

未経験からの仕事探し 制作背景・技術目的

サービス作成背景

このサービスを作ろうと思った理由は4つあります。

1つ目は、未経験を専門に募集する求人サイトがないこと。

2つ目は、未経験から新しい仕事を探すのは中々難しく、面接にたどり着くまでに求人一つ一つに志望動機を作って、かなりの数を送ることをしなければならない。
そこで興味を持ってもらえれば、最初から面接をする前提での求人サービスがあればいいと考えました。

3つ目は、2020年の無職者数は15歳から44歳までの合計で108万人となっています。
中には、ブランクや職歴の有無などが原因で転職活動に行動を移せない人がいます。
過去の経歴ではなく、これから一緒に考えれるサービスがあればいいと思いました。

4つ目は、専門的な仕事をしてみたくても職にあった学校を出ていないため、仕事の就き方がわからない人がいます。そこで完全未経験で探せるサービスが欲しいと思いました。

以上のことから、未経験を専門に募集する求人マッチングサービスを作ろうと思いました。

概要

名前:

・未経験からの仕事探し

機能:

- ・求人に応募しメッセージでのやりとりができる。
- ・仕事探しの軸を作る、マインドマップを作成できる。
- ・求人にお気に入りをつけることができる。
- ・プロフィールの作成、編集ができる。
- ・求人を作成、編集、削除ができる。
- ・検索機能を実装する。

技術目的

- ・お気に入り機能の実装にあたり、非同期処理について学ぶ。
- ・複数のテーブルを使うことで、テーブルについての理解を深める。
- ・Bootstrapの使い方について学習する。

企業のメリット

企業は即戦力の経験者を求めているが、多くの企業から引く手あまたである経験者の採用は、非常に難しくなっている状況。

経験より意欲と能力を持った、未経験者募集の募集をすることで企業は3つのメリットがある。

メリット1 応募者数の増大を狙うことができる。

メリット2 意欲や基礎能力の高い未経験者に会える。

メリット3 応募の数を増やすことにより、採用失敗のリスク低減に繋がる。

企業は、通常の求人に合わせて未経験者専用のサービスも併用することで、応募の間口を広げ、やる気のある人を採用することができる。

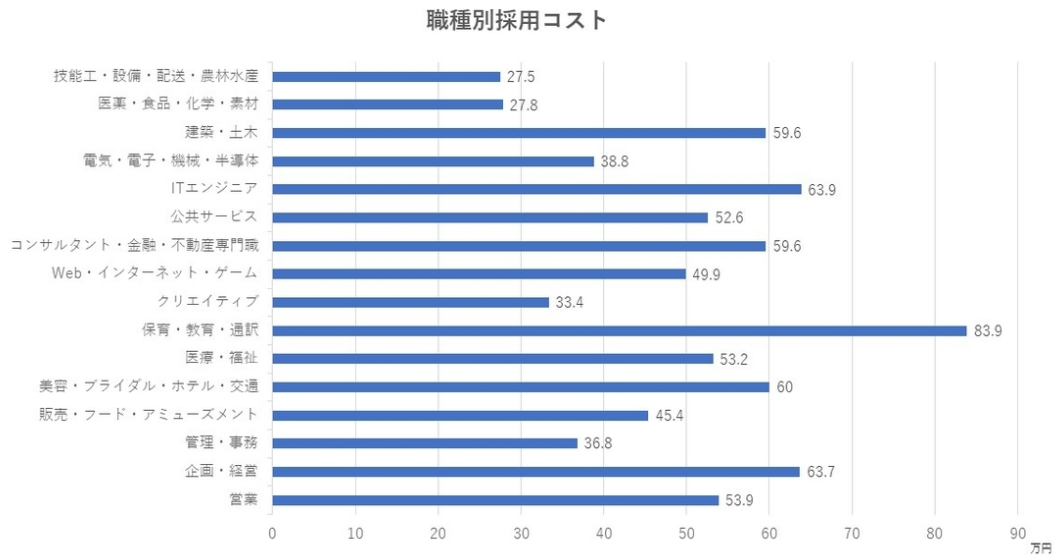
どのように収益をあげるのか

想定しているのは以下5つのパターンです。

- ・求人掲載は無料だが求職者の応募があった時や採用した時に料金が発生する「成果報酬型のビジネスモデル」
- ・1記事ごとに価格を決め収益を得る。
- ・月額利用料金をから収益を得る。
- ・広告費で運営をする
- ・本業のサポート目的で運営をする

最後の本業のサポート目的で運営をする理由を下記にまとめました。

本業のサポート目的で運営をする



中途採用をするにあたって、「マイナビ 中途採用状況調査2020年版」のデータでは、平均採用コストは1人当たり約**50万円**です。

そこから採用した人が利益を上げられるようになるまでには時間がかかるため、さらに費用が必要になります。

このように中途採用でも多くのコストが必要になっていることが分かります。大企業であれば捻出できる金額であっても、中小・零細企業にとっては経営を圧迫しかねないコストだといえるでしょう。

そこで取引先の採用コストを軽減するために、求人サイトを運営します。本業の商品やサービスを購入したら、求人掲載出来るという仕組みです。いわば”特典”のようなかたちで求人サービスを提供します。

製品・サービスの提供とは別にこのような特典やサポートが付属することにより、競合する会社と比べた時に、ひと押しが利いて発注につながりやすくなります。

このように人材を欲している企業に対して商品・サービスを提供している場合、求人サイトを作って求人掲載までサポートすると、新規顧客が取得しやすくなると考えています。