

「売り手市場」の新卒入社

2008年春の新卒入社は、大手企業が軒並み採用数を増やしたため、バブル期以来の売り手市場だという。複数の内定を持つ学生もザラで、企業側は無事入社式までつなぎとめるのに四苦八苦している。そんな企業向けに内定辞退を防止するビジネスも始まった。その実態をさぐった。

10月に入り、先週までに多くの企業で「内定式」があったが、「企業側は公けにはしませんが、欠席しても、即内定取り消しにはならない。学生側も読み切っています」(人事担当)

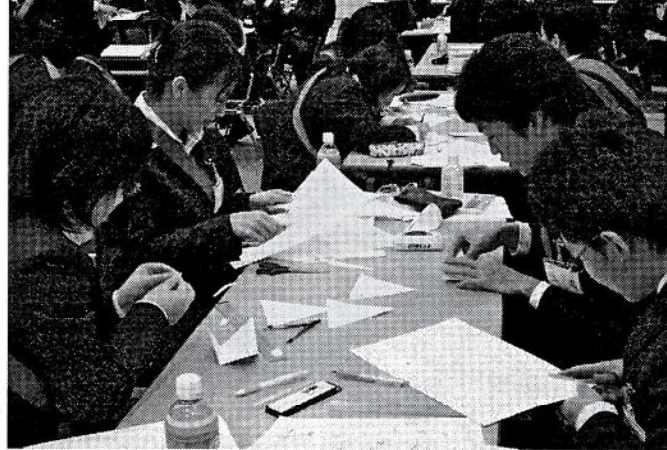
こんな話も伝わってきた。ある学生が内定辞退を携帯電話のメールだけで連絡した。それだけでも如何なものかだが、メールを受けた人事担当者が折り返し電話すると、すでに着信拒否だったという。売り手市場ぶりが分かる逸話である。

企業側も必死で、「バブル期のように飲ませ食わせには昨今の学生は食いつかない。大義名分が必要ない時代になっています」(前出)。

内定者2人に現役着手1人を割り当て、定期的に業務の説明や悩み相

内定辞退防止へ

あの手この手



バンダイナムコゲームスの内定者研修風景 (同社提供)

談を受けるなどというのは当たり前。外部の人材会社やコンサル会社に専門要員の派遣を依頼、内定学生との連絡業務や研修企画、はては個別に辞退慰留を説得するサービスもある。

そのひとつ、人材支援のビジネスでは、「リクルートパンフレット制作研修」というプログラムを開発した。内定者自身がりクルートパンフレットを制作する体験活動を通じて、就職先の業務内容やビジネスの基本スキルを習得、帰属・仲間意識の醸成やモチベーションを維持する。「仕上りは社長に対するプレゼンテーションです。それまでのお客様扱いとは違う関係が始まります」(同社)。

コミュニケーションスキルを伸ばす。今年から企業向けに、内定者が利用するSNS「フレッシュヤーズ」の提供を始めた。

「人事担当者からの要望で内定辞退防止とも入社後も3年以内に3割が辞めていく現状で、入社前から同期の結束にしなければいけない話も聞きます」(企画経営部)。

すでに60社から受注。4000社を顧客に持つ企業の福利厚生アウトソーシング会社のベネフィット・ワンとも提携した。ベ社では、内定者に対して社員に準じた旅行や宿の手配などのサービスを提供するという。

ゲームで資格取得応援…至れり尽くせり

一方、リンクアンドモチベーション、アウンコンサルティングといったベンチャー企業では、内定者の親向けに会社説明会も。リンクは03年から、アウンも05年から開催。親がベンチャー企業に対して抱きがちな不安の解消が狙い。今年には両社とも、ほぼ全員の親御さんが参加したそうだ。

ユニークなのは、バンダイナムコゲームスの研修。元ゲームクリエイターが開発した「経営ゲーム」で、関係会社7社の内定者約85人と現役を合わせた約100人が7チームに分かれ、それぞれ社長や営業、開発などの役割で模擬会社を設立。人事担当扮する取引先との「商売」を通じて営業利益を競った。

「今年で3回目。内定辞退対策というより、このゲームで会社の仕組みを覚えた後、内定者には毎週ドリルを届け、入社までに簿記3級に合格するのがミッションになっています。昨年まで合格率は50%を超え、一般平均より高いんですよ」(広報部)。まさに至れり尽くせり。水戸期入社組は何思う!?