

新規事業に挑戦！（第15回）

中途採用のミスマッチをなくす第3者評価サービス

2017.08.14

企業の人材が流動化し中途採用が増えている中、「採用してみたら、欲しかった人材と違っていた」というミスマッチはありがちなこと。特に、管理職以上の採用ミスは企業にとって大きな痛手であり、人材紹介会社などを利用したとしても、3～4割のミスマッチが起きるのが実情です。

日本リファレンスサービスは、中途採用のミスマッチをなくすために、第三者機関として採用候補者に関する前職での評価を代理収集するリファレンスサービスを企業に提供しています。

【社名】日本リファレンスサービス株式会社
【事業内容】国内唯一のリファレンスサービス(幹部採用セカンドオピニオン)の提供
【設立】2012年5月
【本社】東京都千代田区五番町
【資本金】1500万円
【従業員数】10人



日本リファレンスサービス株式会社
代表取締役CEO

山本治樹(やまもと はるき)

大手教育系企業にて事業開発に携わり、社長表彰6回などの実績を残す。その後、ベンチャー企業の幹部に特化したエグゼクティブサーチファームのBNGパートナーズにて、エグゼクティブコンサルタント、新規事業立ち上げ、リファレンスサービスに従事。2012年5月、日本リファレンスサービス設立

リファレンスがあることは事前に候補者に知らされ、最終面接の前に、本人の同意を得て行われます。最初に、日本リファレンスサービスが候補者本人と面談して「元上司・同僚・部下」といった推薦人3人を出してもらいます。次に同社が、推薦人が適切かどうかを判断し、その上で3人それぞれに面談を実施。採用側企業の求める確認事項を中心に、具体的な実績や経緯などをヒアリングし、その結果をレポートにまとめて企業に提出します。

リファレンスを実施することで、採用面接だけでは分からなかった事実が明らかになることがあり、採用してから「期待と違う、しまった！」ということがなくなります。企業としてはコストと時間のロスを防ぐことができるのです。

ミスマッチの解消にはリファレンスがどうしても必要

山本治樹代表がリファレンスサービスを知るのは、前職のヘッドハンティング会社・BNGパートナーズでのことでした。

教育産業大手で営業・管理・運営の仕事をしていたものの「このままでいいのか」と思っていた山本代表は、たまたま見たブログをきっかけにBNGパートナーズの立ち上げに参加しました。

ヘッドハンティング事業を進めていく中で、どうしてもミスマッチが生じます。そこで、同社では社内にリファレンスサービスを扱う部署をつくり、山本代表は次第にそちらにシフトすることになりました。

採用面接は、基本的に候補者の自己申告であり、アピールの場でしかありません。そのため「3回程度の面接で重要な即戦力を採用することは難しい」と山本代表は話します。ミスマッチを解消するためには、どういう環境で働いてきたのか、仕事の実績・スキル・スタイル、そして弱みも含めた人柄について候補者の事実を知る必要があるのです。

ところが、リファレンスサービスを本格的に事業化しようとすると、採用企業の社内に無理が生じます。なぜなら、ヘッドハンティングは紹介が成立して報酬がもらえるビジネスですが、リファレンスは、不採用になる可能性も内包したサービスだからです。つまり、ヘッドハンティングとリファレンスは利益相反する部分があるのです。

話し合いの結果、山本代表は独立することになり、2012年5月7日、日本リファレンスサービスがスタートしました。当初資本金の500万円は、仕事で知り合ったベンチャー企業の社長など10人から借りて用意しました。

リファレンスを広める責任と使命がある… 続きを読む