



人材獲得を有利に展開 自社の魅力をストレートに伝える 企業プランディング

企業が成長する上で、優秀な『人財』の確保は不可欠です。より多くの人材を集めためのひとつの鍵が、他社との差別化につながる自社の魅力を発信する、すなわち企業プランディングです。今回は、自社の魅力をストレートに伝え、プランディングを図っていくポイントについて、船井総研ロジ株式会社の河内谷庸高氏に解説してもらいます。



プランディングは自社の強みや長所のアピールから

ドライバー職や倉庫作業職を希望する人たちが勤務先の候補を絞る場合、家からの距離や時間を考慮する傾向が多く見られます。実際、面接時に実施している応募者へのアンケートでも、応募理由で最も多い回答が「家から近かったため」でした。基本的に15分以内で通勤できるエリアで探しており、20分以上離れた会社への応募は少ないようです。そのため、同じエリアに競合他社が点在する場合、運送事業者が人材募集をより有利に進めていくためには他社と差別化を図る、自社の魅力を活かしたプランディングに努めることが重要になってきます。

プランディングというと、大手企業や資金力のある会社が

できることだと思われているかもしれません。しかし、本社や営業所から15分圏内のエリアに向けたプランディングなら、中小運送会社でも十分に可能です。

ポイントは、長所伸展(良いところを伸ばしていくこと)と広報強化による認知度向上です。方法はいろいろありますが、どのような切り口で行うか考えた時に、まずは「自社の強みや長所をどのように活かすのか」、というところから発想してみましょう。また、その長所も情報発信しないと伝わりませんので、広報を強化し、地域に密着しながらいかに認知度アップの活動を展開するかがポイントになってきます。

河内谷庸高 (かわちや のぶたか)

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所属、部長、エグゼクティブ経営コンサルタント。
運送会社・物流会社向けにマーケティング戦略の立案から販促・営業企画、新規事業参入等、業績アップコンサルティングに従事。近年はドライバ採用・定着・育成をメインテーマに活動。ホームページを核とした求人方法で、エリアや企業規模に関わらず、今の時代でもドライバ採用に困っていない運送会社を各地で輩出している。物流企業経営研究会「ロジスティクスビジネス経営研究会」を主宰。

プランディングの浸透は腰を据えてじっくりと

自社のプランディングに向けて取り組まれている事例を紹介します。じっくりと腰を据えて取り組んでいきましょう。

事例1

“入社すると健康になる会社”を強みに

健康経営を徹底するAバス会社。ドライバーには脳ドックやSAS(睡眠時無呼吸症候群)検査などの受診を必須にしています。また毎日の出勤時には、体重・心拍数・睡眠時間・血圧・体温・歩数を測り記録をデータ化。すぐにクラウド上に保存するため全管理職が把握でき、定期検査や検査スケジュールも自動的に通知するよう設定しています。さらに、管理栄養士資格を持つ人を採用し、具体的な食事内容のアドバイスや健康勉強会も開催。“入社すれば健康になる会社”というプランディングによって、特にドライバーの家族からの支持が高く、リクルーティング力および定着率向上につなげています。



事例2

“女性が活躍している職場”をPR

B社では女性に限定した会社説明会を開催。あえて“限定”することで、女性採用に積極的だという印象を与え、応募数が増加しているとのことです。さらに説明会当日は、女性ドライバーにも参加してもらい、「育児との両立ができるのか」「どのような働き方をしているのか」といった不安や疑問に答えてもらっています。求職者は自分がこの会社で働きそうか想像がつき、また会社側はミスマッチを防止。“女性が活躍している職場”という特長をプランディングすることで人材獲得につなげています。



事例3

“走る広告塔”として知名度を向上

自社で車体ペイントができるC運輸。自社名のペイントだけではなく、自治体と連携し市町村の観光案内をするなど地域密着の経営姿勢を車体ペイントで示しています。また、自治体と連携することで、メディアからの取材・露出が増え、知名度もアップ。自社トラックを地域に密着した“走る広告塔”として、プランディング効果を高めて応募者増につなげています。



プランディングは一朝一夕にはできません。しかし、コツコツと続けることで競合他社との明確な差別化が図れるでしょう。

自社の魅力を活かしたプランディングで
人材獲得を有利に進めましょう！