

# 自社でも できる！ 応募数 3倍 を目指す 求人の魅せ方！

物流業界ではコロナ禍から徐々に日常に戻るとともに、有効求人倍率も上昇傾向にあります。さらに2024年問題により、今まで以上に人材獲得競争が激化することも予想されていますので、経験者はもちろん業界未経験者の確保も重要になってきます。

燃料費や車両費など各種原価が高騰しているため、簡単には待遇面や福利厚生を改善することが難しい企業も多いでしょう。そこで今回は、募集条件はそのまま、仕事内容や募集要項の書き方で未経験者および経験者の応募者数を改善させる方法についてお伝えします。同じ条件なのに、“なぜその会社には応募が来るのか？”その答えは、求人(求人票・求人サイト)の魅せ方にポイントがあります。

業界未経験者確保に向けて段階的に  
求人効果を高めよう！

求人を作成する時には、  
まず次の3つのステップを踏んで作成していきましょう。

## Step① 採用対象を明確化

“なぜうちの会社に応募が来ないのか”と悩む前に、まずはどういった人を募集するかを明確化する必要があります。実際に会社で活躍しているドライバーに「なぜ長く働いてくれているのか」をヒアリングし、「なぜ活躍できているのか」「なぜ他社ではなく、自社で長く働いてくれているのか」を深掘りしていきましょう。対象者は単に「30～40代の男性」とするだけではなく、より具体的に設定する必要があります。

### 〈募集対象者例〉

- 年齢:30～40代 ●住所:勤務地から車で30分圏内 ●ドライバー経験:なし ●前職:建築・土木関係
- 転職先に求めること:大型トラックに乗りたい・ステップアップがしたい・ひとりで働きたい

## Step② 対象者に刺さる自社の アピールポイントを検討

来てほしい求職者に関係ない手当や制度などが多くても応募は集まりません。Step①で設定した対象者に対して、自社は何を打ち出せるかを検討しましょう。

### 〈打ち出し例〉

- ・未経験でも3カ月後には長距離運行可能！
- ・1人1車制でプライベートの空間を確保！
- ・大型免許の取得支援制度あり！

## Step③ 仕事内容をイメージできるように 具体的に記載

未経験者は、ドライバーの仕事イメージで必ず応募に至らないこともあるので、詳細を記載して働いているイメージを思い浮かべてもらう必要があります。

### 〈記載すべき情報〉

- ・1日の流れ ・1日の走行距離
- ・配送先の件数
- ・作業の詳細(手積み手降ろし・台車使用など)

経験者でも応募したくなる  
求人の魅せ方とは？

求人の魅せ方を工夫し、応募数を増やすことに成功した事例を紹介します。  
自社で作成する際の参考にしてみてください。

### 【A社の場合】自動車部品配送、保有台数:113台、従業員数:143名

#### 〈応募が来ない原因〉

現在求人でも打ち出している手当や制度では、求職者の半分にはメリットがない

A社では、独身のドライバーが9割なのに、「家族手当・出産祝い・子女手当」など、家族がいる方に向けた制度が多く、求人でもメインに打ち出していました。

定着率の観点からいうと上記の手当は良いのですが、将来当てはまるであろう待遇よりも、入社後すぐに影響のある待遇を重要視している求職者が一般的に多く見られます。

#### 〈対策〉

作業が発生した場合には、別途手当が付くなど、具体的に何をすれば給与が高くなるかを記載

#### 〈効果〉

求人にも打ち出す待遇・訴求ポイントを見直した結果

毎月0～3名程度だったのが…

→安定的に10～15名の応募

### 【B社の場合】冷凍食品輸送、保有台数:150台、従業員数:260名

#### 〈応募が来ない原因〉

- ・長距離運行で他社より労働時間が長い
- ・簡単な仕事のように記載しても入社後は全く定着しない

#### 〈対策〉

仕事が忙しいことは隠さずに記載し、その代わりに「ドライバーのわがままに応えます!」と、仕事の大変さに見合う待遇を複数打ち出した(右記、一部抜粋)

#### 〈効果〉

仕事の忙しさ、それに見合う待遇を記載した結果

これまで応募0だったのが…

→6カ月で20名以上の応募

#### 求人の際に記載した待遇

- ・月給35万円以上保証! 2024年4月以降も給料が下がることはありません
- ・無料でWi-Fiを使用できます! 待機時間やご自宅でお使いください
- ・全線高速運行OK! 快適に運行を行っていただけます
- ・希望休日の優先割り当て!
- ・自社の敷地内に大型車用門型洗車機があるので、洗車も楽々 など

以上、紹介してきたように会社が打ち出せるアピールポイントをそのまま記載するのではなく、ターゲットや仕事内容を明確にし、何を打ち出すべきかを整理したうえで作成してみましょう。

吉田 心 (よしどころ)

船井総研ロジ株式会社物流ビジネスコンサルティング部、中小の運送・物流企業に向けた、業績アップコンサルティングを展開。ドライバーの人事制度構築や採用、マーケティングをテーマにコンサルティングを行っている。特にドライバーの人事制度構築を得意としている。