

CASE 2

大手志向ではない意欲的な学生が多数エントリー。 新しい風を吹き込む学生の採用に成功。



株式会社ベンハウス
代表取締役社長 **尾上 大輔** 様

アスクルオフィス用品の販売、キヤノンOA機器の販売メンテナンス、パソコンネットワーク、WEB製作、デジタル工房、オフィスデザインなどを通じたオフィス効率化を提案。

はりまっちを利用したきっかけは？

はりまっちを利用するまでは、地元の公的機関が主催する合同説明会に参加し、採用活動を行っていました。これだけですと、**エントリー者の管理が煩雑**で、また、その中でしか母集団が形成できず、もし選考途中で**辞退されたら、次の合同説明会まで待つしかなく**、大変苦勞していました。この課題を解決する為に、就職サイトに掲載する必要性を感じ、大手サイトに問い合わせたところ、高額な料金を提示されたうえ、掲載されているのは大手企業が多く、ここに掲載しても効果が得られないと思い、掲載を見送っていました。そんな際、日頃お世話になっていたダイネンさんが、「はりまっち」という地域密着の就職サイトを立ち上げるという話を聞き、**まさに私どもが求めていたサービスだ！**と、即決でお願いしました。

はりまっちの気に入っているところは？

大きくは2つあります。

1つめは、**大手志向ではなく、中小企業の第一線で活躍したい**という意欲的な学生のエントリーが多い点です。実際、はりまっちで採用した学生は、ベテランが嫌がる新規開拓営業にも積極的に取り組んでいます。彼らを見ていると、今の学生は保守的で受け身な方が多いという世論が嘘のように思えます。2つめは、サイト自体が播磨地域の同規模の企業のみが掲載されているので、弊社も**努力と工夫次第で優秀な学生を惹きつける事ができる**点です。

努力と工夫とは、具体的には？

例えば、会社説明会を“社屋探検ツアー”と称して、会社の中を学生にぐるぐる探検してもらい、ツアー中にクイズ形式で学生の疑問に答えるようにしています。また二次面接では、入社後の実際の業務を見ていただく機会を半日程度とって、弊社担当者と**営業同行をし、実際の現場を見てもらっています**。これらを行う事により、内定辞退の低減、入社後のミスマッチ解消が実現できるようになりました。

はりまっちの満足度は？

はりまっちを利用してからは、大きく採用活動が変わり、優秀な学生を採用する事ができるようになりました。担当の堀さんもこまめに足を運んで、今の学生の動向を教えてくださいたり、合説の際は学生を誘導していただいたり、弊社の採用を成功させる為に頑張っていただいております。この価格で、このサービスは本当に満足しております。点数でいうと、**はりまっちも堀さんも100点満点**です。



担当者のコメント
堀 裕子

大手企業の選考に落ち、妥協して中小企業を受ける学生が多い中、はりまっちに登録する学生は、最初から中小企業で活躍したいという意欲的な学生が多く、播磨の企業様にはピッタリなサイトだと自負しております。ベンハウスさんは、そんな学生を上手く採用している好例です。