

戦略Note

人材獲得競争の勝ち方

～会社の未来に差をつける新時代の採用ノウハウ～

(株)ビズリーチ 代表取締役 南 壮一郎

■組織・事業を支える人材はどこにいるのか？

景気のパロメーターともいえる雇用関連指標（完全失業率・有効求人倍率など）の変化が著しい。業績低迷・人余り・リストラという負のスパイラルをひた走ってきたこの20年がウソのように反転し、一部には「人手不足で倒産する」といわれるほどの売り手市場が到来したとされる。しかし、今起きている“雇用の変化”はアベノミクスを契機とした経済トレンドの転換だけが原因ではない可能性がある。生産年齢人口の減少はこれから本格化し、一方で高齢者雇用の延長、働く女性の増加などで人材の多様化が進むと推測される。そのとき、中心となって組織を支え、事業の成長発展を担うのは誰かという本質的な課題に対する模索が、今の採用状況に現れ始めているのではないか。即戦力人材・ポテンシャル人材の獲得が事業発展の鍵だと多くの企業が危機意識をもって気づくまでにそう時間はかからないだろう。様々な手法を試み、実際に活躍する人材を分析し、さらに採用の質を高めていく戦略的な取り組みにシフトさせていくうえで役立つノウハウをご提供したい。

(編集部)

CONTENTS

- No. 1 人材獲得の手法が変わる
- No. 2 採用ツールを上手に使い分ける
- No. 3 採用プロセスを数値に分解して管理する
- No. 4 母集団の形成を工夫する
- No. 5 選考フローを柔軟にして魅力の訴求を最大化する
- No. 6 適切な面接官を選任し優秀人材を惹きつける
- No. 7 面接官の役割を分担して勧誘を効果的に進める
- No. 8 面接官の目線を合わせて工数コストを削減する
- No. 9 入社後の活躍までデータ化して検証する
- No.10 経営戦略に則った採用活動を

■南 壮一郎（みなみ そういちろう）：

1999年、米・タフツ大学を卒業後、モルガン・スタンレー証券に入社。2004年、楽天イーグルスの創業メンバーとなり、新球団の立ち上げに従事。その後、自身の転職活動で感じた疑問を解決すべく(株)ビズリーチを創業し、2009年に管理職・グローバル人材に特化した会員制転職サイト「ビズリーチ」を開設。現在2,400社がビズリーチに登録し、ダイレクト・リクルーティングのデータベースとして利用（会員数35万人）。ブラックボックスになっている日本の採用市場を可視化し、新しい働き方、企業の採用のあり方を創造。2012年10月、シンガポールを拠点とするビズリーチのアジア版「RegionUP」、2014年、若年層向け転職サイト「キャリアアトレック」を立ち上げる。世界経済フォーラム（ダボス会議）の2014年度「ヤング・グローバル・リーダーズ」に選出される。



■(株)ビズリーチ

●住所：〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-15-1 ●TEL：03-6450-5174 ●URL：http://b2b.bizreach.jp/