

TKC会員関与先様限定ホームページサービス
オンライン決済にも対応!BEST ホームページのご紹介サイトはこちら
https://www.tkc.imobile.co.jp/



三枝 やはり採用につなげたかったの、そのためのデザイン

採用のミスマッチを解消
採用面での変化は?

信頼を積み重ねて成長を継続

事業内容は?
三枝 管工事を行う会社として創業しました。顧客は幅広く、公共施設の給排水衛生設備工事や公共上下水道工事、空調換気設備工事、消防や水道施設の工事、さらには住宅設備のリフォーム工事なども手掛けています。
経営の指針は?
三枝 お客さまからの信頼を一つ一つ積み重ねていくこと、これに尽きます。当社は、営業担当者が日々顧客を回って仕事を獲得するスタイルではありません。長年のお付き合いのなかで信頼関係を築き、次の仕事のお声がけをいただいていたのです。信頼を得るためには、仕事の質を高めることが何よりも大切です。そのために毎月1回、必ず全従業員を集め、ミーティングを行っています。そこで、各人が担当する現場の状況や問題点を共有。そうすることで、幅広い知見やノウハウが得られ、社内には蓄積されて、より良い仕事につながるのです。
従業員数は?
三枝 現在は、20名弱が在籍。若手のほか、定年退職後に再雇

●株式会社三枝設備工業所 給排水衛生設備工事、上下水道工事等の設計、監理、施工 HP通じ若手採用強化! 次世代への経営基盤を



三枝次社長

1967年の創業以来、水道本管工事や給排水衛生設備工事、空調設備工事などを手掛ける株式会社三枝設備工業所。公共工事から個人宅のリフォームまで幅広く展開する同社は、若手からベテランまで20名弱の従業員で構成されている。三枝次社長は、「会社の成長と継続のためには若手従業員を雇用することが大切」と話す。そこで着手したのが自社HPの開設だ。HP活用の戦略や効果について聞いた。



社屋外観



若手から定年後再雇用者まで幅広い年代の従業員が活躍

用で活躍している従業員もいます。例えば、入札資料を作成するのは、長年積算や製図などを担当してきた再雇用社員です。当社で働き経験を積むことで、

のほとんどがHPを見てから面接に来られます。面接で話を聞くと、事業内容や仕事について、HPから情報がある程度得ているので、企業理解が深まり、ミスマッチが減りました。
採用以外のメリットは?
三枝 金融機関の担当者やパートナー企業の皆さまも、当社の情報をHPで収集されているので、商談や打ち合わせがとてもスムーズになりました。HPは企業の名刺であり顔であると感じています。第一印象をいかにより良くするかが重要です。
更新も頻繁のようですね。
三枝 施工事例や毎月のお知らせなど、こまめな更新を心がけています。更新頻度が多ければ多いほど、HPの効果は増大します。施工した案件の写真を掲載できるよう、社内でも常に「掲載可能な施工事例を集めよう」と声をかけています。施工事例を掲載する際には、必ず掲載許可を確認していますが、施設のPRにもつながるといふことで、ほとんどのの方が快く許可をくださいます。更新作業は、当社の事務スタッフが担当していますが、専門知識がなくてもまったく問題ありません。こう

した使い勝手の良さが、アイ・モバイルさんのサービスの魅力であり、自分たちでHPをタイムリーに更新できるので、より効果的に運用できています。
今後のHP活用の展望を教えてください。
三枝 採用強化のために作ったHPですが、お客さまや従業員、関係会社の皆さまが想像以上に見てくださり、反響もいただいています。施工事例などは当社の実績であり、企業の信頼度を高める大切な情報なので、継続的な掲載を心掛けていきます。今は営業担当を置かずに仕事をいただけているので、外部に対する当社の存在の認知拡大に必要以上に注力するよりも、ご依頼いただいている仕事を全うすることに力を入れていきたいです。そうした方向性を鑑みながら、HPの更新や管理にかかる業務負担と効果を見極めつつ運用していきます。
繰り返しになりますが、アイ・モバイルさんのBESTホームページは、更新作業が簡単なので業務負担が大きく増えない点が魅力。これからも上手に活用していきたいですね。

〔取材協力・税理士法人クリアパートナーズ〕