

2019年7月18日
株式会社 リクルート マネジメント ソリューションズ

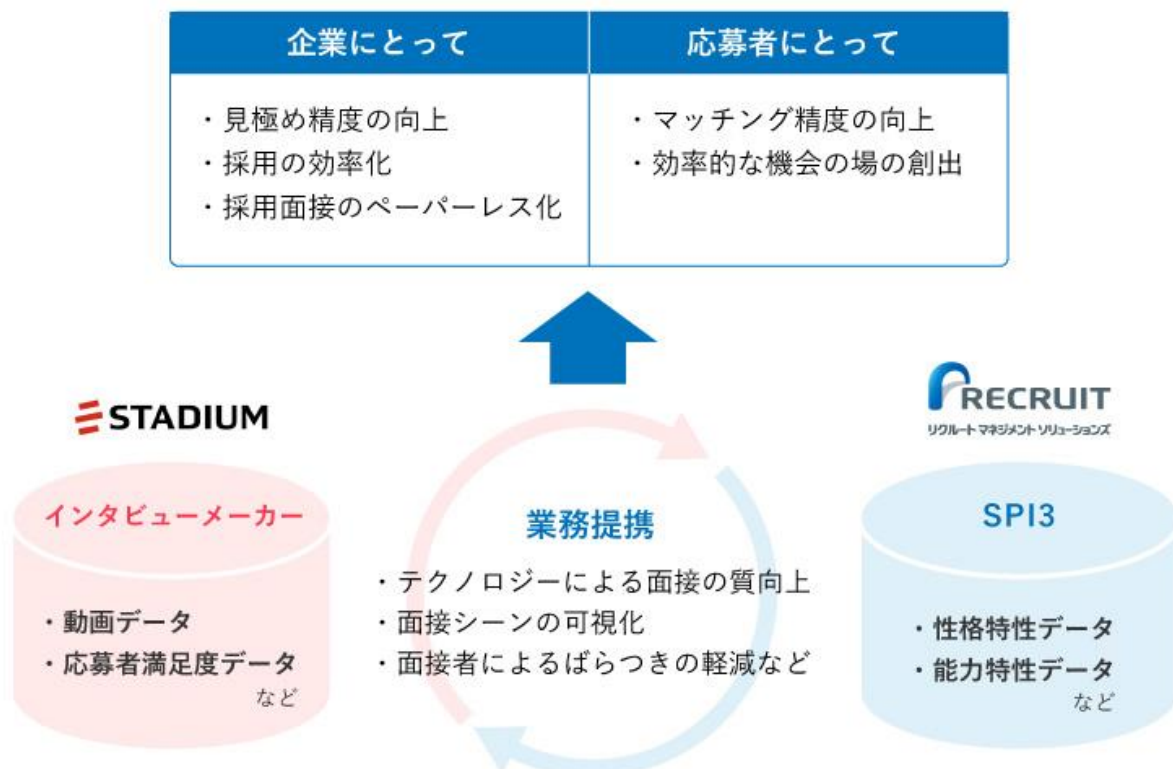
ブラックボックス化していた「採用面接」を可視化！
リクルートマネジメントソリューションズと
Web・録画面接「インタビューメーカー」提供のスタジアムが業務提携開始
～適性検査「SPI3」結果を Web 面接中に活用可能に～

企業における経営・人事課題の解決および、事業・戦略の推進を支援する株式会社リクルートマネジメントソリューションズ（本社：東京都品川区 代表取締役社長：藤島敬太郎 以下、当社）は、Web・録画面接システム導入社数 1,000 社突破の「インタビューメーカー」を提供する株式会社スタジアム（東京都港区、代表取締役：太田靖宏）と業務提携をいたしました。

両社が培ってきた、採用面接と適性検査のデータや知見をもとに協働することで、企業と個人のマッチング精度を高め、双方にとってより良い出会いの創出を目指します。

1. 業務提携概要と目的

- 当社の持つ応募者の適性検査 SPI 3 の結果や採用に関する知見とスタジアム社の持つ面接の録画データを組み合わせて企業に提供。採用活動の生産性向上に貢献することを目指します。
- 面接の際に録画し蓄積された動画データや、応募者からの評価データ、SPI3 のデータ等を掛け合わせることで、ブラックボックス化しやすい「採用面接」の可視化への挑戦を開始。また、その知見を面接者トレーニング、習熟度測定などにも活用し、企業と個人のマッチング精度を高め、より良い出会いの創出に貢献します。



2. 業務提携内容

提携の第一弾として、2019年8月1日より、「インタビューメーカー」と当社が提供するシェアナンバー1の*適性検査「SPI3」のシステム連携を行います。

*年間 13,200 社※1 202 万人の受検者数※2。

※1 「適性検査利用調査」2018年9月実施調査実施機関:株式会社クロス・マーケティング

※2 2018年度実績

本連携により、応募者の適性検査結果を確認しながら Web 面接を行えるようになり、人材の見極めがスムーズになります。加えて、従来多くの企業が面接時に印刷していた履歴書や SPI3 の結果が、インタビューメーカー上で確認できるようになるため、**採用面接のペーパーレス化も促進**されます。

インタビューメーカーと SPI3 を契約中の企業は、インタビューメーカー上で応募者に対して SPI3 の受検を依頼し、結果を確認しながら Web 面接をすることができます。連携にあたる追加費用は不要でスタジオム社への申込のみで連携が開始されます。

※ SPI3 のうち、「Web-SPI : Web 無登録方式」の利用企業様が対象となります

※ 「カスタマイズ項目あり」の検査については、現在対応しておりません

【連携サービスの利用イメージ】



The screenshot displays a web-based interview interface. At the top, it shows the time (13:00 - 14:00) and the job title (新卒総合職). The main area features a video call with a female candidate. To the right, there is an evaluation sheet (評価シート) with a '第1印象' (First Impression) section containing star ratings for '礼儀・態度' (5 stars), '身だしなみ' (4 stars), and '表情' (5 stars). Below this is a '考え方' (Thought Process) section with ratings for '意欲' (4 stars), '理解・判断力' (5 stars), and '責任感' (5 stars). A chat window (チャット) is open at the bottom right, showing a message from '山田 太郎' (Yamada Taro) at 13:12: '八キ八キと話す感じに好感がもてますね。' (I have a good feeling about talking to you like this.) and a response at 13:15: '私も好印象です。' (I also have a good impression.)

3. 業務提携の背景

現在の就職市場は、求人倍率が 1.63 倍（2018 年 12 月時点、厚生労働省統計）と依然として超売り手市場が継続。採用に苦戦する企業が増えています。採用手法は多様化し、人事領域のテクノロジーが進んでいますが、採用面接自体は面接官の属人的な勘や経験に頼っている要素が強く、長らくブラックボックスになっていました。

シェアナンバー1 の適性検査 SPI3 と Web 面接のサービスと技術を連携させることにより、面接シーンの可視化と共に、面接官によるバラツキの排除など、テクノロジーによる面接の質の向上が期待できます。

両社のサービスが連携することで、企業は、スピーディかつ適切な人材の見極めを行えるようになり採用効率が向上します。また応募者にとっても、自身の力を最大限発揮できる機会との出会いの増加に繋がります。

4. 今後の展望

両社の培ってきた人事・面接に関わるデータと強みを活用し、新サービスを開発していく予定です。現在検討している協働テーマは下記の通りです。

1) 当社が提供する「面接力向上サービス」の強化

インタビューメーカーは、Web 面接終了後に応募者から面接満足度を取得しています。このアンケートの結果を、当社が提供している「面接者トレーニング」等に活かすことや、面接者の習熟度測定が可能になります。これにより、面接者の習熟スピードの改善や面接そのものの質の向上が期待されます。

2) 面接の録画データと「SPI3」の連携による応募者評価サービスの開発

インタビューメーカーは、リアルタイムに Web 上で面接官とやり取りをする Web 面接を録画し蓄積するだけでなく、設問に対する回答を動画で提出することで 24 時間選考ができる録画面接も提供しています。

面接の録画データからは、応募者の第一印象、話し方、志望度の高さなど多くの情報が得られるため、エントリーシートとの代用として採用フローに導入する企業も増加しております。スタジアム社では、現在、面接の録画データの解析を進めています。

面接の録画によって得られる応募者の印象データと、「SPI3」による適性検査の結果を組み合わせることにより、企業は応募者と対面する前に精度の高い一次評価ができるようになります。加えて、面接の録画データと SPI3 の情報を統合することにより面接における人物理解が深まることも期待できます。この連携は、採用の効率アップだけでなく、応募者と企業の不幸なマッチングを防ぐことにも繋がり、個人と企業のより良い出会いの創出につながります。

5. 適性検査 SPI3 について

日本初の就職情報誌、『企業への招待』が創刊されたのが 1962 年。当時の採用選抜手法は「学歴主義」「常識テスト」「身元調査」が主流の時代でした。そうした中、学歴などのラベルではなく、一人ひとりの持ち味を知ることはできないかと考え、翌年の 1963 年に今の SPI のベースとなる基礎能力検査や性格検査が開発されました。「リクルートが開発するテストは、最新のテスト理論と心理測定技術に基づいた日本最高水準のものとする」ことを目指し、開発当時から毎月、心理学や統計学の第一人者の方々を集めて「開発委員会」を開催し、開発を行ってきました。

現在、採用選考時のアセスメントツールとして利用されることが多い「SPI3」ですが、上記のとおり、本来は個人の持ち味や特徴を多面的かつ客観的に捉えるために開発された適性検査です。「SPI3」は、性格検査・能力検査で構成されており、その個人が「どのような仕事や組織に合いやすいか」「どのようなコミュニケーション方法が適しているか」等を知ることができます。SPI3 の詳細については下記をご覧ください。

<https://www.spi.recruit.co.jp/>

6. 株式会社リクルートマネジメントソリューションズ 企業概要

リクルートマネジメントソリューションズはリクルート創業後の 2 番目の事業として、「人材採用・人材開発・組織開発・制度構築」の 4 つの事業領域と HR アナリティクス・アセスメント・トレーニング・コンサルティングの 4 つのソリューション手法を駆使し、企業が「個と組織を生かす」ことを支援しています。領域の広さと人事知見の深さを強みに日本における業界のリーディングカンパニーとして、ヒューマンリソースマネジメントの様々な課題に向き合い続けています。また、企業内に専門機関である「組織行動研究所」「測定技術研究所」を有し、理論と実践を元にした研究・開発・情報発信を行っております。

<株式会社リクルートマネジメントソリューションズ>

所在地 : 東京都品川区大崎 1-11-1 ゲートシティ大崎 ウエストタワー7F
設立 : 1989 年
資本金 : 1 億円
代表者 : 代表取締役社長 藤島敬太郎
事業内容 : 企業における経営・人事課題の解決および、事業・戦略の推進支援
会社 HP : <https://www.recruit-ms.co.jp/company/>

7. 株式会社スタジアム 企業概要

スタジアムは、スマホや PC があればいつでもどこでも面接ができる月額制のウェブ面接ツール「インタビューメーカー」を SaaS 形式で提供しています。2017 年 5 月のサービス開始以来、株式会社 ADK ホールディング様、株式会社コーセー様、積水ハウス株式会社様、キューピー株式会社様、ダイドードリンコ株式会社様を始めとする 1,000 社以上の企業に導入されるサービスに成長いたしました。「インタビューメーカー」によって、面接にテクノロジーを導入し、旧態依然とした面接を進化させていきます。

<株式会社スタジアム>

所在地 : 東京都港区赤坂 3-4-3 赤坂マカベビル 6F
設立 : 2012 年 8 月 30 日
資本金 : 5 億 7,100 万円 (準備金含む)
代表者 : 代表取締役 兼 CEO 太田 靖宏
事業内容 : 営業代行、ビジネスプロセスアウトソーシング、
Web サービス・アプリ・システムの企画・開発・販売の事業企画・運営
会社 HP : <https://stadium.co.jp/> (コーポレートサイト)
<https://interview-maker.jp/> (サービスサイト)

8. 本テーマに関するスピーカーのご紹介

■山崎 淳 (やまざき あつし)



株式会社リクルートマネジメントソリューションズ 執行役員
HR アセスメントソリューション統括部 統括部長

1996 年株式会社人事測定研究所 (現リクルートマネジメントソリューションズ) 入社。企業への採用選考支援、人事制度設計、教育体系構築支援などに従事した後、2012 年株式会社リクルートキャリアにおいて適性検査 SPI を中心とした採用選考支援事業責任者、リクナビ等のメディアサービス営業責任者、リクナビ編集局長を歴任。2018 年 4 月より現職。

【スピーカーコメント】

採用活動における「面接」は、これまでブラックボックスであることが普通でした。両社ならではの知見を活かし、「面接」にイノベーションを起こしていくことを期待しています。そのことで、採用活動を行う企業にとっても、求職者にとっても効率的・効果的な活動になることを狙います。

■前澤隆一郎（まえざわ りゅういちろう）



株式会社スタジアム 執行役員

2005年リクルート入社。じゃらんの大規模リニューアル、ポンパレのプロデューサー、全社ID・ポイントプログラムの設計を担当。2011年DeNA入社。北米にてアプリ集客を担当し単月黒字化を実現。2013年リクルートライフスタイル入社。男性妊活キットSEEM、QR決済事業など新規事業を立ち上げ。2017年LITALICOで執行役員に就任し店舗の集客を管掌。

【スピーカーコメント】

私たちは、「面接×テクノロジー」を掲げ、従来では得られなかった価値や気づきを面接参加者に提供し、その利便性も大幅に高めることを目指しています。今回の業務提携は、まさに面接がテクノロジーを介して「適性検査」と融合することで、新たな価値の創出につながる大きな一歩になると考えています。業界最大手のリクルートマネジメントソリューションズ様の持つ技術や知見を組み合わせることで、両社で応募者と企業の双方にとって意義のあるサービスを提供できるものと信じております。