

組織課題ではなく、組織の強みを見つけることに特化した、日本初のサーベイ
「MyRefer ファンベース採用サーベイ」12月2日提供開始
 ～従業員のファン度を可視化し、リファラル採用で強い組織づくりを～

株式会社 MyRefer（本社：東京都新宿区、代表取締役社長 CEO：鈴木貴史）は、従業員のファン度を可視化し、リファラル採用を通じてより強い組織づくりを支援するため、「MyRefer ファンベース採用サーベイ」を2021年12月2日より提供開始します。

サービス URL：<https://bit.ly/3G8BHsl>



■開発の背景：リファラル採用を促進するために「愛着のある従業員」を巻き込み、成功事例を作ることが有効

コロナ禍で自社にマッチする優秀な人材を採用するため、企業の4割がリファラル採用を導入・検討しています。一方、従業員に自発的に紹介してもらうことは容易ではありません。自発的な紹介を促す上で、会社の魅力やカルチャーの理解を深める必要があります。しかしながら、従来の組織サーベイは、主に課題の特定や自社のネガティブな部分の特定に主眼を置いているものがほとんどでした。その結果として、「サーベイの結果を有効活用できていない」や「むしろ従業員の不平不満を煽ってしまうのではないか」といった懸念の声もあります。

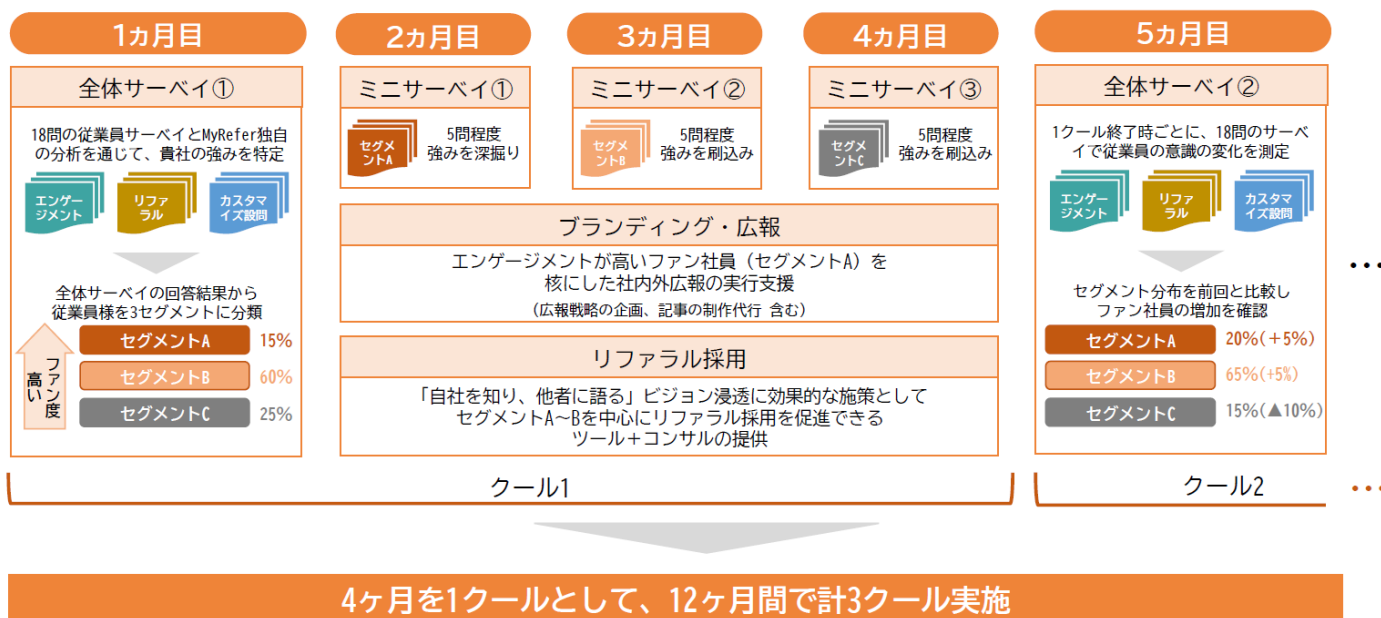
また、リファラル採用研究所で2021年9月に実施した共同研究(※1)によると、会社に帰属意識がある人は「紹介したい」という意思が強く、さらに紹介した友人が入社することで愛着がさらに高まると分かりました。加えて、「周りのリファラルでの入社者を見ること」が紹介を促すため、自社を積極的におすすめしたいファン社員と一緒にリファラル採用事例を作って周りに伝播することが有効だと分かりました。

これらを背景に、自社に愛着を持ち、積極的に自社を紹介したいファン社員を特定し、リファラル採用を通じて強い組織を作っていくための「MyRefer ファンベース採用サーベイ」の開発に至りました。

(※1) リファラル採用研究所調べ 研究概要：日本の人材市場におけるリファラル採用に関する共同研究

■「MyRefer ファンベース採用サーベイ」について

「MyRefer ファンベース採用サーベイ」は、採用上の武器となる魅力の発掘・ファン社員の特定などポジティブな側面にフォーカスすることで、今後自社がより「おすすめされる企業」に変革を進めていくための最もコアとなるデータ・材料を網羅的に収集します。年3回の全体サーベイとその間に毎月ミニサーベイを実施することで、リアルタイムに施策の効果を計測し、社内外にファンを増やしていきます。プロジェクト全体の流れとしては、4ヶ月を1クールとして、12ヶ月で計3クール行います。



■「MyRefer ファンベース採用サーベイ」の特長

1. リファラル採用で最初に巻き込むべきファン社員の特定

まずは、エンゲージメントの「動機づけ要因」に特化した質問により、リファラル採用で最初に巻き込むべき、自社を積極的におすすめしたいファン度の高い従業員を特定します。また、潜在候補者とのつながりが多いポテンシャル従業員も可視化します。

2. 同業他社とのスコア比較から、貴社の特徴を客観的に把握

3万件を超える MyRefer データベースの同業他社とスコアを比較することで、自社の強みや魅力など、おすすめしたくなるポイントを客観的に把握することができます。また、自社の強みを言語化し、社外広報やリファラル採用を通じて求職者に発信することができます。

3. 日本で先駆けてリファラル採用の市場を啓蒙してきた MyRefer のノウハウを活用

長年リファラル採用と向き合ってきた MyRefer のノウハウをもとに、自社の現在のリファラル採用力の診断や組織特性に基づいた効果的なリファラル採用の推進方法のご提案ができます。また、リファラル採用の阻害要素を洗い出し、施策の優先度を可視化します。

■ 先行活用した企業の声

・株式会社博報堂キャスティング&エンタテインメント様

当社は、総合広告会社の博報堂を親会社に持ち、タレント・音楽・キャラクター・コンテンツのキャスティングならびにライセンス業務を行っています。中途採用においてより当社との親和性が高く即戦力になる人材に出会うため、今年度よりリファラル採用を導入しています。

今回、リファラル採用制度の社内浸透と効果的な制度運用を見据えて、サーベイを行いました。MyRefer の豊富な組織変革コンサルティングの実績をもとにしたサーベイなので、最小の人事工数・従業員負荷で、今後注力していくべき施策や自社のリファラルポテンシャルを効率よく把握することができました。この結果を用いて、よりおすすめしたい組織づくりを促進していきたいと思えます。



・株式会社 VSN 様

当社は、大手 IT 企業、トップメーカーにエンジニアとして高い技術力を提供し、顧客や社会の様々な課題を解決するためのコンサルティングサービスを行っています。転職市場にはなかなか出てこない優秀なエンジニアへアプローチするため、2015 年よりリファラル採用を開始しました。さまざまな施策を実施した結果、現在では社員の約 30%がリファラル採用に協力的になり、年間 30 人ほどのエンジニアがリファラル採用で入社しています。

今回、リファラル採用にさらに多くの従業員を巻き込んでいくため、サーベイを行いました。MyRefer 様の豊富な実績のもと設問が厳選されており、人事工数や従業員負荷が少なく、今後取り組みべき施策や自社のリファラルポテンシャルを詳しく知ることができました。今後もファン社員の声を広めてよい組織づくりを進めながら、リファラル採用を促進してまいります。



■ 株式会社 MyRefer 代表取締役社長 CEO 鈴木貴史コメント

当社は「つながりで日本のはたらくをアップデートする」をビジョンに掲げ、2015 年の創業以来、700 社を超える企業のリファラル採用の支援を行ってまいりました。この 5 年間で市場も変わり、新時代の採用のスタンダードとしてリファラルが着目されるようになってきた一方で、「自社ではそもそもおすすめしてくれる従業員がいないのではないか」「社員は自社を魅力的に話せないのではないか」という不安の声をいただく機会はまだまだあります。

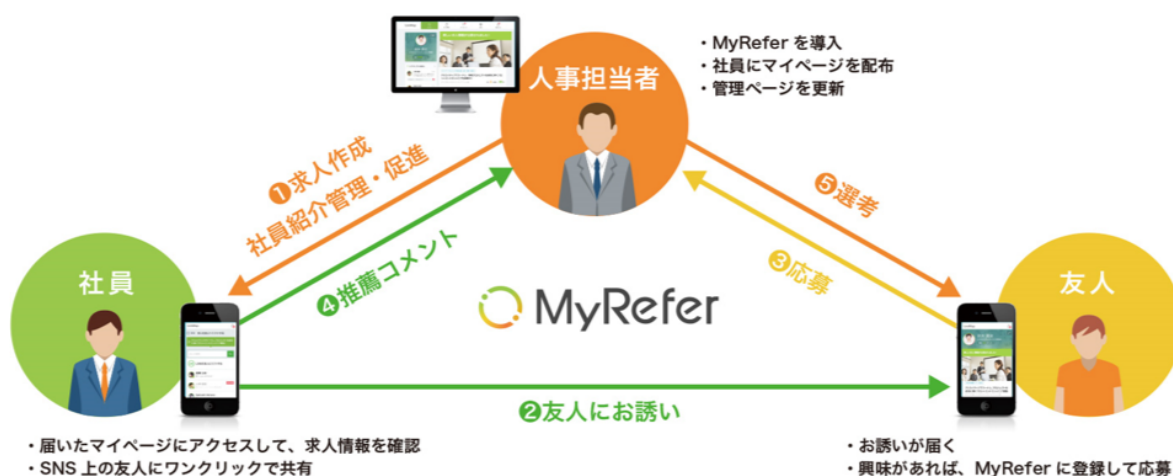
今回開発した「MyRefer ファンベース採用サーベイ」は、従来の組織診断サーベイとは一線を画し、不満や課題などの衛生的要因をあぶりだすのではなく、自社の強みや魅力を言語化することで、自社をおすすめされる企業、働き手から選ばれる強い組織に変革していくことを目的にしています。今後も、MyRefer サービスを通じて、個人と組織のエンゲージメントを高め、信頼できる“人と人とのつながり”ではたらくをアップデートしてまいります。



【サービス概要】

- ・名称：MyRefer ファンベース採用サーベイ
 - ・内容：年 3 回の全体サーベイとその間に毎月ミニサーベイを行い、組織の強みを見つけ自社を「おすすめされる企業」に変革する従業員サーベイ
 - ・提供開始日：2021 年 12 月 2 日
 - ・サービス資料ダウンロード：<https://bit.ly/3G8BHsl>
- ※詳しくは、下記よりお問い合わせください。
<https://i-myrefer.jp/corp/support/inquiry/input>

■従業員が最も紹介しやすいリファラル採用サービス No.1「MyRefer」(※2)



従業員が知人・友人を紹介して選考する「リファラル採用」。「MyRefer（マイリファー）」は、企業のリファラル採用を促進するクラウドサービスです。企業と従業員、将来の採用候補者をつなげ、つながりから本来巡り合えなかったマッチ率の高い採用と企業エンゲージメントの向上を支援します。

MyRefer を導入した人事は、リファラル採用を開始する従業員情報を登録。従業員はアプリ、Web などのマルチデバイスを通じて、いつでもどこでも自社の募集求人やイベント情報を SNS で気軽に紹介することができます。人事は従業員のファン度合いを可視化しながら、紹介を活性化するリワードプログラムの運営や社内ニュースの配信をすることができ、仲間集めを楽しく、スマートに実現することができます。

・サービスサイト：<https://i-myrefer.jp/>

・資料：<https://i-myrefer.jp/corp/support/download/input/>

(※2) 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2019 年 10 月期_ブランドのイメージ調査

【会社概要】

社名：株式会社 MyRefer

所在地：〒162-0825 東京都新宿区神楽坂 4-8 神楽坂プラザビル G 階

代表：代表取締役社長 CEO 鈴木 貴史

創業：2015 年 4 月 1 日

設立：2018年5月28日（※スピンオフにより独立）
資本金：8億6,750万4,198円（資本準備金含む）
会社HP：<https://myrefer.co.jp>