

CASE 4

はりまっちの地元大学との強いパイプを有効利用。 サイト掲載とセットで学生への認知度向上に成功。



株式会社ナカシマ

業務推進プロジェクト室 リーダー **松下 陽介** 様

管工機材や住設機器、空調機器、上下水道資材などを取り扱う設備商社。独自の物流システムで常時約3万点の商品在庫を保有し、メーカーと建設現場等をつなぐトータルサプライチェーンを実現。

はりまっちを利用するまでは、どのような方法で採用していましたか？ またその際、課題はありましたか？

はりまっちを利用するまでは、就職サイトには掲載せず、地元の商工会議所で行われる合同説明会への参加と、大学や専門学校の就職課へ求人票を提出する、という方法で採用活動を行っていました。その方法ですと、他に学生にPRする場所がなく、**学生への会社の知名度が向上しない**という課題がありました。その為、せっかく合同説明会に参加しても、**学生がブースに足を運んでくれませんでした**。また、**合同説明会に参加できない学生に対しては、まったくアプローチできない**状態で、満足のいく採用活動はできていませんでした。学生は、就職サイトに掲載していないと、見向きもしてくれないことを勉強しました。

はりまっちを利用して、それらの課題は解決されましたか？

はりまっちに掲載する事で、ナカシマの名前をしっかりとPRできるようになり、**合同企業説明会でのブース誘導率が飛躍的に向上しました**。事前にサイトを見ていただいている事で、弊社の理解も早く、単独の会社説明会や選考への誘導率もアップしました。また当たり前ですが、合同説明会に参加できない学生のエントリーも大幅に増え、**多くの母集団の中から優秀な人材を採用する事に成功**しました。

はりまっちの気に入っているところは？

1番は**大学との太いパイプ**です。弊社がターゲットとしている兵庫県立大学や流通科学大学の学生に対し、距離の近い学内セミナーを企画していただいておりますが、その場での学生へのPR効果は大変大きく、後の選考に有効に繋がっています。

あと、**サイトや管理画面の改善要望を出したら直ぐに対応してくれる**点や、こまめに顔を出して情報を提供してくれるフットワークの軽さも気に入っています。

はりまっちで採用された方の活躍は？

みんな頑張ってくれてますよ。ちなみに以下の写真は、今年、はりまっちから採用した新卒社員の研修シーンです。



担当者のコメント
西村 知子

学生への認知度向上が課題だったナカシマさん。はりまっち利用後は、上手くサイトを活用し、学生への認知度を高めていられました。今の学生は、「就職サイトに掲載していない企業は採用していない」と思い込んでおり、そんな学生の考えに沿った採用活動で課題を解決されました。