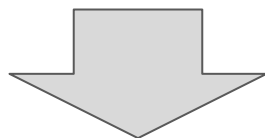


協働プラットフォーム事業提案 「滋賀で働く人を増やす」

株式会社いろあわせ
2016/10/25

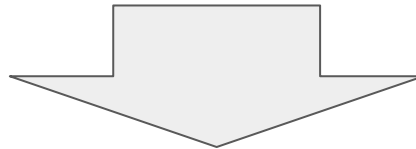
「滋賀で働く人を増やす」



滋賀で働く選択肢を知ってもらう

第1回協働PFより見えた課題

- 従来通りの雇用条件と会社概要を載せただけのマッチングサイトでは、大手と条件を比較するだけになり、UIJターンのきっかけにはならない。
- 仕事以外のライフスタイルの情報等、より滋賀で働く(住む)ことを現実的に考えられる情報、より毎日の仕事をイメージできるような踏み込んだ情報提供がないと、求職者は決断できない。
- 単なる情報発信ではなく、オンラインだけではないリアルな情報に触れる機会を増やしていくことが必要。



求職者が企業のストーリーに共感できる情報提供と、
実際に情報を目で見て確かめる機会が必要

プロジェクトのゴール共有

転職をしようとしている若年労働者に対して、
滋賀に住んで働くことの背中を押してあげるような情報提供・場づくり

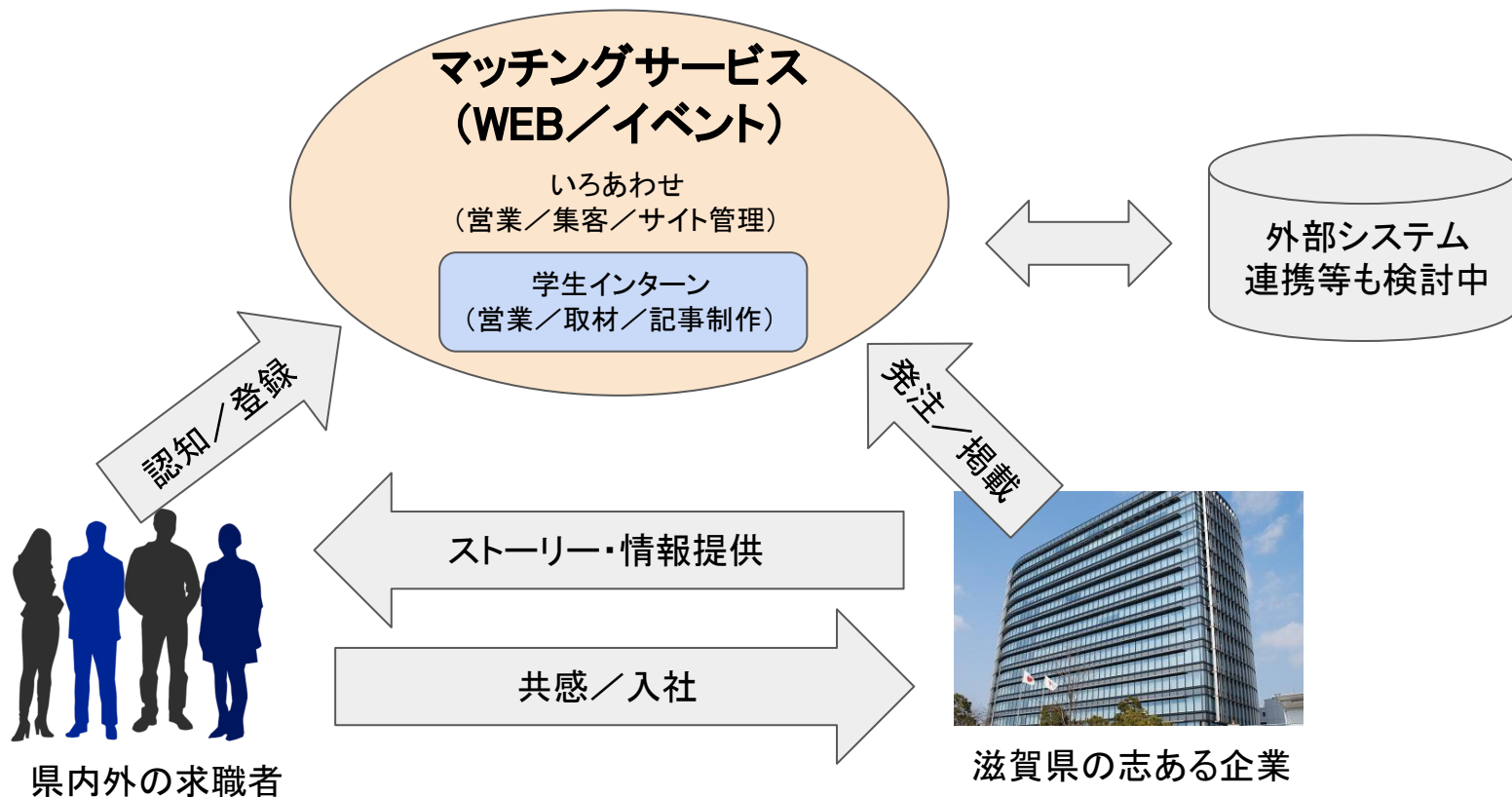


「滋賀県に特化した若年労働者向けの人材マッチングサービス」

具体的な価値とは？

- その企業のストーリー、働く人の顔が見える
- 仕事以外の住むや暮らすための情報が載っている
- 働きたい企業や地域のことで相談できる人がいる
- インターン制度などで会社の内部を知る機会がある
- 様々な県内企業を知ることができるイベントがある

プロジェクトのイメージ



3つのプレイヤーが相互間で深くコミュニケーションを取れる仕組みを作ることが、「滋賀で働く」に繋がる。

顧客ターゲット



滋賀県の志ある企業

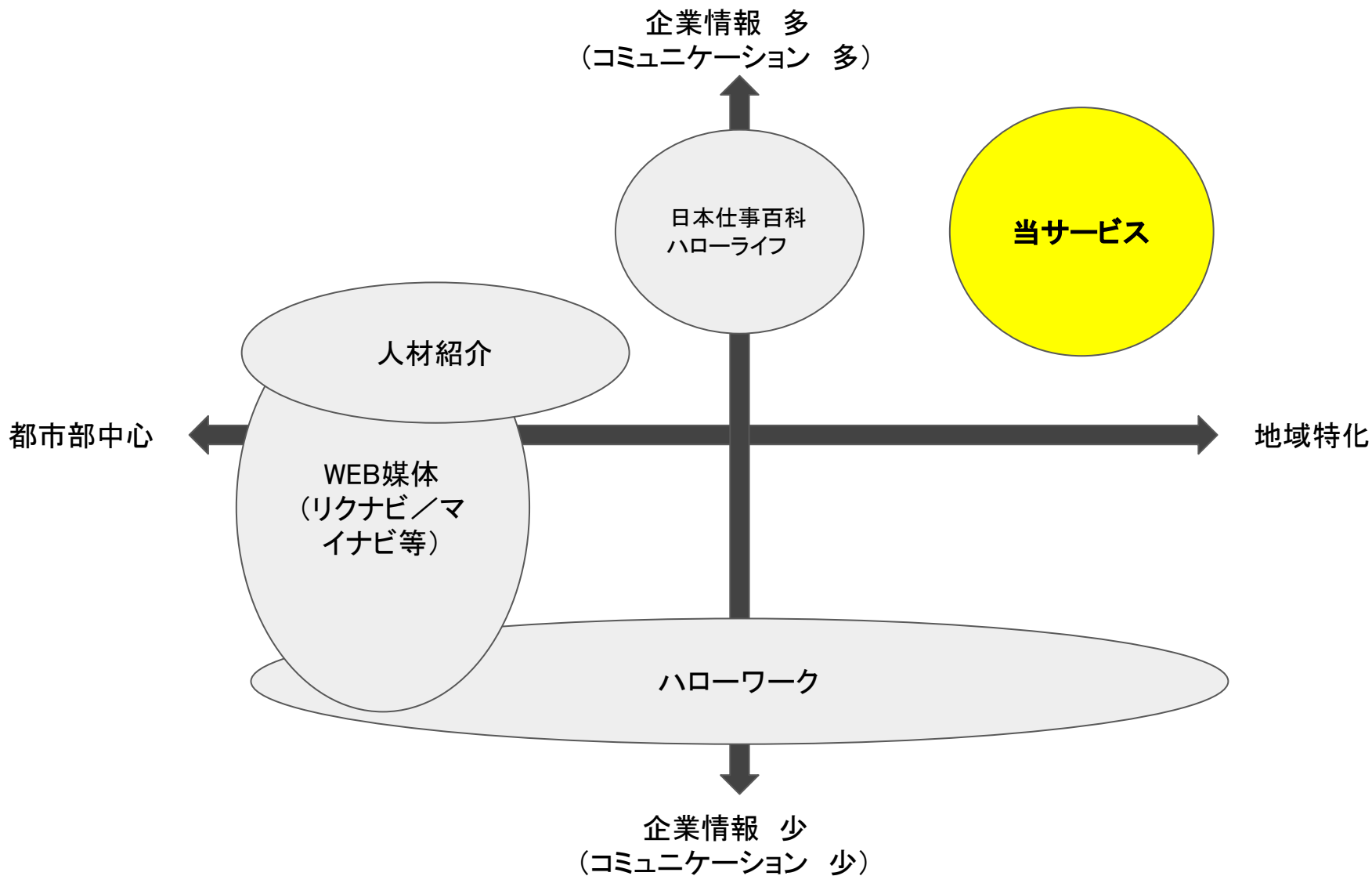
- 滋賀県内に事業所を構えている企業
- 中途採用、幹部候補採用に力を入れたい企業
- 滋賀県の雇用に寄与したい思いが強い企業
- 自社の魅力をうまく伝えられていないと感じている企業



県内外の求職者

- Iターン、Uターン希望者
- ワークライフバランスを大切にして働きたい人
- 相手の顔が見えて、お互いフェアに転職活動したい人
- ライフイベント(結婚子育て等)が多くある20代前半～30代後半の世代

本サービスのポジショニング



プロジェクトアクティビティ

求職者－サイト

- ①登録: コンセプトや対象に少しでも当てはまれば登録
- ②相談: 必要であれば、セミナーや個別相談などでサポート
- ③採用後: 必要であればフォローアップを行う。

企業－サイト

- ①審査: 登録にあたり企業の志や意欲等が当該事業コンセプトと合致しているか審査をする(いい情報ばかりでなく、課題も明示する等)
- ②調査: 深いところまでインタビューし、具体的に働く姿をイメージできるように情報を掲載する。県内大学生にインターンとしてライティングや編集に参加してもらい、県内企業との接点を増やす。
- ③成長: 採用ノウハウ提供や、個別にコンサルティングなどの教育をする。
- ④採用後: 採用決定時には成果報酬(相場の半分以下程度想定)定期的にアフターフォローを行う。

求職者－企業

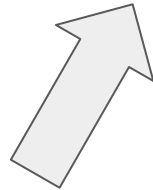
- ①情報収集: 面接やインターン、訪問等で相互理解を深める
- ②採用: お互い納得した状態で採用決定する



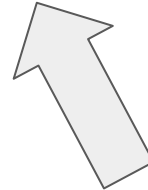
プロジェクトのマネタイズ

いろいろあわせ

・大学生やプロボノの活用により人件費を削減。



・掲載料(月20~30万程度)を徴収or成果報酬型(30万程度)にして、企業が意思決定できるハードルを下げる。
・スポンサー企業の獲得も検討。



初年度中に毎月100万程度の売り上げを想定。

- ・毎月5件の新着求人。
- ・求職者数500~1000人獲得
- ・営業や編集者等スタッフ(大学生含む)3名確保

協働のための役割分担提案

県にお願いしたいこと

- 県公認サイトとしての運営
- イベント等の共同開催・PR活動
- 県内企業への周知・誘導
- イニシャルコストの予算計上

いろいろあわせができること

- サイト企画・構築・運営
- コンテンツ企画運営
- 滋賀県でのイベント企画運営
- 都会で働く人への啓蒙イベント実施
- 掲載企業へのインタビュー
- 転職者のフォローアップ
- 企業側へのコンサルティング

メリットは滋賀で働く人が増加するだけでない。
県と協働で行うからこそ、県内外の求職者や企業が、滋賀県に対して共感しやすく、「滋賀っていいね！」とイメージが向上したり、より滋賀を好きになってもらえる可能性が十分にある。