

2018年11月12日
株式会社インプレスR&D
<https://nextpublishing.jp/>

組織を成長させる、採用戦略の作り方！
『会社を成長させる新卒採用 戦略編』&『面接編』
面接で苦い思いをしたことのある、採用責任者必見の書！

インプレスグループで電子出版事業を手がける株式会社インプレス R&D と、ビジネス書の出版を手がける株式会社クロスメディア・パブリッシングは、『会社を成長させる新卒採用 戦略編』、『会社を成長させる新卒採用 面接編』（著者：曾和利光）を発行いたします。

『会社を成長させる新卒採用 戦略編』

<https://nextpublishing.jp/isbn/9784802076883>

『会社を成長させる新卒採用 面接編』

<https://nextpublishing.jp/isbn/9784802076890>



<< 発行主旨・内容紹介 >>

採用で会社を成長させるにはどうしたらいいのか？

そのためには「何人必要か？」を出発点にして、採用を行ってはいけない。

今の現状をどのように見立て、いかに優秀な人材を採用していくかの戦略がなければ会社の成長に寄与することはできない。

本書では、著者がリクルート、オープンハウス、ライフネット生命保険で

2万人を越える就職希望者の面接を行った経験から、

その戦略の立て方に関して徹底的に具体性をもって記する。

(本書は、次世代出版メソッド「NextPublishing」を使用し、出版されています。)

『会社を成長させる新卒採用 戦略編』

著者:曾和利光

小売希望価格:電子書籍版 1,200 円(税別) / 印刷書籍版 1,380 円(税別)

電子書籍版フォーマット:EPUB3 / Kindle Format8

印刷書籍版仕様:A5 判 / モノクロ / 本文 88 ページ

ISBN:978-4- 80207-688-3

発行:株式会社クロスメディア・パブリッシング

<<目次>>

【第1章】採用には間違った常識があふれている

経営者、現場、担当者の「持論」で採用を行ってはいけない

採用チームに必要なのは多様性、同質な人の集まりではない

現場が求める人材像が常に正しいわけではない

採用した人がいい人だと信じ込み、検証しない

志望度が高い学生ばかり採用する

前例を踏襲した「待ちの採用」を続けている

【第2章】「攻めの採用」をはじめよう

採用における「戦略」「戦術」「戦闘」

事業戦略から考える攻めの採用戦略

何を組織人事戦略の軸とするか

人材ポートフォリオと人材フローの戦略

人材ポートフォリオ戦略

人材フロー戦略

求める人物像を設定する

求める人物像を構成する要素の数

求める人物像の「具体的な」イメージ

言葉の意味の摺り合せをする

求める人物のイメージを統一させる

【第3章】攻めの採用戦術とは？

いかにして求める人材を採用していくか

新卒採用においてKPIを設定すべき7つの指標

自社に適した選考プロセスの設計

【第4章】優秀層を集めるための母集団形成

なるべく多くの優秀層に会うことが大事

「採用最適」と「採用担当者最適」は違う

エントリーシートは極力なくすか、軽くする

WEB サービスを使い、エントリーシートの手間を極力簡単にする

「書いて持ってこさせる」のではなく「来てから書いてもらう」

できるだけ後工程で提出させる

説明会は「学生にとってメリットのあるもの」にする

説明会への参加は義務化しない

説明会は小分けにして多回数実施し、学生が参加しやすいようにする

説明会は学生にとって便利な場所で行う

五月雨式・同時並行的に複数の選考プロセスを進めていく

早期受験者は早期に選考プロセスを進めていき、待たせない

途中辞退者にも接触を続ける
ネットワーク採用を実施する
学生にとって魅力的な出会いイベントを設ける

【第5章】新卒採用から会社を変える！

- 事例① リクルートにおける採用改革
- 事例② ブランド力のない地域限定型の企業での採用改革
- 事例③ 応募者や新入社員の人脈を活かした採用改革
- 事例④ 海外の優秀層を狙った採用改革

【第6章】会社の成長によりマネジメントはどう変わるか？

社員数が増えると何が起こるか

『会社を成長させる新卒採用 面接編』

著者: 曾和利光

小売希望価格: 電子書籍版 1,280 円(税別) / 印刷書籍版 1,380 円(税別)

電子書籍版フォーマット: EPUB3 / Kindle Format8

印刷書籍版仕様: A5 判 / モノクロ / 本文 98 ページ

ISBN: 978-4-80207-689-0

発行: 株式会社クロスメディア・パブリッシング

<<目次>>

【第1章】面接で、学生を口説いていますか？

「戦闘力」とは口説きの力

見つける勇気と口説く勇気

用達成のカギは愛着

相手のことを深く理解する

理論を身につける

【第2章】優秀層を見抜く採用選考

各選考段階の目的の設定

面接合格率についての留意点

優秀層を見抜く面接の進め方

わかりにくい人」をどうするか？

優秀な順から採用するためのジャッジ方法

【第3章】優秀層を口説く極意

採用ブランド以上の人材を獲得する方法

自己開示がもっとも大事

フラットな姿勢も忘れずに

口説きのポイント①「フォロートーク」

口説きのポイント②「意思決定サポート」

相手の関心に合わせて、必要な情報を提供する

【第4章】採用の成否をわかる、内定の出し方

上手な内定出しの方法

その他の例外的対応について

誰もが陥る内定ブルーへの対処法

内定者に持って欲しい心構えについて

採用と同じ情熱で、配属も行う

<< 著者紹介 >>

曾和利光(そわ・としみつ)

株式会社 人材研究所代表取締役社長。

1971年、愛知県豊田市出身。灘高等学校を経て1990年に京都大学教育学部に入学、1995年に同学部教育心理学科を卒業。

株式会社リクルートで人事採用部門を担当、最終的にはゼネラルマネージャーとして活動したのち、株式会社オープンハウス、ライフネット生命保険株式会社など多量の業界で人事を担当。

「組織」や「人事」と「心理学」をクロスさせた独特の手法が特徴とされる。

2011年に株式会社 人材研究所を設立、代表取締役社長に就任。

企業の人事部(採用する側)への指南を行うと同時に、これまで2万人を超える就職希望者の面接を行った経験から、新卒および中途採用の就職活動者(採用される側)への活動指南を各種メディアのコラムなどで展開する。

< 販売ストア >

電子書籍:

Amazon Kindle ストア、楽天 kobo イーブックストア、Apple Books、紀伊國屋書店 Kinoppy、
Google Play Store、honto 電子書籍ストア、Sony Reader Store、BookLive!、BOOK☆WALKER

印刷書籍:

Amazon.co.jp、三省堂書店オンデマンド、honto ネットストア、楽天ブックス

※各ストアでの販売は準備が整いしだい開始されます。

※お取り扱いを希望される書店ご担当者様は、「楽天ブックス 書店客注サービス」をご利用いただくことで、1冊単位で仕入れることができるようになりました。

楽天株式会社 「楽天ブックス」書籍チーム

TEL:050-5817-2517 / 電子メール: bmd-cnt@mail.rakuten.com

【株式会社クロスメディア・パブリッシング】 <http://www.cm-publishing.co.jp/>

株式会社クロスメディア・パブリッシング(本社:東京都渋谷区、代表取締役:小早川幸一郎)は、ビジネス書を中心に全国主要書店の売上ランキングにあがるベストセラーを数多く出版しています。「あらゆるメディアを通じて、働く人々の問題解決をする」という理念のもと、電子書籍やWeb サービスなどにも積極的に取り組んでいる会社です。

【株式会社インプレス R&D】 <https://nextpublishing.jp/>

株式会社インプレス R&D(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:井芹昌信)は、デジタルファーストの次世代型電子出版プラットフォーム「NextPublishing」を運営する企業です。また自らも、NextPublishing を使った「インターネット白書」の出版など IT 関連メディア事業を展開しています。

※NextPublishing は、インプレス R&D が開発した電子出版プラットフォーム(またはメソッド)の名称です。電子書籍と印刷書籍の同時制作、プリント・オンデマンド(POD)による品切れ解消などの伝統的出版の課題を解決しています。これにより、伝統的出版では経済的に困難な多品種少部数の出版を可能にし、優秀な個人や組織が持つ多様な知の流通を目指しています。

【インプレスグループ】 <https://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス(本社:東京都千代田区、代表取締役:唐島夏生、証券コード:東証1部9479)を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「旅・鉄道」「学術・理工学」を主要テーマに専門性の高いメディア&サービスおよびソリューション事業を展開しています。さらに、コンテンツビジネスのプラットフォーム開発・運営も手がけています。

【お問い合わせ先】

株式会社インプレス R&D NextPublishing センター

TEL 03-6837-4820

電子メール: np-info@impress.co.jp