



ブライダルに興味のない学生を“攻め”の採用で獲得

**“類は友を呼ぶ”、内定者がヘッドハンティング
2012年卒の“スター人材(学生)”を一本釣り
内定者が考えた採用プログラム12月導入**

ウエディングプロデュース・レストラン運営の(株)ノバレーゼ(本社:東京都中央区、浅田剛治社長、マザーズ上場、資本金:5億9千万円)は、来春入社予定の内定者が2012年卒業の学生をヘッドハンティングし、当社との接点をつくる採用プログラムを導入します。

今回導入するプログラムは“スター人材の一本釣り”をコンセプトに、当社内定者が企画・立案しました。

当社が重視する人材像は“スター性”のある学生です。その観点から採用した内定者達が、“スター性がある”と判断する後輩に声をかけ、当社のセミナーに誘致します。

当社を理解する内定者が選りすぐりの人材を集めることで、求める人物像に近い学生との、今までにない接点が増えると期待しています。

内定者がイベント内容の企画立案・必要備品の手配、当日の運営補佐を担当し、当社・人材開発部が全体の監督を務めます。

企画背景:内定者が企画・立案

今回のプログラムは、8月から行っている内定者研修の中で生まれた「ノバレーゼの広告塔として今、自分に何ができるか」という会話がきっかけです。「最も貢献できるのは就職活動」と考えた内定者達がディベートを重ね、当社採用担当に企画をプレゼンテーション、新たな採用手法の可能性に魅力を感じ、実施する運びとなりました。

研修兼採用プログラム概要

実施日	2010年12月15日(水)12:30~14:30
場所	ノバレーゼ銀座
参加者	内定者:58人のうち約30人(東京開催の為) 学生:約40人(内定者30人が1~2人を集めます)
内容	・当社代表取締役社長 浅田剛治による企業プレゼンテーションと質疑応答 ・内定者と学生による就職活動に関する懇談会

プログラム当日のご取材も承ります。その際は大変お手数ですが、03-5524-1199(ノバレーゼ広報担当:野原宛)までご連絡をいただけますと幸いです。



ブライダル職希望以外の“野心的な学生”獲得へ

昨今、ブライダル業界に憧れる学生が多くウェディングプランナーが人気職種となっています。当社の採用エントリー数も 2011 年度卒の実績で 3 万人と多くの方にご応募いただいています。

業界への憧れを持つ学生も重要ですが、企業としてさらなる躍進を目指すためには、経営者の資質を持つ学生や起業を目指す野心的な人物など、業界希望者とは異なる視点を持った人材の採用も必要と考えています。

“業界起点”ではなく、ノバレーゼという“会社起点”で当社入社を希望する学生の採用に、より注力します。

当社から説明会などを通して学生へアピールをする従来の“プッシュ型”の採用から、今回のように、求める人材と直接交流できるような機会を増やし、狙いを定め引き抜く“プル型”の採用を行うことで、優秀な人材を確保し、発展し続ける企業基盤をつくります。

< ご参考資料：ノバレーゼ独自の採用方法 >

インターンシップは、経営者から直接学べる“社長の鞆持ち”

経営者の資質を持つ学生や起業を目指す野心的な人物に当社の魅力を伝えるため、当社社長の浅田剛治に、まる 1 日同行する“社長の鞆持ち”というプログラムを取り入れています。

採用テーマは“フライト”、就職活動専用の航空チケットやパスポートを配布

当社には様々な個性の持ち主がいます。その面々を“国”と捉え、旅行感覚でたくさんの社員に会って欲しいという思いから、採用テーマを“フライト”に設定しています。会社説明会の入口を空港の搭乗口に見立て、その受付でフライトチケットを渡し、学生に入場していただきます。

また、第一次面接を通過した学生には、当社ロゴマークが入ったパスポートを渡し、以降続く面接・面談での内容を記録していただきます。当社社員も都度コメントを記載し、双方の記録が、実際の旅行での滞在許可のような役割を果たします。

学生 1 人に“面接”ではない“面談”を複数回実施

当社の新卒入社の応募人数は 2011 年度卒の実績で約 3 万人です。そのうち書類選考と一次面接で約 500 人を選考します。その 500 人に対し、1 人あたり約 1~5 回程度の“面談”を実施します。面談は選考ではなく、若手からベテランまで、異なるキャリアを持った社員が 1 人の学生と約 1 時間の時間を設けます。

コーディネーター型の採用

面談を設定するのは、人材開発部のメンバーです。学生にどの社員を会わせることが最適かを見極め、面談をコーディネートします。

“君と働きたい”は NG ワード

当社は、採用過程で「君と一緒に働きたい」といった言葉を NG としています。

“この会社で働きたい”という、学生自身の強い意志で入社していただくためです。入社後、仕事に迷いが出た際、当社で働きたいと思った原点を思い返していただくためです。



NOVARESE

会社概要

【社名】株式会社ノバレーゼ [英文社名] NOVARESE, Inc. [証券コード] 東証マザーズ(2128)
 【住所】〒104-0061 東京都中央区銀座一丁目8番14号 銀座 YOMIKO ビル 4F
 【電話】03-5524-1122(代) 【設立】2000年11月1日
 【資本金】596,120千円(2010年10月末現在) 【代表者】代表取締役社長 浅田剛治
 【従業員数】795名(パート・アルバイト含む)(2010年6月末日現在)
 【売上高】2009年12月期 105億9,622万円
 【事業内容】婚礼プロデュース事業、婚礼衣裳事業、ホテル・レストラン事業

事業内容

婚礼衣裳事業

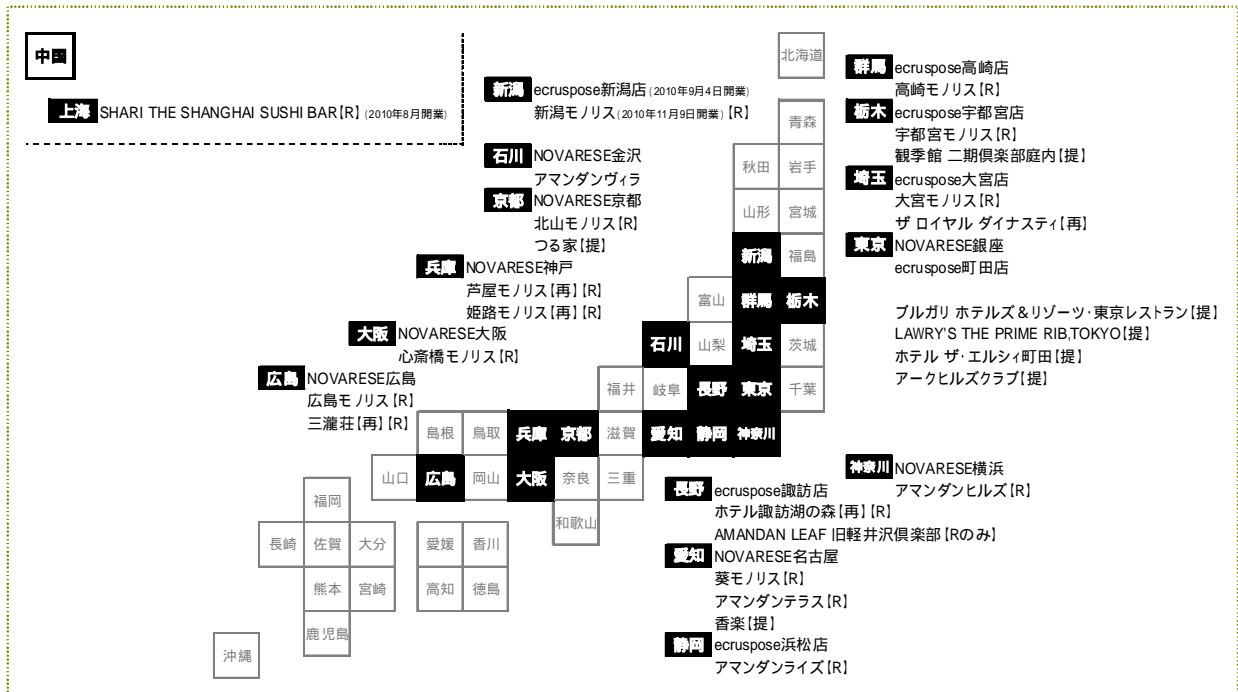
NOVARESE	取扱うドレスをイタリアブランドに特化し、洗練されたデザインの高品質なドレスを多様な品揃えで展開(8店舗)
ecruspose	シンプルで洗練されたデザインを打ち出す「NOVARESE」とは異なり、華やかでキュートなデザインのドレスを展開(7店舗)

婚礼プロデュース事業

モノスタイプ	都市の中心地や閑静な住宅街など利便性の良い地域を対象に、洗練された都会的イメージと、高級感を演出するシンプルでスタイリッシュな内外装や空間建築を特徴とする施設
アマンダンタイプ	都市郊外で自然の景観に恵まれた地域を対象に、くつろぎと開放感のある高級リゾート感のあるウエディングを演出する、自然を活かした郊外型建築を特徴とする施設
再生施設	歴史的・文化的価値があり利便性の良い高付加価値建造物や、旧来型のホテル・専門式場を当社の開発・運営手法を投入し、蘇らせた施設(下記【再】)
業務提携	レストランや料亭、ホテルとの提携施設で挙式・披露宴やパーティの受託運営(下記【提】)

ホテル・レストラン事業

ホテル事業	ホテル諏訪湖の森のホテル運営業務
レストラン事業	挙式・披露宴施設において、披露宴の婚礼飲食や宴会飲食ならびに通常の一般飲食(ランチ・ディナー)を行うレストラン事業を運営(下記【R】)



本件に関するお問い合わせ先

(株)ノバレーゼ 広報担当：野原 TEL: 03-5524-1199 FAX: 03-5524-1133
 E-mail: nohara@novarese.co.jp