

CASE 13

「学生に選ばれる企業」になりたい。 採用活動に対する価値観が変わった。



本田冷蔵株式会社

営業部 係長 **浜崎 真也** 様

氷雪製造業と冷凍冷蔵倉庫業を主に、通関業、船舶代理店業、一般貨物自動車運送業、ギフトサービスなど幅広い事業サービスを展開されています。

はりまっちを利用したきっかけは？

はりまっちを利用したきっかけは、**時代に適した採用をしたい**と考えたからです。当時、弊社に合う学生をどうやったら採用できるのかと悩んでいました。そんな時にパソコン検索で「はりまっち」を見つけ連絡したところ、翌日に西村さんが会いに来てくれました。とても元気があり感じの良い方だったので、お願いしてみようと思いました。

これまでの新卒採用と当時の課題はどのようなものですか？

はりまっちを利用するまではハローワークなどへ求人票を出す、姫路市が主催する合同説明会に出展するなどしていました。当時は合同説明会に人は集まっても**ホームページに応募が来ない**という課題がありました。また、採用フローがはっきりしていなかったため、**入社後のミスマッチ**などもありました。

はりまっちを利用することで課題は解決しましたか？

はりまっちさんと**学生に合わせた採用活動**と一緒に考え、これまでの活動を見直しました。以前はエントリーの段階で志望動機の記入欄などを設けていましたが、西村さんからアドバイスをいただいて、クリックするだけでエントリーができるシンプルな設定に変更しました。すると**飛躍的にエントリー数が増えました**。また、入社後のミスマッチを軽減するため採用活動の開始時期を早めて採用に時間をかけたり、合同説明会のブースを装飾したりしました。

そうすることにより、お話する時間も増え**学生さんとの距離が近くなった**ように感じました。はりまっちさんにお世話になったおかげで、去年は**意欲の高い2名の新卒採用に成功**しました。これまで弊社は「学生を選ぶ側」だと思っていましたが、いまでは**「学生に選ばれる企業」**になるために日々努力しています。

はりまっちの気に入っているところは？

弊社の**魅力を引き出すためのアドバイス**を行ってくれるところです。日ごろの本田冷蔵の雰囲気を学生さんに伝えるため、何度も弊社に足を運んで下さいます。そんな西村さんの姿を見て、**社内スタッフも採用活動に積極的**になってきました。いままで「就職活動生」という括りでしか見ていなかった学生さんを、いまでは「この子にはこんな仕事を任せてみたい」と**入社後のイメージを膨らませて考える**ようになりました。



担当者のコメント
西村 知子

志望度の高い学生さんを採用することが目標だった本田冷蔵さん。はりまっちを利用していただいてから、「学生に選ばれる企業になる！」と意気込んで採用活動に取り組んで来られました。いまではブログやFacebookなども活用されています。これからも良きパートナーとしてお付き合いさせていただきたいです。