

Publicity Report

新聞・インターネット・情報誌などで
紹介されたミックの記事のご紹介



[ミック]グループ 株式会社三春情報センター

[リフォーム産業新聞] 2018年7月17日(火)掲載 (発信:(株)リフォーム産業新聞社)

(1) 2018.7.17

リフォーム産業新聞

〈平成元年9月8日第3種郵便物認可〉

第1321号

2018年(平成30年)

7月17日
No.1321

毎週火曜日発行(第5週は除く)
発行人:加寛光次郎
年間購読料 19,000円+消費税

リフォーム産業新聞

The Japan Journal of Remodeling

発行所:(株)リフォーム産業新聞社
亀岡大郎取材班グループ
本社:104-0061
東京都中央区銀座8-11-1
TEL:03(6252)3450 FAX:03(6252)3461
大阪支局:530-0005
大阪府大阪市北区中之島2-3-18
中之島フェスティバルタワー16階
暮らしをよくする、専門メディア

三春情報センター

人事担当が 学生と交流

三春情報センター(神奈川県横浜市)は、新卒採用を30年以上前から行っている。近年は12〜30人を採用。会社説明会には全5回で400人ほど集まり、8割以上が一次試験を受ける。
これまで年間800万円かけて採用を行っていたが、昨年度は半分のコストで12人を採用した。「昨年からは半額で同じことをやるように」と人事担当にミッションを与えました。春木磨碑露社長。担当者は大学に赴き、

サークルに顔を出して飲み会にも参加。学生と交流し、同社に興味を持った人を説明会に招待した。
また、「超ジモト就職」を打ち出し、地元就職世代がいる家にピンポイントにDMを送り、DM数は1万枚。「最終面接まで来た学生の1/5くらいはこのDMを見て受けた」と言っている。春木氏は語る。「地域土着の企業ですから、地元の人で盛り上げたいという思いがあります。お客様の息子さんが入社することも多いです」

スカウトで採用コスト半減 地元の就職世代にDM1万枚



▲理念研修の様子

三春情報センター
春木磨碑露社長



共感できない人は辞表を出すようにと書いています。また、「人が辞める理由の7割は人間関係」と春木

合同説明会での学生の呼び込み方もユニークだ。「総合生活産業という打ち出し方も強み。不動産やりたい人!」と興味がある人しか来ない。私は幸せになりたい人!と呼びかけています。違う業界を検討していた人も来てくれる。何の仕事をするかより、どう生きたいかが大事です。から」と春木氏は語る。
最終選考前の学生を対象に見学バスツアーも開催。店舗やリノベーション物件を見学し、最後には同社運営のレストランで懇親会を行う。このツアーの目的は、入社後のギャップをなくすること。懇親会では学生4人、テーブルに社員が2人つき、社長は各卓を回る。春木氏は「社員には素を出すように言っています。仕事でつらいことも正直に話させます。学生は懇親会での雰囲気や会社の魅力を物語っていた。絶対に入りた」と言ってくれます。と語る。

対に入りたいと言ってくれます。と語る。春木氏は、新入社員に対して1年間、毎朝1時間研修を行う。この研修では、同社の掲げる行動指針についてディスカッションし、実例を交えながら春木氏より説明。理念の浸透と理解を目的にしている。新入社員以外の社員にも年に2回、社長研修を実施。「理念に

入社後には、徹底的な理念の共有と交流で、社員との信頼関係を築いている春木氏。
「僕のことを好きになってもうらないと一生懸命頑張れないじゃないですか。だから社員みんなに好きになってもらいたい」と思っています。
春木氏は、新入社員に対して1年間、毎朝1時間研修を行う。この研修では、同社の掲げる行動指針についてディスカッションし、実例を交えながら春木氏より説明。理念の浸透と理解を目的にしている。新入社員以外の社員にも年に2回、社長研修を実施。「理念に

社員に好きになってほしい



▲ハワイ旅行の様子

氏。社員同士のつながりを強化する機会を設けている。今年のゴールデンウィークは社員で行く旅行の費用を負担。海外の場合は10万円、国内は5万円負担した。
シドニーやパリ、台湾、北海道など行き先を選び、部署や社歴は一切関係のないグループを構成。今後は部活動の支援も行う。「みんなと遊んで距離を近づけたいから色々トライしています。サブイパルゲームなんかやる時には新人に撃たれるんですよ笑」

ミックでは地域密着企業として、地元採用を行っています。自分が生まれ育った街で仕事をしたいと考える学生向けの会社説明会や社内見学ツアーなどを開催しています。

本件が、リフォーム産業新聞に掲載されました!

