

ジョブカフェSAGA 企業支援事例

ジョブカフェSAGAでは、県内若年者の就職と県内事業所の若年人材確保を促進するため、企業情報等の提供や職場見学などを行っています。

また、企業の皆様への支援も行っており、企業PR、採用活動、若年者の職場定着など、様々な面でのサポートをご用意しております。

平成28年度に行った企業支援の一例をご紹介します。

支援事例目次

支援事例NO	企業名	区分	具体的支援	頁
事例1	株式会社 九州パール紙工	人材育成支援(職場定着)	メンタリングの実施	2
		魅力発信支援(企業PR) 人材育成支援(出前講座)	スライド作成研修	3
事例2	株式会社 オチアイ	人材確保支援(企業説明会) 人材育成支援(出前講座)	合説出展研修	4

事例1 メンタリングの実施

若者の早期離職防止対策として、企業の社員が職場に定着して働けるよう個別の面談（メンタリング）を行う支援

●メンタリングとは？

メンターと呼ばれる経験豊富な先輩格の者が、経験の少ない後輩に対し、対話を通じて指導、支援すること。
直接の上司ではなく評価に関わりのない者（他部署・外部の人間）がメンターになることで、より率直な対話が期待できる。



事例1 スライド作成研修

企業説明会等で使用できる企業紹介用のスライド作成研修



事例2 合説出展研修

企業説明会等へ出展をする際に役立つテクニック等の研修

事例 1

メンタリングの実施と スライド作成研修

株式会社
九州パール紙工

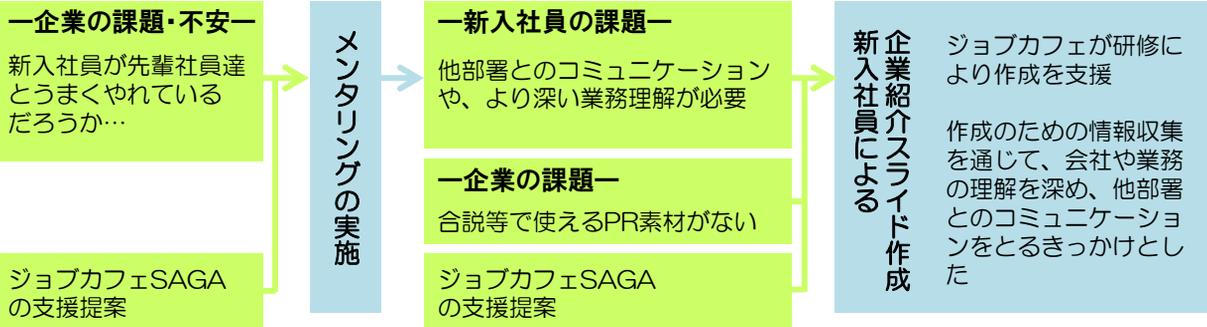
業種：製造業（食品容器製造販売等）
従業員数：155名

取組概要

- 新入社員2名に対し個別面談（メンタリング）を実施
- 新入社員による「企業紹介スライド」の作成を、研修を通して支援

- ジョブカフェSAGAの役割
ジョブカフェSAGAの担当者が外部相談者（メンター）を務める

支援の流れ



取組内容

事前準備

- ①企業とジョブカフェSAGAメンター（以下、メンター）打合せ
メンタリングの具体的内容の取り決め
【場所】企業 【時間】1名1時間
【回数】2ヶ月毎、計4回
【準備】事前アンケートの実施
- ②事前アンケートの実施
メンタリングを有効に進めるため
新入社員と企業上司双方に提出を依頼

事前アンケート（新入社員）

- ・現在の主な業務内容
- ・努力していること
- ・伸ばしたい能力
- ・会社について知りたいこと
- ・将来のビジョン など

事前アンケート（企業）

- ・業務内容
- ・期待すること
- など

1ヶ月目

メンタリング スタート!!

メンタリング1回目実施

- ①事前アンケートを基にメンタリング開始
メンターが新入社員と個別に面談を行い、企業が新入社員に期待する内容を説明 → 各自、業務における上半期の個人目標を設定
- ②メンターより企業へ実施結果を報告



2~3ヶ月目

メンタリング2回目実施

- ①メンターが新入社員と個別面談を実施。個人目標に対する進捗確認と日々の業務の中の所感をヒアリング。その問題の把握と解決方法を検討。
- ②メンターより企業へ実施結果及び新入社員の所感を報告。



ポイント1

- 報告により新入社員の思いに答えて企業が改善
 - ・適材適所の配置として担当地域の見直し。
 - ・取引先の声が届きやすく、若手社員が発言しやすい環境づくり。

メンタリング3回目実施

- ①メンターが新入社員と個別面談を実施。個人目標に対する進捗確認。遅れはその原因と解決方法を検討。企業の改善による気持ちの変化をヒアリング。
- ②メンターより企業へ実施結果を報告。



ポイント2

- 新入社員による「企業紹介スライド」の作成とその支援をご提案
 - ・企業の抱える課題解決を新入社員に考えてもらうことで、スキルアップのみならず、企業への理解を深め、職場への定着を促すことを目指した。結果、他部署の先輩社員と連携を取りながら、完成に至った。

メンタリング4回目
(最終回) 実施

- ①メンターが新入社員と個別面談実施。下半期の個人目標を各自が設定。自らがPDCAを回しながら目標達成に向けて前向きに取り組むようアドバイス。今後の悩みや相談はジョブカフェSAGAの利用を促し終了。
- ②メンターより企業へ実施結果を報告。

スライド作成研修実施

【研修内容】

- ・スライド構成
- ・レイアウト、デザイン決め
- ・作成の仕方 など



スライド作成の様子

研修後もジョブカフェSAGAに電話やメールで相談できるフォロー体制をとった。



本社佐賀営業所



自社オリジナル製造商品製造販売

小ロットよりお客様のオリジナルの容器を製造いたします。

紙容器 ウッド容器 ウッド融着容器



北九州営業所

営業宮本勇希

スライド完成!!

感想

新入社員より

いつも自分の課題と向き合ってきて、自分の問題点や解決のヒントを得ることが出来る貴重な時間でした。

原点に戻ることが出来たので悩んだ時は、このメンタリングを思い出しながら解決へと向かっていきたいと思えます。半年間ありがとうございました。

企業取締役より

新入社員に気持ちの変化が出そうな時、早めに会社として対応が出来たので非常に良かったです。

また、若手社員に対する接し方や、新入社員に対する目標の設定など人事に携わる立場から見て、いつも非常に参考になりました。いろいろとありがとうございました。

ジョブカフェSAGAより

新入社員が会社のPRスライド作成という新しい業務を任せられたことで、これまで接点のなかった他部署や他営業所の先輩社員とコミュニケーションを取るきっかけになりました。

新入社員のスキルアップと職場定着を兼ねた支援事例となりました。

事例 2

合説出展研修

株式会社オチアイ

業種：販売業（家具・建具資材等販売）
従業員数：18名

取組概要

- 若手社員による合説出展に向け、「合説出展研修」を実施
- ミニ合同企業説明会で若手社員が説明を实践

- ミニ合同企業説明会（以下、ミニ合説）
ジョブカフェSAGA内で月1回程度開催している小規模の合同企業説明会。
毎回4~5社に対し、15名前後の求職者が参加。
実績：平成27年度 参加134名（のべ307名）
平成28年上期 参加 72名（のべ171名）

きっかけ

平成28年11月実施のミニ合説出展にあたり、ジョブカフェより効果的な出展方法を提案。企業役職者で行っていた合説出展を「若手に任せたい」という代表の考えと一致し、若手社員への「合説出展研修」を提案、開催が決定した。

取組内容

【研修内容】

- 平成28年度新卒採用情報の提供
- 集客方法（ディスプレイ/声掛け/誘導）
- 説明プレゼンテーション方法
- アフターフォローの仕方

集客するだけではなく、応募したいと思わせることが必要だと分かりました

受講した若手社員の声



ミニ合説で実践!! 若手社員が説明

ブースでは参加者へしっかりと企業内容を説明中!

1分間スピーチ。企業概要のPRを若手社員が担当



感想

若手社員より

見学会の日程を明示、求職者の手元に残る資料に記載するなど、研修で学んだことを実践できた。今後の説明会でも活かしていきたい。

企業代表より

企業の今後を担うのは今の若手。今後、企業説明会へは若手を積極的に参加させたい。良い人材との出会いのために引き続き努力したい。

ジョブカフェSAGAより

(株)オチアイ様のブースには11名が訪れ、その後、会社見学会への参加や応募される方もあった。研修での学びを活かしたブース作成や応募への誘導が見られ、合説出展研修の成果があった。