する調査結果

【回答期間】

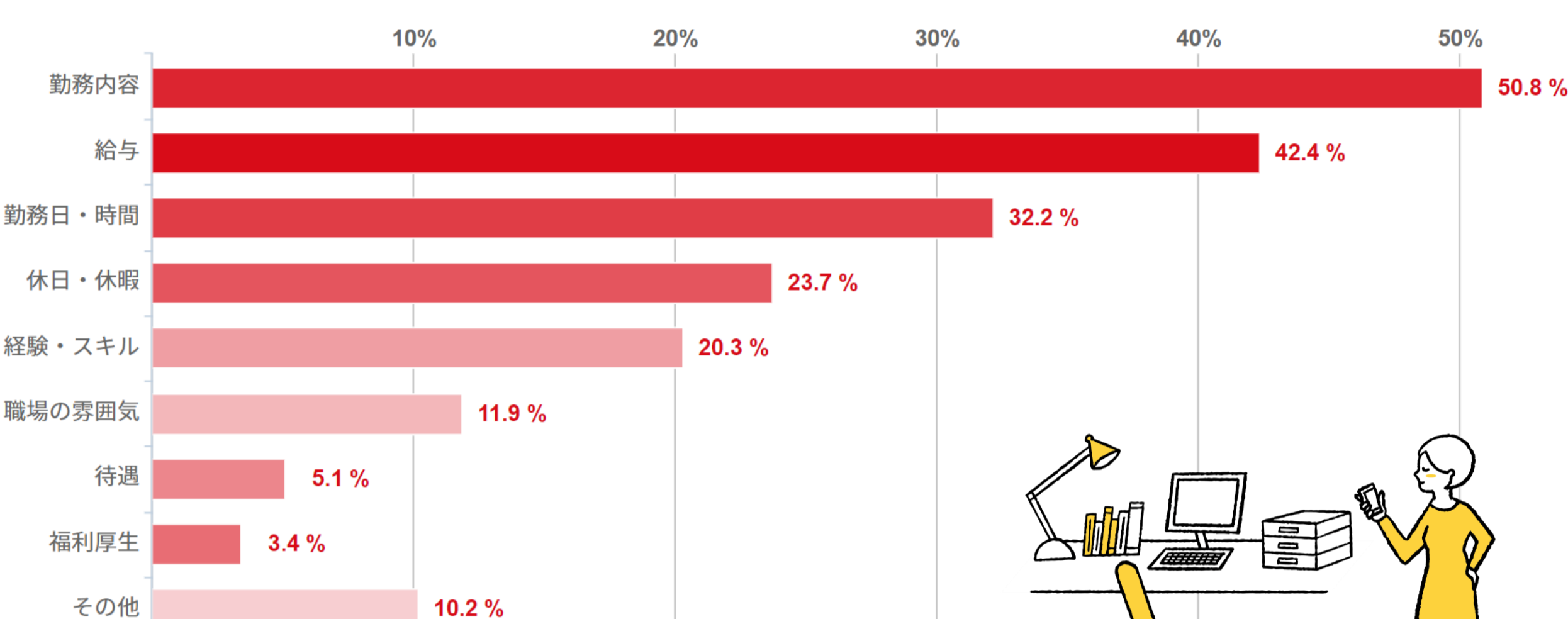
2022年2月28日～2022年4月11日

▼ 求人の際のアピールポイント

現在求人を行っている方



現在求人を行っていない方（今後の予定・過去の経験等）



— 具体的なアピールポイント

勤務日・時間・休暇

- ・休みがとりやすい
- ・残業がほとんどない
- ・自分のペースで働ける
- ・特定日の休みをとってもらう
- ・自分の働きやすいように働ける
- ・日曜日、祝祭日休み
- ・土日休みがとれる
- ・仕事と仕事の合間の時間は、基本的に何をしててもよい
- ・理美容業務では珍しい、3連休などの連休が多いこと
- ・休みがいない人は休みなく働ける
- ・シフトを決める時に希望日を確認し、シフトを決めるので希望した日の休日が取りやすい
- ・週休2日制
- ・勤務時間やお休みは自由にできる
- ・午前だけ午後だけでも働けること
- ・なるべく労働時間が長くないようにする
- ・仕事する人の余裕のある範囲を考慮
- ・勤務時間も無理のない時間帯であること
- ・お子さんの行事等も休める（パートを想定）
- ・勤務時間は自由に決めてもらう、リモート可
- ・家庭の都合に合わせて働ける事



勤務内容

- ・やりがいのある職務内容
- ・1日3名様限定でじっくり施術できることをアピール
- ・楽しく働ける
- ・自由出勤
- ・働きやすさ
- ・ストレスなく働ける
- ・面貸しについての内容
- ・簡単な仕事であること
- ・喜ばれる仕事であること
- ・仕事内容を詳しくアピール
- ・白髪染めに力を入れていることを伝える
- ・会社に入ったらどんな価値を提供できる人材になれるのかのイメージを伝える
- ・将来的に店舗運営を任せたいこと
- ・同業者との違いを明確にする
- ・自社に来た時のメリットをはっきり記載
- ・仕事内容が応募者自身にも役立つこと



給与

- ・神奈川は最低賃金が高い
- ・周りの販売業界よりも少し高めに設定
- ・フリーランス契約で40～60%
- ・様々なバックで短時間でも稼げる面を強調
- ・結果を出す人は稼げる
- ・頑張ったら頑張った分だけ給与アップ
- ・日当18,000円で募集でも集まらないことも...
- ・売上げの50%支給

職場の雰囲気

- ・スタッフ同士が仲が良く働きやすい点とアットホームなお店であることをアピール
- ・自由
- ・スタッフの人数が少ないこともありお店の雰囲気は良いと思うので、人間関係に悩まずに楽しく働けること
- ・家族的な職場
- ・職場環境を第一で伝える
- ・小さな店舗なので幅広い技術が学べること

待遇・福利厚生

- ・業務委託のメリットを伝える
- ・その人にあった雇用条件で離職率を減らす
- ・スタッフが望んでいる雇用条件をのむようにしている
- ・社保完備
- ・高待遇



経験・スキル

- ・経験のない方でもできる簡単な仕事内容の旨を強調する
- ・スキルに応じて昇給は随時
- ・仕事内容と必要スキルは明確に
- ・スキル経験は必須



そのほか

- ・長く勤めてほしいのか一時的なものなのかでアピールポイントは変わると思う

▼ 1人あたりの求人にかかる費用

現在求人を行っている方

新卒

0円～400,000円

平均 103,750円

中途

0円～250,000円

平均 113,308円

パート

0円～150,000円

中央値 55,889円

※データ数が少ないため平均値に偏りがあります



▼ 求人に関する悩み

マッチしづらさ

- ・合う人がいない
- ・反応がない
- ・なかなかヒットしない
- ・なかなか人が集まらない
- ・なかなか話が決まらない
- ・卒業生が少なく求人してもこない
- ・自分が思うような対象者がこない
- ・良い人材が見つからない
- ・良さげな人がなかなかいない
- ・人口が減ったのかなと思うぐらい建築をやりたい人がいない
- ・雇用する側の気持ちを理解している人が集まらない
- ・時間帯によっては募集しても、なかなか応募がない
- ・掲載するだけだと、待つだけになってしまうため、集まらないときもある
- ・スタッフが少ない分即戦力(施術経験者)を求めている為、応募者が少ない
(募集を始めて3ヶ月間面談者が現れない)
- ・鳶職は危険性が高い為、なかなか望む人が集まりづらい

求人方法

- ・どのようにアピールすれば良いか
- ・日給、月給の表示、どちらがよいか
- ・年齢制限をつけた方がよいか
- ・業界のイメージ
- ・フリーランスとしての募集が難しい

雇用した後

- ・求めている人材に出会い、育てるのは、なかなか大変
- ・新しいスタッフ入ってからの働き方や売上のあげかたを模索中
- ・経験を積まないと大変
- ・なかなか長く続けてくれない
- ・現在1人営業なので、スタッフが増えてお客様がどう感じるのか不安

費用

- ・費用がかかる
- ・雇ってもすぐ辞めていく人ばかりで求人にかかる経費ばかり、かさんでしまう
- ・求人サイトにお金をかけても、なかなか採用まで辿り着かない
- ・費用が高いわりに効果が薄い

その他

- ・学生アルバイトばかりなので卒業で入れ替わり時期が少ししんどい
- ・新卒をターゲットにしていないので難しい

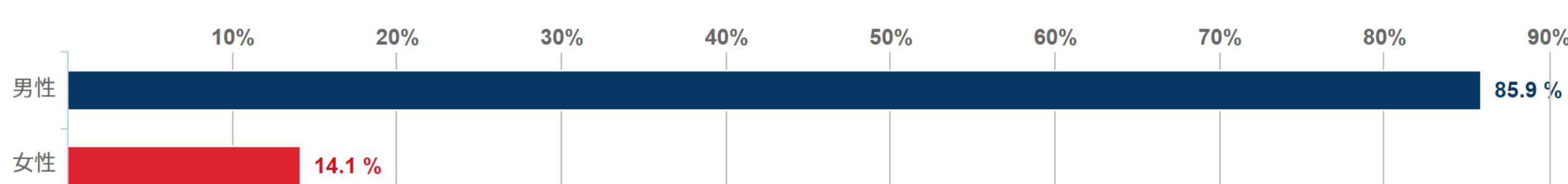
人材の見極め

- ・初見では本音(どんな人なのかなど)がわからない
- ・言われないと動かない人材ではないか
- ・実際に働いてもらったら面接の時と違ってやる気が感じられないなどがないか
- ・継続してくれるかわからない
- ・長く働き続けてくれるかどうか
- ・採用した人が期待通りの人か判断できないこと、期待外れであった場合の対処法
- ・いい人材かどうかの見極め
- ・人間性
- ・怠け者ではないかの判断
- ・あまりよくわからない人材は不安なので知り合いがきてもらいたい



本調査の回答者属性

▼ 性別



▼ 年齢

