

# IT人材の獲得に抜群。スカウトも効果を発揮し5名の採用に成功！



## 会社概要

創業年度	1977年8月
社員数	50人
業種	IT関連
採用職種	エンジニア / マーケッター / Webディレクター / 人事
雇用形態	中途採用

## 採用課題

他媒体からの応募者が採用要件に合わなかった  
人材紹介会社はコストが高く、紹介数が少ない

## 利用プラン

プラン  
スタンダードプラン  
利用期間  
6ヶ月

## 結果

13募集公開  
161応募

## 採用実績

エンジニア 1名  
マーケッター 2名  
Webディレクター 1名  
人事 1名

## 課題はマインドのミスマッチ。ビジョンを打ち出してIT人材へ訴求。

日本交通株式会社という東京最大手のタクシー・ハイヤー会社を基盤に持つJapanTaxi株式会社は、交通・モビリティにおける革新を起こすべく、タクシーを中心としたサービスの提供、ソフトウェアからハードウェアまで一貫したシステムの開発を行っている。

同社の人事・労務マネージャーを務める小川さんは、同社の採用に関して次のように話す。「当社は大規模な会社を親会社として持っていますが、その印象とは反対に、ITベンチャーとして事業を展開しています。そのため入社後はスキルだけではなく、『革新的なサービスを作り出ししていくためのマインド』が必要になってきます。入社後のミスマッチが起こらないようにするためにも、当社のミッション・ビジョンへの共感を重視した採用を行っています」

そんな同社だが、以前は採用活動にある課題を抱えていたのだという。

「通常の採用媒体では他社に埋もれてしまい、エントリーがなかなか集まらないということが課題でした。もちろん一定数の応募は集めることができましたが、そのような人々の多くが、ITベンチャーのマインドを持ちあわせておらず、日本交通株式会社の子会社ということで安定を求めて応募してきている、という印象を受けていました」そんな中、会社のビジョンや思いなどを伝えやすいWantedlyを知ったそうだ。小川さんは、「他の媒体の利用時は、給与、待遇などの条件面がメインの訴求となっていたのですが、会社の想いやメッセージなどを強く打ち出せるWantedlyの方が求めている人材との親和性がより高そうだと感じ、導入してみることにしました」と話す。

## 履歴書より情報豊富なプロフィール。求める人材に直接アプローチが可能。

導入後は小川さんが主に運用を担当しているそうだ。

「1人で運用している感想としては、使いやすいですね。『会社ランキング』などが設定されていて、それをKPIとしてある意味励みになって楽しんで運用できています。次に何を行えばいいかなどのアクションもわかりやすく示してもらえるのもいいですね。」と話す。

また同社では、スタンダードプランで利用できるダイレクトスカウトも、効果的に活用、採用に結びつけている。

「Wantedlyのダイレクトスカウトでは、豊富なプロフィール情報から、通常の履歴書・職務経歴書からでは見づらい『考え方』や『人柄』などを知ることができます。つまり、カルチャーフィットする人材を探しやすく、直接仕事の魅力を伝えることができる。実際にスカウトを通して、すでに3名の人を採用できました。面接で当社の事業の話さえすれば興味を持ってもらうことができると確信しているので、その席までもってくるためにはダイレクトスカウトは非常に有効だと思いますね」

## 5ヶ月で5名採用。今後の採用にも意欲。

運用期間5ヶ月の間に、募集公開13件、応募161獲得。うちエンジニア1名、マーケッター2名、Webディレクター1名、人事1名のあわせて5名の採用を成功。

実際に入社された方について、「皆さんとてもカルチャーフィットしていると感じています。入社後まだ社歴が長くないにも関わらず、自分で考える力があり、自ら仕事を見つけた上で積極的に動ける人が多いという印象です」と話す。

また、Wantedlyのユーザー全体に対しても、同社の求めているマインドを兼ね備えた人々が多く登録していると感じているそうだ。「Wantedlyからの候補者は、会社への帰属意識ではなく、自分のマインドにあった場所を選ぶ人が多いという印象です。待遇や業務ではなく、やりがいや会社の想いなどで企業を選んでいる。たとえ会社の規模が小さくても、ミッション・ビジョンが明確であれば、そのようなユーザーさんに注目してもらえるので、他社に埋もれずに採用活動を行うことができます。立ち上げ直後などで企業規模が小さいが、『想い』を強く持っている企業には是非利用をお勧めしたいですね」と話してくれた。