



お客様紹介

#01 岡山宮地弘商事株式会社 総務部 総務グループ課長代理 末房 康弘様

アウトソーシングで採用活動初年度から成功！

合同会社説明会 × 採用業務代行



岡山宮地弘商事株式会社

シーズさんと二人三脚で新卒採用に成功。会社が活気で溢れています。

当社は普段の生活ではあまり目にする事の無い、産業用の電機機器を販売しております。そのため、仕事の内容を分かりやすく学生の皆さんに伝える工夫を凝らしています。会社説明会では、営業マン・営業アシスタント・SEの先輩社員とのグループディスカッションを中心に、業務内容と当社への理解を深めていただきます。新規採用を数年手控えていた当社にとって、この様な採用方法はシーズさんのサポートなしでは実現できなかったと思います。当社の求める意欲的な人財を採用できる事が大きなメリットです。特に営業職は、製品に対する技術教育を経て一人前になります。その中で一番のびのびと成長するのは、やはり意欲あふれる新卒の皆さんだからです。



社名 | 岡山宮地弘商事株式会社 設立 | 昭和22年3月 本社所在地 | 岡山市福成2-20-25
 売上高 | 56億2,100万円 従業員数 | 81名 特徴 | 三菱電機総合代理店
 業務内容 | FA・メカトロニクス機器、工場設備機器、配電・制御機器、冷熱住設機器、情報通信機器他の販売およびソフト開発。



平成18年度入社（新卒）
機器部 第3グループ配属
田井 芳宏（広島修道大学）

【合同会社説明会での出会い】

合同会社説明会は、知らなかった会社を知ることができる良い機会だと思います。私は何かに役立つ仕事がしたいと思っていましたので、説明会で岡山宮地弘商事の事を知り、お客様の事業をサポートしていく事で、多くの方に貢献していけるのではないかと思います。営業職は物を売るだけではなくお客様との信頼関係を作っていくことが大事だと感じています。

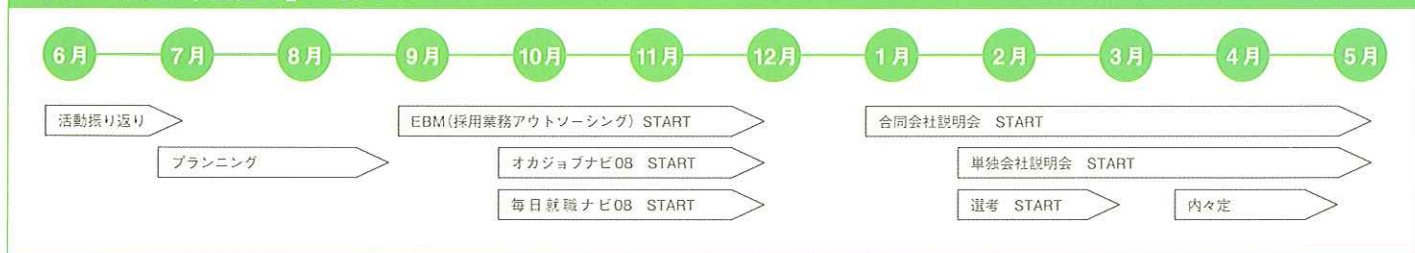


平成19年度入社（新卒）
機器部 第2グループ配属
村山 智子（川崎医療福祉大学）

【決め手は親切・丁寧な対応】

就職活動中、緊張している私を、岡山宮地弘商事の人事担当の方が温かく迎えてくださり、リラックスできました。会社についての説明も丁寧でわかりやすく、入社したいと思いました。電気関係の業種ということであまり知識のない私にとって不安な面もありましたが、入社してからの研修体制がきちんと整っているため、とても心強かったです。

良い人財は「仕組み」で採る！



クライアントの採用担当者として、共に会社の未来を創る。

まず最初は、体制とシステムができるまでコア業務に集中して頂く為、アウトソーシングで業務負担を減らして頂きました。合同会社説明会や単独会社説明会の内容も徐々に改善を重ね、回を増すごとに学生の反応も良くなってきました。また、アセスメントプログラムを実施する事で、各部署の責任者の方が、一度に学生の本质を見る事ができる選考を行っています。担当者の方と共に協力しながら、年々採用システムを構築できているのを実感しています。

単独会社説明会では、社長講演と、プレゼンツールを使用しての会社説明、先輩社員との懇談会などを行うことにより、会社理解と入社意欲の向上に努めました。選考では、コミュニケーションゲームなどのオリジナルプログラムを実施し、通常の選考では分からない本質の部分を見極める選考を行いました。また、EQ検査を取り入れ、主観的評価と客観的評価で、バランスの取れた選考を実施した結果、双方しっかりした理解の上、予定数以上の優秀な学生が採用できました。



株式会社シーズ 代表取締役
平川 清高

発展の歴史はシーズと共に。 急成長の要は「人財」採用。

合同会社説明会 × 採用業務代行



HISTORY 01 「採用人数100名」までの道のり

現在、株式会社ザグザグは、今でこそ売上160億円、従業員数800名、岡山・広島・香川・兵庫県内に合計53もの店舗を出店するまでの会社に成長しましたが、新卒採用を始めた頃には、それなりに苦労がありました。

before

数名の問い合わせにもあたふた・・・採用の歴史は失敗の連続。

当社の新卒採用は10数年間、毎年実施していますが、活動開始当初はリクルート雑誌に掲載し数名問い合わせはあったものの、その後の対応方法や作業内容がよく分からず、結果的に思うような採用活動ができずに終わってしまいました。

change!

シーズさんとの出会いが全てを変えた。採用人数は10倍以上に！

これではいけないと、採用プランニングと業務をアウトソーシングすることを決断。応募学生のデータ管理を始め、学生さんへのフォローや、会社説明会の集客・実施、入社試験・面接の実施まで、全てをお願いしました。ある年には、社長や役員との面接の日程調整をして頂いたことも。また、選考会の採点に協力して頂いたり、内定者懇親会を目的としたバーベキュー大会のお肉の段取りをしてもらったりもしていたものです(笑)。ここ数年で当社は急成長を遂げ、採用活動を始めた頃に比べ、10倍以上の規模にまで発展してまいりました。毎年、色んな苦労がありながらも、採用人数を10名、20名、30名、50名と着実に増やしてきたのです。

after

社内に人事担当セクションを設立。採用活動も拡大期へ。

今では、社内で人事担当セクションを設立、新卒100名採用のための業務を日々行っています。それにとまって、シーズさんのサポートは【【ザグ】ドリンク】の会社案内、採用サイトへの掲載、合同会社説明会への参加が中心となりましたが、新卒採用の基盤を共に立ち上げ、苦しいときを共に切り開いてきたシーズさんが、今のザグザグを創り上げたと言っても過言ではありません。



社名 | 株式会社ザグザグ
設立 | 1990年4月
資本金 | 4億413万円
本社所在地 | 岡山県岡山市清水369-2
売上高 | 160億円
従業員数 | 800名
業務内容 | ドラッグストアの経営及びチェーン展開。岡山県、広島県、香川県、兵庫県内53店舗 (FC3店舗)



HISTORY 02 「インターンシップ制導入」までの道のり

株式会社ザグザグの、もうひとつの採用活動の特徴として、内定した学生さんのインターンシップ勤務があります。このインターンシップ制の導入がザグザグにもたらしたメリットは、決して小さなものではありません。そのきっかけも、シーズさんの一言でした。

before

急成長に人員確保が追いつかない! 慢性のスタッフ不足に頭を悩ませる日々・・・。

昨今のドラッグストアは、出店に次ぐ出店の連続が顕著です。特にザグザグは、急速な出店が成長の鍵を握っていました。そこで発生するのがスタッフ確保の問題ですが、新卒者が4月にまとめて入社してくるのに対し、その後に新たな出店があるため、恒常的な人員不足となり、非常に困っていました。

change!

シーズさんの提案がターニングポイントに。ピンチを救った一言とは？

とにかく中途採用を繰り返すことで人員を確保していたのですが、ある時「新卒の内定者にインターンシップ制度を適用してはどうか？」と言う話になり、そこから実験的に内定者の都合を聞きながら、店舗でのインターンシップをお願いするようになりました。

after

若手社員の戦力化が、さらなる企業の発展へと導いてくれる。

これにより、「中途採用の募集活動が激減した」「人員確保の計画が立てやすくなった」「レベルの高い新卒社員の採用が可能となった」「新入社員研修を事前に行う事ができるようになった」「新卒者でありながら、即戦力として活躍してもらえるようになった」など、様々なメリットが生まれました。ザグザグのスタッフと同じように当社の事を考え、プロならではの新しい取り組みを提案してくれるシーズさんは、当社にとって大変頼もしい存在です。



ザグザグの社内情報に精通しているシーズさんだからこそ毎年いろんな提案を期待しています。

株式会社ザグザグ
常務取締役 梅村 裕司

