CASE 8

「大量採用だが、不採用者をできるだけ減らしたい」この課題を、はりまっちの質の高い母集団が解決。

ゴダイ株式会社
管理本部　課長　**久田　成樹** 様

ドラッグストア・調剤薬局を軸に創業80年を超える老舗企業。全店直営方式で現在115店舗展開。現在も年間10店舗のペースで新規出店を目指し、積極的な新卒採用を行う。

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？

はりまっちさんを利用するまでは、大手就職サイトへの掲載と、姫路周辺で開催される大手就職サイトの合同説明会、地域の商工会などが開催する合同説明会に出展していました。
弊社は、播磨エリアに8割の店舗があり、できれば播磨エリアの方に多くご応募いただきたいのですが、全国区のサイトですと、エントリー数は増えるものの、**当社がターゲットとする学生と出会える機会がごく少数**でした。また、大手サイト主催の合同説明会は、大手企業の採用スケジュールで開催されるため、大手企業の中に混じって出展することになり、ここで出会った学生は会社説明会まで参加してくれる確率が低かったり、選考の途中や、内定を出した後に辞退されることが多く、またイチから採用活動をやり直しというケースも多々ありました。
ブースを訪問する学生の大半が、業界研究のためだけにブースに来ているのかなという印象でした。
このように、はりまっちさんを利用するまでは手間と時間だけがとられ、もう少し効率の良い採用手法はないかと検討していました。

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？

まず、**ターゲット学生のエントリーが大幅に増えました**ので、エントリーからの歩留まりが上がり、採用の効率化が図れました。弊社は年間10店舗のペースで出店を計画しております。よって、採用目標数は毎年非常に多く、そのためには大量の母集団を形成しなければいけません。
しかし、弊社は消費者向けにサービスを展開していますので、むやみやたらに母集団を増やし、不合格者を出すことは避けたいところです。不合格にした学生も、今後弊社のお客様となる可能性が充分ありますから。はりまっちさんからエントリーされた学生は、応募意思が強く、説明会参加率、選考、内定へとつながる確率が他社と比べて高く、**無駄な不合格者を出さなくていい**ところが非常に助かっています。
また、はりまっちさん主催の合同説明会もサイト同様、**参加社数と来場学生数のバランスが非常に良く**、ブースを訪問してくれる学生は、ある程度弊社を知っていて、応募意志の強い学生が多いのが特徴です。また時期的にも、大手が姫路では開催しない、5月、6月に開催していただいており、その辺りも弊社の選考スジュールに合致しており、弊社の採用ニーズを満たしてくれています。
今後は、京都や大阪の会場で、播磨にUターン就職を希望する学生向けの合同説明会があれば、ぜひ参加したいですね。

担当者のコメント

はりまっちはエントリー数で勝負していません。究極の理想は、一人の応募で一人の採用ができることです。はりまっちに掲載されている多くの企業様は、エントリー数から内定数の割合が他サイトより断然高い結果が出ています。ゴダイさんもはりまっちを利用して質の高い母集団を形成されていらっしゃいます。