

## 【レポート】今すぐマネしたくなる新卒採用成功術

～新卒採用最前線の担当者が語る”ここだけの話”～

この度、世界規模の不動産ネットワークと地域密着スタイルを強みとするグローバル総合不動産企業、リスト株式会社（代表取締役社長：北見尚之、本社所在地：神奈川県横浜市）の経営企画部・課長代理の佐藤心哉が2019年3月12日(火)「今すぐマネしたくなる新卒採用成功術」のパネルディスカッションに登壇いたしました。



### 登壇者プロフィール(左から)

株式会社クリーク・アンド・リバー社 人事部 新卒採用セクション マネージャー 大関利幸  
株式会社ビースタイル 人材開発部リクルーティングユニット採用責任者 中堂祥音  
リスト株式会社 経営企画部 課長代理 佐藤心哉  
株式会社プレシヤスパートナース 専務取締役兼 CSO 矢野雅

本イベントでは、ここ数年のテクノロジーの発展に伴い、AIを使用した採用手法も台頭する中、アナログで地道な努力を続け、売り手市場が続く中でも順当に新卒を採用できている4社が集まりパネルディスカッションが行われました。今回はそのディスカッションの一部をご報告いたします。

### ●集客ツール 大手ナビサイトの利用について

就職活動を始めるとあって、ほとんどの学生が行うであろうことの一つに大手ナビサイトへの登録があげられます。情報収集、説明会の申込み、応募やその後の担当者とのやり取りなど就職活動をする上で必要なことが一つのサイトで完結する利便性の高さが特徴です。しかし、このナビサイト中心のスタイルが崩れてきているようです。

「学生の連絡などに使う管理ツール程度に留め、直接会えた学生を大切にしている。」という佐藤。インターンなどはナビサイト上で募集をせずに、直接会った学生のみに案内をしているとのこと。また、「欠かせないツールであることは間違いないが、集客数は減ってきているので、ナビサイトばかりに頼るのではなく他の手法も必要だ」というのは矢野氏、大関氏。一方で完全に利用をやめたという中堂氏。「効果が出にくいわりに、コストが高い。他の手法にコストを回す方が効率的。」

ナビサイトの利用には一長一短あるものの、常に変化していく時代にあった手法を見極めていくことが大切であることがうかがえます。

【本件に関する報道関係者様からのお問い合わせ先】

リストグループ 広報 PR 担当 田尻、市原

TEL : 03-3454-5505 MAIL : [pr@list.co.jp](mailto:pr@list.co.jp)

## ●効果絶大！リファーマル採用

ナビサイトに代わる効果的な手法は何か、というディスカッションの中で出てきたキーワードは「リファーマル採用」。中途採用では取り入れている企業も多いこの手法ですが、新卒採用でも有効なのでしょうか。

「すでに効果を実感しています」という大関氏。「5人以上集めたら国内どこでも行き説明会をする。これまでに1人で25人も集めた内定者も。そのおかげで東京以外の地方でも自社を知ってもらう機会が増えている」と話します。

「ご両親からのリファーマルもある」という佐藤。「不動産業界ならではの言えるが、弊社で家を購入いただいたご縁で、ご両親から紹介されることもある。」と話します。

他にも最後まで悩み、内定を辞退した学生にも声をかけることで、リファーマルに繋がることもあるという話もありました。

## ●選考～内定まで 各社の様々な取り組み

「再チャレンジ制度」を実施しているという佐藤。「学生の希望があれば何度でも面接を実施し、過去には5回目で合格し、入社後は新人賞をとった学生もいた」と話します。

「志望動機は聞かない」と答えるのは中堂氏、大関氏。作りこまれた志望動機を聞いたところでミスマッチが起こるだけであると考え、過去の経験やその人の価値観をもとに、どう活躍できそうか正直に話し合いながら、一緒に志望動機を創り上げていくようなスタンスでいるそうです。

また、近年は親御さんの影響も大きいと各社口を揃えて言っており、そのために「内定時点で学生の親御さんに手紙を出し、事業内容の説明、内定を出した理由、どの分野で活躍が期待できるのかなどを伝える。」「セミナーの様子を動画にアップし親御さんにもどんな会社か理解してもらう。」「希望があれば親御さんに直接会社説明をする。」などもしているそうです。

企業側、学生側双方にとって納得のいく結果になるように、様々な取り組みや工夫を実施されているということがうかがえました。また、ご参加いただいた記者様からも「有意義な時間だった」という声を多くいただきました。

今後もリストグループでは、優秀な学生の採用に向けて様々な活動に取り組んでまいります。

### 【リストグループ\*／持ち株会社：リスト株式会社】

創業	: 1991年5月10日
主要事業会社数	: 14社
グループ総売上高	: 554億円(2017年度)
代表取締役社長	: 北見 尚之(きたみ ひさし)
事業地域	: 神奈川・東京・ハワイ・東南アジア・香港
URL	: <a href="http://www.list.co.jp/">http://www.list.co.jp/</a>
事業説明動画	: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=04M0hp2zMvU">https://www.youtube.com/watch?v=04M0hp2zMvU</a>

1991年、不動産仲介事業会社として創業し、仲介/販売、開発/分譲、投資、ファンド、各種マネジメントの事業領域を一貫して手掛けております。2010年に、「サザビーズオークションハウス」を起源に持つ、世界的な高級不動産仲介ブランド「サザビーズ インターナショナル リアルティ®」の日本国内での独占営業権を取得し、2013年にハワイに拠点を拡大しました。2016年からは、経済成長が見込まれるシンガポールや香港などのアジアへ領域を拡げ、日本・ハワイを含むアジアパシフィック地域で事業展開をしています。リストグループは、世界にアクセスできるグローバルネットワークと国内不動産の実績を活かし、「価値ある不動産」を提供してまいります。

【本件に関する報道関係者様からのお問い合わせ先】

リストグループ 広報PR担当 田尻、市原  
TEL: 03-3454-5505 MAIL: [pr@list.co.jp](mailto:pr@list.co.jp)