

お客様インタビュー



応募者とのマッチングをより丁寧に! グループ会社の採用業務をシェアード化
採用パートナーとしてグループ合同採用の仕組み作りを設計から実行まで併走
～グループ各社合計50名の採用に成功!次年度はグループ合計150名採用に拡大へ～

富士通HRコンサルティング株式会社様

最先端テクノロジーを活用して様々なステークホルダーと信頼を醸成し、社会課題の解決に向けて挑戦している富士通。

その富士通グループ各社を採用の面で支えているのが富士通HRコンサルティング(以下FHRC)。採用市場におけるブランドの向上や採用業務のシェアード化へ向けてグループ合同採用へと舵を切ることになり、ゼロから構築した仕組み作りについて人材採用センターの小島氏にお話を伺いました。

サービス導入の背景

応募者を適材適所へ！

採用のコンシェルジュ機能を担うべくグループ合同採用がスタート

—Q. 当社にお声掛けいただいた経緯について教えてください

私たちは富士通グループの採用業務を請け負い、グループ各社の意向をふまえ、採用成功に向けて導いていくことをミッションとしています。

しかし、グループ合同採用は富士通としても初めての試みとなり、当時社内にはそのノウハウがありませんでした。

グループ採用の新しい仕組みを構築し、採用成功というゴールに向かって最短距離を考えたとき、自分たちの力だけで模索するのは得策ではないと考え、レジェンダさんのような大規模なグループ合同採用の実績があるベンダーさんに、パートナーとして並走してもらうことが近道なのではないかと考えてお声がけさせていただきました。

— Q. グループ各社の採用を成功へ導くにあたって、どのような課題解決を意図してサービス導入をご検討されましたか

冒頭でも申し上げましたが、一番の課題はグループ採用の新しいあり方を構築するためのノウハウがないということでした。これまで各社が行ってきた単独の採用活動とは異なり、グループ採用でははるかに複雑なフローを考えなければなりません。この最初の設計を間違えてしまうと運用開始後に様々なトラブルが発生し、その対応に追われることになります。

採用は自社だけでなく応募者の人生をも左右するとても大切な業務です。ミスがあってはならないし、採用担当としては応募者の気持ちに寄り添った対応をしたい。だからこそノウハウも無しにゼロからスタートさせることは出来ない。そこで私たちと一緒に併走してくれるパートナーとしての存在が必要不可欠だったのです。

またもう一方で、自社メンバーの本業への集中を目的としたオペレーショナルな業務の効率化という課題もありました。

私たちは、グループ各社の現場社員を採用活動に巻き込みつつ、各社の採用担当に成り代わって応募者との接点を作っていく必要があります。これがコア業務になるのですが、面接調整や細かいオペレーション業務に追われてしまうと、グループ各社の現場社員とも応募者とも向き合う時間が取れなくなり、採用活動自体が作業になってしまうことを懸念していました。業務効率化は副次的な課題ではありましたが、これを同時に解決できれば本来の目的を達成できるという狙いがありました。

—Q. 委託先を選定するにあたり、どのようなポイントを中心に比較されましたか

ひとつは、グループ各社を束ねて採用支援をした実績や知見があること。もうひとつは、私たちと一緒に一から土台を作っていただけることです。さらに言えば、先んじて私たちの意図を汲んで「一緒にこうやって行きましょう!」と導いてくれるコンサルティングパートナーを探していました。

ベンダーに業務を依頼する際、通常であれば採用業務のワークフローがある程度決まっっていて、それを切り出す形でお願いすることが多いと思います。でも、当社の場合は一から設計して、今後の拡大も想定した複雑かつ柔軟性の高い合同採用のワークフローを作らなければならなかった。

そのため、共に悩み共に挑戦して行けるある意味同志でないと、この長い道のりを乗り越えていくことは出来ないと考えていました。

—Q. 土台作りとは具体的にどのようなものだったのでしょうか

集め方・選考の進め方・見極め方といった採用戦略部分の構築がここで言う土台にあたります。

例えば、何社まで併願を可能にするのか、1次選考は共通選考にするのか個社別の選考にするのか、最終面接は各社独自の面接となるかどういったフローにすればスムーズになるか、などの仕組みについて、アドバイスをいただきながら一緒に考えていきたいと思っていました。

もうひとつはブランディングです。単純に富士通グループのネームバリューだけで集めることは本意ではなく、あくまでも各社の意向に沿った人材をどのように惹きつけていけるかがポイントでした。また、それを同時に複数社進めていく必要があるのです。各社単独では集めきれないような人材を惹きつけ、且つ応募者の志向に合わせてうまくマッチングさせること。それをどうすれば実現できるのかを考えることも土台作りのひとつです。

— Q. 当社をお選びいただいた決め手や継続いただいている理由について教えてください

ベンダー選定のポイントのひとつは、知見やノウハウをしっかりと持っていることとお伝えしましたが、なにより私たちの想いに共感してくれるのは誰か?ということを重視していました。

そのためにベンダー各社との最初のお打ち合わせの段階から、私たちが目指しているゴールを細かくご説明していました。

とても複雑で難しいオーダーをしていた自覚はありますが、それに対して単にコストメリットや自社の過去の実績をアピールするだけではなく、苦悩を共にしていく「覚悟」を示してくれたのはレジェンダさんだけでした。

また、これは後日談ですが、細心の注意を払っても防ぎようのないミスが起こってしまった際に、そのミスを真摯に受け止め、リカバリー対応や再発防止施策を検討してくれました。その姿勢により一層信頼感が深まったということも、継続してお願いしている理由かと思っています。

導入後の変化

学生の想いに寄り添うパートナーシップや データドリブンな採用広報が奏功し 50 名の採用に成功

—Q. 今回、当社には主にどのような業務をお任せいただいたのでしょうか

ほぼ全部ですね（笑）冒頭から申し上げているコンサルティングパートナーとしての課題解決については、プロマネの方と二人三脚でほとんど全ての運用設計についてご支援いただいています。

具体的な例を挙げると、他社が提供する採用システムを使った設計に関わってもらいました。合同採用に合わせ、複雑なフローや運用ルールなどのシステムカスタマイズについて、私たちとシステムベンダーの間に入って細々した要件定義をしてもらいました。

また、ブランディングについても合同採用のホームページを新規に立ち上げる必要性があったので、レジェンダさんに WEB クリエイターの方を紹介していただきました。WEB サイト制作専門の会社に依頼をせず、なぜレジェンダさん経由でお願いしたかという、「データドリブン採用の実現」という目的があったからです。オウンドメディア形式での情報発信は HP よりスピーディーでタイムリーに求職者の心に響く内容になるのではと考えました。ライトな雰囲気ありのままの会社のコマを伝えていくことに適した手法だと思い採用しました。そこからどのようにメディアとして育てていくかをご相談した中で、データの分析が必須であり、それを実現するためにもシステムの運用を任せているレジェンダさんの協力が必須でした。そこで、プラットフォームの選定からご提案をいただき、より戦略的かつまだ採用市場では目新しい「note」の活用を推していただいたことは我々としても新鮮な発見でありワクワクするものでした。

そして、こういった施策でありがちな失敗例として、立ち上げて終わってしまい更新がままならないケースがあります。せっかくいい情報を発信してもそれが応募者のニーズにマッチしていないと意味がありません。そのため、配信結果の開封率や URL のクリック率などをレポートしたり、グーグルアナリティクスで行動分析などをしてもらったりしました。そこから、より効果的なメディアにするには次の更新ではどうやっていくのが良いかを議論して内容を改善する仕組みが構築出来たことが採用成功にも起因していると考えています。

そのような動きが出来た背景としては、私たちと WEB クリエイターの方、そしてレジェンダさんが一丸となれたからこそだと思います。データドリブンなブランディングは初めての試みでしたが、レジェンダさんとクリエイターの方がパートナーシップを発揮してくださったので良い仕組みが出来たと思いますし、現在も安心してお任せすることが出来ています。まだまだ立ち上げたばかりなので、より一層データを活用し他社に先駆けた取り組みとして高みを目指していきたいです。

—Q. 実はもっとこうして欲しかったというご要望があれば教えてください

現時点で色々難しい相談をしてしまっているのですが、これ以上求めるとさすがに追加費用という話になると思うので大丈夫です（笑）これは要望というより付加価値を感じていることなのですが、私たちとしては、

こちらがふと口にしたことに対しても、聞き逃すことなく拾い上げて次々と新しいご提案に繋げてくれることに本当にありがたみを感じています。

例えば、毎週レポートを上げていただいているのですが、私たちでは気付けないような視点からレジェンダさんがその課題にフォーカスした様々な改善施策・サービスを調べて提案してくれます。

そういった潜在的なニーズも感度高く拾って対応してもらったり、外部環境の動向を踏まえた第三者視点での改善提案などは、とても得難いことだと感じています。これから色々無茶振りしてしまうと思いますが、嫌な顔せずに対応してもらえると嬉しいですね（笑）

—Q. グループ合同採用が伸展することによりどのような変化がありましたか

各社の現場社員を巻き込んで採用が出来るようになったことは大きな変化だと思います。

各社から採用業務を請け負っている私たちのような第三者の立場から採用を進めていくには、そもそも現場を巻き込まないとニーズに合った人材の獲得は出来ない状況でした。そこでいかに現場社員を巻き込めるかが鍵となりました。オウンドメディアの記事作成やインターンシップへの協力、リクルーターチームを作って応募者と直接やり取りしてもらう体制／仕組みの構築など徐々に出来つつあります。

そうやって現場を巻き込んでいくと、次第に現場社員も楽しみながら採用活動に取り組んでくれるようになっていきました。フォロー面談では「こちらの熱意を伝えることで承諾につながった!」と手応えを感じている姿を見て変化を実感しました。

彼らの頑張りに応えるべく、私たちも上層部に対して、会社として採用活動への貢献が従業員評価のひとつの指標となるよう働きかけています。そうすることで採用貢献への動機を意図的に作り出し採用感度も高められつつあります。

こういった活動が奏功して、各社の社長から「オウンドメディア見たよ!」とっていただけるようになり、様々な層の社員が我々の手掛ける採用に興味を持ってくれるようになりました。

とはいえ、当初は「自社の採用を他人に任せて大丈夫なのか?ちゃんとやれるのか?」と懐疑的な見解もあったことは事実です。やはり企業としての資本は「人」であり、その「人」の採用は会社の根幹であり、各社においても最重要課題であることは言うまでもありません。ただ、レジェンダさんのお陰もあり、各社へは定期的に採用状況を報告し、それに対する打ち手も合わせて提示していくことが信頼につながり、徐々に「グループ採用、よくやってくれているね」という声も聞こえるようになってきています。

今後について

各社の採用計画数の達成だけでなく、活躍～定着まで見据えた採用へ

— Q. 今後取り組みたいことなど、ご支援や改革の展望についてお聞かせください

現在はグループ 12 社 / 採用目標数は合計で 150 名ほどの採用活動を行っています。今後も合同採用に join してくるグループ会社が増えてくることも想定しており、いままで以上にグループ一体となった採用活動が求められてくると考えています。

企業としては、より良い人材を獲得することも目的の一つであり、それにより富士通を含めたグループ全体の企業価値を高めていくことも視野に入れています。先の見えない時代だからこそ、若い世代の大きな転機となる採用（就職活動）の場面が求職者のみなさんの成長に繋がるよう貢献出来ればいいですね。富士通グループのパーパスである「イノベーションによって社会に信頼をもたらし、成果をより持続可能にしていく」を採用活動を通して実現を目指していきたいと考えています。

課題

- グループ合同採用立ち上げにあたり、新しいスキームやシステム設計をパートナーとして一緒に考えてもらいたい
- 採用プロモーションにおいて学生のニーズに、適切なタイミングで情報提供することにより効果的なブランディングを行いたい
- 応募者や現場社員に常に寄り添い活動できるようにオペレーション業務を効率化したい



効果

- FHRC様のパートナーとして併走しながらご支援。レジェンダの合同採用支援のノウハウを生かし複雑な設計および運用もニーズに合わせ実現
- SNSを活用したオウンドメディアを立ち上げて、データドリブンなブランディングを実現し、スピーディーでタイムリーな動きのあるメディア展開が可能に
- 外部環境要因を踏まえた運用と、全体進捗のレポートニングなどのノンコア業務部分をサポートし採用メンバーの負荷軽減、経営層からも信頼を獲得

企業概要



社名	富士通HRコンサルティング株式会社
本社	神奈川県川崎市中原区上小田中
設立	2019年4月
従業員数	(合同採用参画企業12社合計): 約9,000名 株式会社富士通エフサス、株式会社ジョイント・システムズ・サービス、富士通特機システム株式会社、株式会社富士通ディフェンスシステムエンジニアリング、株式会社富士通総研、株式会社モバイルテクノ、株式会社ジー・サーチ、株式会社富士通ラーニングメディア、株式会社富山富士通、株式会社滋賀富士通ソフトウェア、株式会社富士通鹿児島インフォネット、株式会社富士通四国インフォテック
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ ICT分野において、各種サービスを提供しつつ、開発、製造、販売から保守運用までを行うトータルソリューションビジネスの提供 ■ DXパートナーとして、信頼できるテクノロジー・サービス、ソリューション、製品を幅広く提供してお客様のDX実現をご支援 ■ 持続可能な開発目標(SDGs)への貢献に向けて、デジタルの力によって業種間の垣根を越えたエコシステムの形成および価値の創造

サービスに関するお問い合わせ

レジェンダ・コーポレーション株式会社

〒169-0074 東京都新宿区北新宿2丁目21-1

新宿フロントタワー 30F

TEL: 03-6894-7310

Email: sales_marketing@leggenda.co.jp

<https://www.leggenda.co.jp>