

プレスリリース

新入社員から社長まで 全社員がスカウトマン リファラル採用効果で 入社人数が前年比 171%アップ

リフォーム事業を中心に3社の子会社を持つ株式会社NEXTAGE GROUP（本社：東京都港区、代表取締役社長：佐々木洋寧）は、2017年4月よりリファラル採用のプロジェクトチームを発足し、社員が人材を紹介・推薦するリファラル採用で中途社員の採用をスタートしています。

本社、支店での採用実績が増えてきたことから、2018年1月より当社グループの全店でリファラル採用を導入し、今後は全ての中途採用をリファラル採用に切り替えていきます。

■意欲が高い人材が多いことに気付く

リファラル採用のプロジェクトチームは、代表の佐々木を中心に新入社員も含む役割の違うメンバー7名で構成しています。発足する以前の当社の中途採用は、求人広告を中心に行なっていました。人事担当者は、年々反響率が低下していることに危機感があり、採用時の面接の際は「ここが駄目でも、別の企業に転職すれば良い」という安易な考えの人が多く感じることもありました。一方で、社員の紹介で入社する社員も多く、紹介で入社する人材は意欲が高く定着率が高いという実績もありました。

採用を強化する策を考える中で、佐々木が「リファラル採用」という手法に出会い、現在の採用の結果からもリファラル採用の仕組みと効果に納得し、中途採用を全てリファラル採用に切り替えることにしました。

2017年4月のプロジェクトチームを発足から、定期的にミーティングを重ねながらリファラル採用をスタートし、2017年9月には各支店主導での展開を行っています。現在はスタートして8カ月になりますが、13名がリファラル採用で入社しています。

リファラル採用をした13名には、行きつけの飲食店の店長の仕事ぶりを見て魅力を感じてスカウトした人や、新卒社員の紹介でゼミの友人が入社した実績があります。



プロジェクトチームの定例ミーティング

■社員が会社の強みに誇りを持ち、課題を解決するように

リファラル採用では、採用を進めるにあたり“アピールブック”の作成を行っています。“アピールブック”は業務内容や社内制度、社長や社員の考え、会社の強みから今後の課題まで60ページを超える内容をまとめた資料です。

“アピールブック”は、プロジェクトチームで頻繁に話し合いを重ね、プロジェクト発足から11回の更新をしています。

プロジェクトに参加しているメンバーは「未来の仲間に自分たちを知ってもらいたい」という目的から、今まではあえて言わなかった現場の小さな課題や、上司が気付かなかった内容を議題にあげるようになりました。中には役員が気付かなかった“耳の痛い”内容もありましたが、ミーティングでは課題1つ1つに向き合い解決に向けての結論を出していったことで、社内の課題改善が大きくスピードアップしました。今後は支店ごとに社員自身が感じている会社の強みを“アピールブック”にまとめて、一緒に働きたい人材に伝えていきます。

今後は、プロジェクトチームでスタートした仕組みを2018年1月から全支店で展開し、来期はリファラル採用で30名の入社を目指しています。



アピールブック

<プロジェクトメンバーのコメント>

柴田 直 (株式会社NEXTAGE GROUP ^{ネクステージ グループ} 総務部 新入社員)

改めて会社を知る良い機会。まだ改善されていない部分は、妥協せず追及し変えていきたい。この活動を通し、昔の付き合いで中々連絡をとっていなかった友人や知人とまた繋がるきっかけをもらった。そこで、他社の考え方ややり方を知ること、新しい発見があり学ぶことが多い。

榎並 海 (MED Communications株式会社 ^{メッド コミュニケーションズ} 住環境サービス事業部 新入社員)

ミーティングでは、普段は上司に言えない不安な部分を伝えられ、会議に参加していると「会社の未来」が見えてくるような感じが味わえる。プロジェクトメンバーによるミーティングは会社の良さなどを実感できる場。

谷崎 宇俊 (ミスターデイク株式会社 入社6年)

今の仕事に不満を持っている社員が多いことをプロジェクトメンバーになって初めて知った。現場の声を聞ける良い機会だと思う。

畑闕 志郎 (MED Communications株式会社 ^{メッド コミュニケーションズ} 住環境サービス事業部 西日本統括支店長 入社18年)

活動を通じて、今まで何気なしに生活して、良い人材の獲得のチャンスロスをしていた事に気づいた。メンバーになってからは常にアンテナを張って、人を観察するようになった。世の中、イキイキとやりがいを持って働いている人がいることに気づかされた。

<リファラル採用で入社した社員のコメント>

2017年4月入社 男性 (23歳) / MED Communications株式会社 ^{メッド コミュニケーションズ} 住環境サービス事業部 営業に配属

通常、入社前は、会社の内部情報や状況を知らないため、多くの不安が募りやすい。しかし、知り合いがいる心強さをはじめ、事前に仕事内容や内部情報も分かるので、自分のこれからの生活や仕事のイメージができやすく、余計な心配をせずに入社できた。

2017年8月入社 男性 (23歳) / MED Communications株式会社 ^{メッド コミュニケーションズ} 住環境サービス事業部 営業に配属

社員が親身になって自分のことを考えてくれたので、「この人と仕事がしたい」と思い、入社を決意。紹介者のためにもしっかりと仕事をしなくてはと思った。

2017年11月入社 男性 (20歳) / MED Communications株式会社 ^{メッド コミュニケーションズ} 住環境サービス事業部 営業に配属

初めての転職で、リファラル採用は期待感が高く不安もあったが、今は入社して良かったと思う。仕事が楽しい。

<アピールブックの内容>

1 会社紹介

会社概要、事業概要、実績、社長プロフィール、会社の使命感(存在意義)、こだわっていること(行動指針)、オフィス写真、会社の魅力(他社との違い)、会社の課題、中期経営計画、年度経営計画

2 一緒に働きたい社員

「こんな人と働きたい」、「こんな人はイヤだ」、「チャレンジしてもらいたい仕事のイメージ」、「一緒に働く仲間」

3 会社の人事制度の紹介

給与・賞与制度、人事評価制度、能力開発制度、福利厚生制度、会社行事・イベント・勉強会カレンダー

