

## 年末にかけてのアルバイト求職者動向

この11月、12月は、求人数は年間を通して最多となり、競合他社様の採用活動も活発化します。エリアにあった媒体の選定や、ターゲットを絞った原稿作成を行い他社様との差別化を図るのはもちろん、プランやオプションなどもうまく活用し、早め早めの採用活動を進めていきましょう。募集に関してのご相談などは、お気軽にお問合せ下さいませ。

## 生の声を原稿に反映させ、応募効果UP!!!

弊社ではお客様をより深く知る事を目的とし、お客様の店舗で働いているスタッフへのインタビューを実施しております。今回はアンケート形式で複数名にインタビューを行いました。その結果を反映させた原稿の応募効果をご紹介します。

### 計 38 名のスタッフにご回答して頂きました！

- < アンケート対象顧客 >  
 ★業種：洋菓子の製造・販売  
 ★エリア：関西（駅直結の店舗）

### 「バイトの経験はありましたか？」⇒過半数がバイト未経験者！

ない 17名 / ある 21名

### 「このバイトを選んだ理由は？」⇒通いやすさ重視で、馴染みのお店を選ぶ傾向にあり！

- ・ネームバリューで安心感！ ・自宅からも学校からも近い！
- ・交通費全額支給だから、余計な出費が無くて助かる！

### 「このオシゴトを選んで良かった！と思う理由は？」⇒スタッフ全員が成長を実感！

- ・コミュ力が伸びて「出来る自分」に！ ・友達の輪が広がって、働く前よりも充実の毎日！

### 「求人を見たとき、応募のきっかけとなったメリットは？」

- <1位> 交通費全額支給 / 未経験
- <2位> 従業員割引
- <3位> 高時給

### 「バイトを探していた際の検索ワードは？」

- 「 ●● 駅チカバイト 」 「 {駅名} バイト 」
- 「 タウンワーク {都道府県} 」 「 {エリア} 高校生 バイト 」 など



### 原稿にアンケート内容を反映した結果…… 合計 15名 の応募がありました！

前向きなアンケート回答やメリット・スタッフのエピソードを交えることで、求職者にとってより魅力的な原稿になる事が現れた結果となりました。また、実際の声を聞く事で応募者傾向がわかり、より訴求力の高い内容となります。求人だけでなく、多岐に渡り活用できる内容ですので、ぜひご参考にしていただければと思います。

### ■まとめ■

- ・採用者アンケートを取る事で応募者の傾向が判明する。
- ・その傾向を分析する事で、求職者に対する訴求力が高い原稿作成が出来る様になる。
- ・採用困難な案件があれば、採用者にアンケートを取る事も一つの解決策に繋がる。

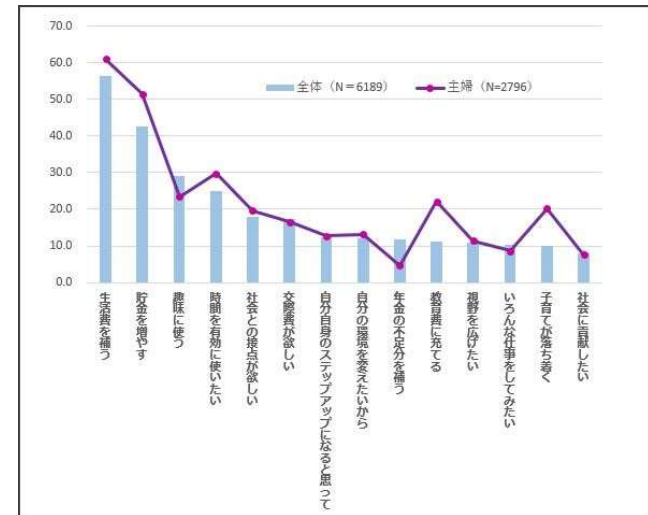
## 子どもがいる主婦・主夫アルバイトを長期定着させるコツ！

### ●「正社員が不足」約7割、「アルバイト・パートが不足」6割超

採用担当者を対象としたアンケートで、アルバイト・パートが「とても不足している」、または「不足している」との回答は65.8%でした。正社員については「とても不足している」または「不足している」が71.2%にのぼります。さらに「有給休暇5日の取得義務化」や「時間外労働の上限規制」への対応も課題になってきていると考えられます。

### ●主婦・主夫アルバイトは貴重な人材！

そんな状況の中で、主婦・主夫アルバイトは「生活費を補うこと」「貯金を殖やすこと」を働く目的としていることが多く、区切りのある学生アルバイトと違い、長期定着しやすい貴重な人材であるといえるでしょう。



せっかく雇った主婦・主夫パートに長く働いてもらうには、どんなことに気を付ければ良いのでしょうか。主婦のライフスタイル別でご紹介します！

### ◆第一段階：小学生以下の子どものいる主婦・主夫

運動会などの行事は休みたい、子どもが急に熱を出した場合にも、臨機応変に対応してもらいたいと考えています。お店にとっては大変かもしれませんが、なるべく要望は聞いてあげるようにしましょう。

### ◆第二段階：中学生～高校生の子どもがいる主婦・主夫

お子さんに手がかかることは減っていますが、「教育費がかかる」「食費がかかる」などの理由から金銭面を重視する人が増えてきます。待遇を見直すタイミングがもしもありません。

### ◆第三段階：大学生以上、子どもが巣立った主婦・主夫

お子さんから手が離れ、アルバイトの目的は人によって変わってきます。それぞれ、どんな目的で働くのかをヒアリングし、その人にあった職場の待遇を心掛けることが必要です。