

物流Weekly (2004年09月27日 1面掲載)

人材・職業紹介サービスを展開

あいまいな考えは捨て「使える人材」を採る 日本ロジファクトリー

『即戦力という概念をはっきり位置付けよう』

「即戦力で活躍してくれる経験豊富で優秀な人材がほしい」と考える経営者や採用担当者は多い。一方、社会情勢の変化や雇用環境の多様化に伴い、「経験を生かし、やりがいのある新たな現場で挑戦してみたい」と考える物流業界人も増加傾向にある。しかし、この業界での転職は、人的なつながりによるものが大半で、両者のニーズを満たす効果的な求人・採用活動は展開されていないのが大半で、両者のニーズを満たす効果的な求人・採用活動は展開されていないのが現状。『物流バンク』で知られる日本ロジファクトリーでは、物流に特化した人材・職業紹介サービス『ロジキャリアバンク』を展開している。このほど、同社が開いたセミナーで、同社でキャリアコンサルタントとして活躍する古大工真規氏が、業界の人材採用の現状と効果的な採用方法を解説した。

「行動事実の確認」で使えるかを見極める

古大工氏は、物流業界では効果的な人材の流動化は他業種ほど進んでいないと説明。「企業の生き残りをかけて、各社が『良い人材』の採用に注力しているが、適材がなかなか見つからないのが担当者に共通する悩み」という。一方で、「年功序列を重視するなど旧態依然とした組織や、成果主義がうまく機能していない企業から優秀な人材が流出しつつある」とも。

同氏は、「優秀な人材はコストをかけて採用する時代になった」とし、「従来型のキャリア採用では即戦力を確保できない」と断言。「『人は採ってみないと使えるかどうかは分からない』という従来のやり方は絶対に避けるべき」と注意を促す。

では、一体どうすれば『使える人材』を採用できるのか。古大工氏は「『良い人材を採りたい』というようなあいまいな考えは捨て、『即戦力』という概念をはっきりと位置付けて選考することが重要」とする。しかし、「過去の経歴や肩書きに判断を狂わされないことも大切」という。

「何通もの履歴書に目を通してると、どうしてもそこ（経歴や肩書き）に目がいってしまうが、それが入社してからの成果を保証するのでも決してない」。また、「過去の経歴が華々しい人材は、得てして給与面などの条件も高い」とし、「『高い買い物（人材）だったのに、結局、ダメだった』となってしまう可能性がある」と指摘する。

本当に自社が必要とする人材を採用するには、古大工氏は、「『行動事実の確認』をすることで、本当に使える人材かどうかを見極めることができる」とし、「『自らが粘り強く、物事に取り組んで、何らかの成果を挙げたことがありますか』。この質問で求職者の力量が分かる」という。「採用担当者なら誰も求職者の現在の職場に乗り込んでいき、仕事振りを見てみたいと思うはず。この質問を投げかけることで具体的な能力やスキル、人物像が分かる。求職者の成功体験を一方向的に聞くだけで終わる採用面接は危険。失敗談や苦労話をきちんと話せ、『それを乗り越えたからこそ私はここに座っている』という方を選んでほしい」。

経営者の一撃最も効果的

また、優秀な人材は、「自社だけではなく数社から内定を受けているケースが多い」という。どうしても欲しい人材を逃さないためには、「求職者の判断を決定づける『経営者からのプラスの一撃』が最も効果的」とする。

つまり、「魅力ある経営者の面接こそが最良の口説き文句」とし、「経営者が持つビジョンや思いを伝えることが、会社の規模や条件などを乗り越えて、求職者の心を打つことができる」と言いきる。「経営者が最も熱心な採用担当者になることが、優秀な人材を獲得するための基本」であり、「求職者に『この会社に入りたい』と思わせることで、給料や条件などの交渉の際も企業側が有利に運べるようになる」というのだ。

優先順位を明確に「パーフェクト」は存在しない

同社の『ロジキャリアバンク』のような人材紹介サービスを活用する際、「人材に求める能力やスキルの優先順位を明確にすることが重要」と説明。「自社の募集要項すべてを満たす『ミスターパーフェクト』は存在しないことを認識し、求めるポジションでの業務内容と戦略上の使命を勘案し、依頼することが必要」とする。「迅速で円滑な候補者選定を進めるため、必要な情報をタイムリーに紹介会社に提供することが大切とも。

また、「落す面接ではなく、採る面接を実施することが重要」という。「面接担当者からも企業の姿勢が如実に現れてくる」からだ。「顧客や取引先だけではなく、『採用』という切り口からも企業は見られていると認識し、受験者への『顧客満足』を考えてほしい」とし、「『落ちたが良い面接だった。良い受験をした』と思ってもらえるような採用活動を展開し、決して、受験者を追い込む圧迫面接をしないでほしい」。物流という同じ土俵（業界）でビジネスを展開している以上、風評は必ず伝わる。いつかその求職者が顧客や取引先となる可能性も多々あり、良い関係を構築しておくことが望ましい」。

『ロジキャリアバンク』についての問合せは、電話 03 (5614) 6352 番

HPは <http://www.nlf.co.jp>

【大西 友洋】