

CASE 6

ターゲット(播磨の学生)との接点が飛躍的に向上。
採用担当者同士の交流で人脈&採用知識がアップ。



むつみ株式会社

営業本部 課長 **竹内 源吾 様**

創業60年以上の老舗アパレル商社。

宝石・貴金属・インテリアの卸・小売業、家具の小売業、新築・増改築・設計施行を行う。

はりまっちとの出会いは？

はりまっちの営業マンが、飛び込みで営業に来られたのがきっかけです。弊社は当時、大手の就職サイトに掲載して採用活動を行っていましたが、なかなか**播磨の学生に出会えず苦労していました**。そんな時に、受付の女の子から「はりまっちさんという播磨の就職サイトの営業の方が来られてますけど・・・」と私に連絡が入り、「はりまっち？何か変な名前前の会社だな」と思いましたが、ちょうど**私たちが求めていたサイトだった**ので、会うことにしました。

実際、話を聞いてどうでしたか？

その時は、まだはりまっちがオープンしたての頃で、「このサイト本当に大丈夫か？」というのが本音でした。しかし、営業の方と話していると、その**眼差しから本気を感じ**、ぜひ播磨の就職サイトとして育てて欲しいと思い、掲載を決めました。

それが今では7年連続で掲載していただいています。

四年目あたりから、ようやく**私たちが求めていたサイトに育って**きました。はりまっちは、全くゼロからのスタートでしたが、柔軟性と吸収力が非常に高く、**こちらからの提案や要望は直ぐに取り入れて改善**してくれます。今では、**むつみの新卒採用は、はりまっち無しでは難しい**と思います。

はりまっちの気に入っているところは？

まずサイトで言えば、大手サイトとは違い、**地元の企業しか掲載されていない**ので、学生へのPR効果が高い点です。採用競合が少なく、求める地域の学生がたくさんエントリーしてくれるようになりました。サイト掲載以来、**弊社の新卒卒者は、全てはりまっちからエントリーいただいた学生**です。

他には、**他の会社の採用担当者との情報交換ができる交流の場が多い**点です。

たとえば、はりまっち主催の就活勉強会や採用担当者セミナーには、他の会社の採用担当者の方が多く参加しており、そこで他社の選考方法を知ることができたり、課題を共有できたりと、大変役立っています。先日は、営業担当の方に無理を言って**他の企業の会社説明会も見学**させてもらいました。これらのおかげで、はりまっち誕生前に比べ人脈も広がり、採用の知識も格段に増えました。これからも、播磨の企業の魅力を発信し、学生を惹きつけるサイトであり続けることを期待しています。

担当者のコメント

はりまっちの使命の一つに、“播磨の企業の魅力を学生に伝え、労働力の流出を防ぐ”があります。この使命に共感してくださり、はりまっちが赤ん坊の時からお付き合いいただいているむつみさん。播磨を盛り上げるために、これからもタッグを組んで頑張っていきたいです。