

シオジリプラス株式会社



会社概要

所在地	北海道滝川市東町7丁目202-20	代表者	代表取締役社長 塩尻 一也 氏
設立	1986年 設立	資本金	1,000万円
従業員数	33名	業種	小売業
事業概要	メガネ、補聴器、サングラス販売		

取り組みテーマ・取り組み前(きっかけ)

人材確保と育成計画

コロナ禍が始まり新規出展はストップ。経営計画は大幅に狂いましたが、将来的な事業拡大に向け、出店準備をできることから始めることとなりました。

専門性と高いコミュニケーション力が求められる業務であることから、一人前になるまで3年程度かかります。しかし入社3~4年前後の若手社員の離職問題も顕在化しており、中長期的な採用育成計画が必要と考えました。

取り組み内容

【人材確保と育成、定着】 コロナ期を人材確保と育成、定着の期間と位置づけ、出店が再開した場合の即戦力を確保するため、採用・育成、定着向上にむけた改革を決断しました。社内のしほみを改革し、魅力ある企業に変えていきます。

【年間休日数を増加】 勤務シフトを工夫し、年間休日数を増加。結婚や出産、育児、今後は介護なども視野に入れたライフステージに合わせた雇用形態の柔軟な変更を可能としました。一時的なパートタイムへの身分変更、短時間正社員制度を導入、賃金体系の改定等、他社と比較しても見劣りしない雇用条件への整備。

【求人媒体の多様化】 ハローワーク求人だけでなく、幅広く多様な媒体に求人を掲載し視認場面を増やす。有料のWeb媒体も積極的に活用。

【採用イベントへの参加】 行政機関等が開催する合同企業説明会等に積極的に参加。求人情報だけでなく、自社の魅力を発信。

【社員理解による活躍推進】 社員とのコミュニケーションにより、趣味や業務外のスキルを把握し、活躍の場を探りました。



成果(効果)

【応募数増加】 露出アップ・自社の魅力発信による知名度・好感度アップを図り、応募数が増加しました。

【生産性】 社内副業のように、興味やスキルを活かせる業務を従業員に任せていくことで、内製化が増加して生産性が向上しました。

【離職防止】 興味や趣味、能力に合わせた適材適所の配属により社員のモチベーションアップに繋がりました。また、ライフイベントに合わせた柔軟な働き方が可能となり、離職防止が叶った社員もおります。

今後の展望

上司と部下の面談によりコミュニケーションが活発化しております。それにより今後、より相互理解が促進され、離職防止や活躍の場の拡大に期待がもてます。

新規出店の際、新店舗には既存店舗から業務に精通したスタッフを配置するため、既存店舗では欠員補充が実施されます。今後も取り組みを継続し、採用・育成・定着のサイクルを向上させたいです。