

株式会社セントメディア

代表者●代表取締役社長 大原茂

設立●1997年 資本金●9900万円 従業員数●638人

住所●東京都新宿区新宿3-1-24 京王新宿三丁目ビル3F

その他の拠点●新宿、大阪、札幌、盛岡、仙台、郡山、水戸、宇都宮、高崎、大宮、川越、北千住、秋葉原、池袋、立川、千葉、横浜、厚木、新潟、長野、名古屋、静岡、三重、金沢、京都、野田阪神、天王寺、堺、神戸、姫路、岡山、広島、高松、高知、北九州、福岡、熊本、鹿児島、沖縄

求人メディア●就職クリニック http://www.saintmedia.co.jp/sales/lp/shoukai_lp/
販売WORK <http://www.saintmedia.co.jp/sales/>

連絡先 TEL●03-6746-2010

コンサルタント数 30人

専門分野

業種	職種
全業種	営業・販売
IT・通信	営業企画
建設	営業(法人)
住宅	営業(リテール)
自動車	営業(海外)
消費財・サービス	販売・サービス
商社	管理・事務
流通	
量販店	対象者
Eコマース	マネジャー
化粧品	中堅
アパレル	若手
外食	第二新卒
広告・出版	新卒
不動産	

編集部
の
評価

人手不足が深刻な接客・販売職の確保では、様々な雇用形態や採用手法を活用していくことが欠かせないが、企業の採用担当者が人材サービスを的確に使い分けたり、採用業務の全てを担うことは難しい。そうした中でRPOサービスを提案する人材会社が増えてきているが、同社は接客・販売職の人材サービスで長年培ってきた専門性の高さが強みだ。特に全国に店舗展開する企業の人材確保で実績を上げており、クライアントの事業拡大に貢献している。

責任者に聞く 強み 仕組み 方針

「企業の事業拡大や繁忙期におけるサービス業(接客・販売職)の採用を一括で請け負います」

接客・販売分野の採用アウトソーシングからコンサルティングまでの全てに対応

当社は、上場企業ウィルグループの一員として、接客・販売分野に特化した人材派遣、業務請負、人材紹介・紹介予定派遣などのサービスを提供しています。

近年、企業の人材確保が難しくなっている中でニーズが高まっているのが、RPO (Recruitment Process Outsourcing) サービスです。求人媒体の選定、求人広告の作成・出稿、応募対応、面接設定、面接結果の通知、研修・配属連絡などの採用の全プロセスを対象として、クライアントの採用部門のマンパワーやノウハウの不足に応じてサポートします。

RPOの依頼が増えている主な理由には、①事業拡大のための採用人数の増加や繁忙期の大量採用に対して社内リソースだけでは対応しきれない、②採用が上手くいっていないため、課題分析や適切な採用の仕組みづくりが急務といったことがあります。

当社の強みは、大量採用に対応するアウトソーシングから、採用戦略などにも関わるコンサルティングまでの全てに対応できることです。特に接客・販売分野の人材募集や選考管理、入社後の定着・活躍に関するノウハウは、総合型人材会社のサービスにはない専門性の高さが評価されています。

全国に店舗展開する企業の人材募集のために、全国の拠点が一斉に動ける体制

当社が最も力を発揮しているのが、全国に店舗展開する企業でのRPOです。最近の成功事例では、全国に直営店舗を持ち、百貨店にも出店しているクライアントに対して、アルバイト採用の業務代行で大きな実績を上げ、現在はアルバイトから正社員のはほぼ全ての採用における計画立案から業務代行までを一括で請け負っています。

当社は全国に多数の拠点がおり、本社からの指示によって全国で一斉に人材募集に動ける事業部体制となっていますので、スピーディーで一貫性のある対応が可能です。こうした点も全国に店舗展開する企業に対して有効なRPOとして機能する大きな理由の一つです。

そして万が一、あるエリアで採用計画に達しないような場合は、当社の人材派遣サービス等を活用して人材確保を確実に行うことでクライアントの安心感につながっています。また、当社運営のコールセンターで応募者からの問い合わせや連絡業務などに対応して一層の効率化も図っています。

販売の拡大を実現するために、店舗で活躍できる人材の採用ノウハウを提供

当社のコンサルタントは採用実務や求人媒体サービスの経験者で、エリアや対象者



大原茂 代表取締役社長

1968年生まれ、奈良県出身。京都産業大学法学部卒業後、長谷工コーポレーションに入社。その後、2000年、セントメディア取締役に就任。2006年、代表取締役社長に就任。現在に至る。

ごとに応募が集まりやすい媒体の選定、魅力的な広告の打ち出し方、採用につながる選考プロセスなどのデータや具体的な採用ノウハウを蓄積しています。

そして最も大切にしているのは応募が集まるだけでなく、実際に店舗で活躍できる人材が採用でき販売の拡大を実現することです。そのために、接客・販売業に適した人材の採用手法、面接担当者のトレーニングや研修内容へのアドバイスも行っています。まずは得意とするアルバイトや販売員のRPOで実績を上げ、今後は販売戦略を実現できる採用全体の支援を手がけることによってクライアントの企業価値向上にさらに貢献していくことを目指しています。