

News Release

報道関係者各位

2005年3月2日
株式会社リンクアンドモチベーション

2006年新卒採用

新たなリクルーターが活躍

～社員のモチベーションアップ策としても効果～

「リクルーター制」を見直し、採用活動に活用する企業が増えています。

従来、新卒採用活動でのリクルーターは、応募者の確保のために、ゼミや研究室の後輩をスカウトし、内定後には場合によっては拘束などの活動を行ってきました。昨今のリクルーターは、会社説明セミナーや、面接の前後など、選考過程のオフィシャルな場に登場します。

モチベーションにスポットをあてた組織変革・経営コンサルティングサービスを提供する株式会社リンクアンドモチベーション(代表:小笹芳央、東京都中央区、以下 LMI)では、2006年度採用に向けて、「リクルーター制導入」のコンサルティングの販売を強化していきます。

企業は2006年度新卒社員の採用数を増やす傾向にあります。また、数の確保とともに質の高い学生も採用したいという企業も多く、競争は厳しくなっています。このため、魅力的な社員を採用活動に参加させて、「人」の魅力を伝えようとする企業が増えています。

また、過去数年間で、インターネットからの情報を偏重した就職活動を行う学生が増えているとの懸念から、会社の側から場を設けて、生の社員の声を伝えたいという企業もあります。

また、社員へ自社ブランドを浸透させる機会や、モチベーション向上策として利用している企業もあります。

「リクルーター制導入」コンサルティングとは？

「リクルーター制」を導入する企業に対して、「リクルーター制」の体制構築、リクルーター活動プロセスをコンサルティングし、導入を支援するものです。リクルーター・人事部・学生の3者がどのようにコミュニケーションするかフローの設計や、リクルーターの人選基準、モチベーションアップの仕組み(インセンティブ・社内評価)、採用プロセスの中になう機能・プロセスを顧客とともに考えます。また、実際に選出されたリクルーターに、自らの役割を理解し、学生と接するためのトレーニングを行うこともあります。

リンクアンドモチベーションの採用活動

LMIでは、顧客に「リクルーター制導入コンサルティング」を行うと同時に自社の採用活動でもリクルーターが活躍します。新卒採用活動において、2次選考を通過した学生に対して、リクルーター専任チーム(10人)のメンバーがマンツーマンで接します。リクルーターは担当学生への選考の権限を持たず、学生の立場に立って、3次以降の面接に進むための自

己分析や会社の理解を手伝います。リクルーターとともに、自分の目指す姿がリンクアンドモチベーションで実現できるのかなどの理解を深めて選考を受けることによって、内定後のミスマッチを防ぎます。リクルーターは応募者と相性のよさそうな面接官をコーディネートすることもあります。

同時に、リクルーターは採りたい学生を「口説く」役割もにないます。企業の営業活動と同様に、常に相手にとっての「他の選択肢 = 採用競合」を意識し、「商品の魅力 = 企業活動、ビジョン、待遇、組織風土」などの魅力を情報提供し、応募者の意思決定に影響を及ぼします。

社員教育、モチベーションアップ策としても効果

他社では、企業のブランドは社員一人一人の情報発信からなるという考えから、社員の教育機会と捉えるケースもあります。自社について理解する機会として、多くの社員を採用活動に参加させ、「リクルーター養成講座」や「面接官トレーニング」を開催します。社員は上司も含めて参加して、自社のブランドを学生に伝えるためのトレーニングを通じて、顧客やビジネスパートナーにも自社ブランドを体現した行動をとれるような人材育成を行います。

LMI では、採用活動にリクルーターなどの形で社員を参加させることは、社員のモチベーションアップ策としても有効であると考えています。手間をかけない採用活動で、社員が「自分の会社」や「自分の仕事」あるいは「自分の将来展望」を語る機会を失うことは、日ごろ忙しさにかまけて忘れてしまっていた「仕事の意味」「自分の存在意義」を取り戻す機会を失うことになるのです。LMI では、「リクルーター導入コンサルティング」「リクルータートレーニングプログラム」「選考官トレーニング」など、様々な施策を顧客に提供しています。

本件についての報道関係者様のお問合せ先

株式会社リンクアンドモチベーション コーポレートデザイン室 広報担当: 中村 河野
tel: 03-3538-9517 fax: 03-3538-8672 email: pr@lmi.ne.jp

株式会社リンクアンドモチベーション <http://www.lmi.ne.jp>
代表取締役社長: 小笹芳央 本社: 東京都中央区銀座3-7-3 銀座オーミビル 創業: 2000年4月
資本金: 2億6500万円 売上高: 2004年12月期 40億円見込 tel: 03-3538-8671(代表)
事業内容: モチベーションエンジニアリングによる組織と個人の変革コンサルティング