

BRIDAL INDUSTRY

ブライダル産業新聞

NEWSPAPER

SEPTEMBER

1

第925号

発行所：(株)ブライダル産業新聞社 〒104-0061 東京都中央区銀座 8-11-1
 TEL 03 (5537) 8531 FAX 03 (5537) 8533 発行人：池田義信 年間購読料 32,400円(消費税込み)
 E-mail：info@bridalnews.co.jp

他業種業種人材の活用に注目集まる ブライダル専門人材紹介サービス

静岡を拠点に、ブライダル業界の人材紹介を展開しているトキノスタンス(静岡県静岡市)の注目が高まっている。業界では特に中途採用人材の不足感が高まっている中、現在約300社との取引で求職に対するマッチング率は約50%に達する。静岡で成功した仕組みを、全国拡大していく体制も整えた。ブライダル業では、まだまだ人材紹介業に対する認識が低いが、他業種の適正人材の活用も含めて今後への期待が高まっている。



トキノスタンス
代表取締役
若林由章氏

経由が30%と当社の認知度も高まってきました。それ以外にも、当社はリクルートが人材情報共有のアライアンスを結ぶ全国400社のうちの一つであり、これを利用することで、求人に対する人材マッチングの可能性も高いわけです。」

「人材紹介ということで、求人と働きたい情報をマッチングする役割を担います。その意味では、企業側もどんな人材が欲しいのかをリクエストしやすいわけですね。」

「プランナーについても、やはり即戦力が求められる傾向です。人材紹介業ではあくまでも採用に至ることが第一であり、そのためには企業へのヒアリング、さらに人材の面談も入念に実施しています。面談でスクリーニングすることで、より各企業が求めている人を紹介できます。」

「即戦力を望む企業に対して、プランナー経験を持った人材を集めるのは限定されるのではないかと考えられますが、」

「確かにプランナー

経験者となればそうですが、当社では接客を伴うサービス業出身者であれば十分に対応できると考えています。実際に、ブライダル未経験、異業種からの転身者であっても企業のニーズを満たしていますし、経験者よりもまっさらな分即戦力として満足度も高いという評価を得ています。プランナーの即戦力という定義は、顧客満足度を目的とした接客力、提案力、企画力です。こうした視点で見れば、業界経験者でなくても力を発揮できるはずですよ。」

結婚で一度退職した人など働き方も含めてマッチング

「実際に他業種からの転身者のマッチングが多いという点では、今後のブライダル業界の中途採用に対して大きなヒントになるかと思えます。ただ、企業の個別対応ではなかなかそうした人材を集めきれないのも事実です。」

「企業単位で求人を出そうとしても、情報自体が埋もれてしまうからです。職種毎の大量の求人の中で、ブライダル関連の情報は特殊な業種であるため、仮に働きたいという人がいてもなかなかそこまで行きあたらないというのが現実です。当社では人が欲しいという案件に対して、自社サイト以外にも提携しているHPに情報を出るといった仕組みを構築しています。また、ブライダル専門の紹介業ということで、業界で働きたい人材も情報チェックをするようになっていきました。」

「紹介業だからこそ

のメリットもあるわけですね。」

「企業からの求人案件に対しては、当然求人票に掲載されない部分まで当社では把握しておきます。マッチングのためにも、求人に対するニーズはしっかりと把握しておかなくてはなりませんから。」

「人材もまた、様々なケースが多いようですよ。」

「他の業種で働いていて、ブライダル業界に憧れを持っている人も多いです。他の仕事に就いたものの、やはりブライダルの仕事をあきらめきれないといったケースですね。また、結婚や出産で一度仕事を辞めた人もいます。こうした人材は、週末のみといった希望もありますが、それも求人企業からの案件に基づき紹介していきます。」

「それ以外にも、都内で働いていたが、理由があって静岡に戻らなくてはならないといった、1ターン、Uターン、さらには地域で住みながら近くの都市圏で働くといったJターンなどですね。企業側は即戦力を希望するケースが多く、25歳～32歳前後の求人が平均的です。」

「これまでは静岡を中心とした展開でしたが、今後は仙台、横浜

仕事情報に毎月200名がエントリー マッチング率も約50%に達する人気

リクルートの人材情報共有 取引社数は300社を超える

「業界の人材不足が叫ばれている中で、紹介業に対する注目が高まっています。これまでの実績を教えてください。」

「静岡を中心とした展開で、取引社数は300社、1500案件を抱えるまでになりました。面談した人材に対するマッチング率も約50%に達しています。全国の紹介業の平均は、15%程度ですから、高い数字を誇っています。これもブライダル業界を中心とした専門性が要因であり、求人を頂く多くの企業にも満足してもらっています。求人数が多いプランナー職についても、仕事の情報に対して毎月200名がエントリーしていますが、そのうち自社ホームページ

ニーズマッチングの重要性

人材紹介業は、企業からの求人情報と働きたい求職情報をマッチングする。お互いのニーズを確認するために、企業側の求人の詳細情報まで把握すると共に、人材に関しても面談によってスクリーニングをしていく。費用は、マッチングが成立した段階で発生する。一般的には、紹介スタッフの年収の30%前後だ。

同社では、採用した人材が途中で退職した場合には返金制度も設けている。1ヶ月以内での退職であれば、70%。3ヶ月以内で50%。6ヶ月以内では10%を返金する。

こうした料金設定であることから、当然人が長く定着するために、より企業、人のニーズマッチングの重要性が増すのだ。同社ではプランナー以外にもマネージメント人材など、ブライダル業に関連した幅広い人材を対象としている。

「これからの求人市場は、多様化している。これまで以上に現場のプランナー・スタッフ中心の求人から、より専門スキルを持った人材を求める傾向になっている。効率的なPRのためにマーケティングの知識を持った人材、キャッチーな広告宣伝を作成するデザイナー担当。自社のシステム構築やSEO対策のために、SEを求められる企業も増えている。」

「当然、こうした専門スキルを身に着けた人材は、求人自体も他業種との奪い合いになるために採用コストもかかる。さらには人材の見極めも難しい。その意味では、人材紹介会社を活用するメリットは、ますます高まってきているわけだ。」

「同社では、マネジメント層に關しては、ハンティングでの対応も多い。このクラスの人材についても、企業の求める人材像とのギャップを極力失くしていく必要があるため、やはり任せると安心感があるのだ。」

「一方、難しいのが調理関連の人材だ。一般スタッフ以外に、シェフ、セカンドクラスの依頼もあるというが、調理に関しては人材紹介会社よりも先に業界内のネットワークの方が早いという傾向がある。安定的な採用環境を構築する意味でも、調理師学校などの付き合いが重視される。」

今号の人



Espritシーボコム
代表
安東徳子氏
(3面)

単価UPノウハウを大公開
カップルに与える納得感

特集

ログ解析付き電子ブック(12面)
花嫁の美を提供する(15面)



ブライダル産業新聞
フェイスブック開設

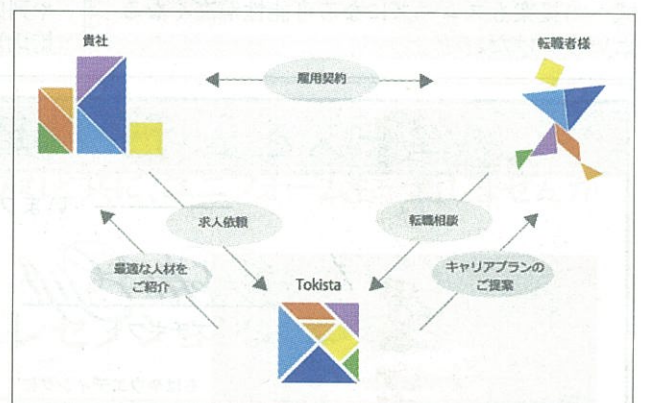
“3100いいね”突破!

- フェア情報・セミナー情報
 - 取材こぼれ話
 - 最新ニュース …etc
- 下記QRコードでアクセスして下さい。



でも紹介業を行っていくことですが。」

「リクルート出身のスタッフが、現在求人の開拓を始めています。今年中には、サロンも開設して、マッチングを行っていく予定です。仙台では、北海道、東北エリアをカバーしていきます。それ以外の地域についても、順次拡大を図っていきます。」



▲同社のマッチングシステム

これからの求人市場