

**達成感や悔しさなどを学生同士が“共感”し“チームプレーを学ぶ”
 婚礼業界らしい内定者研修「22 キロを歩く謎解きウォークラリー」を実施
 内定者の「この会社で働きたい」という動機づくりに一役**

ウェディングプロデュース・レストラン運営の(株)ノバレーゼ(東京都中央区、浅田剛治社長、東証一部、資本金6億円)は、2015年4月入社予定の内定者30人を対象に、共感型の内定者研修を、2014年8月6日(水)から二泊三日で行い、謎解きゲームの要素を取り入れたチーム対抗のウォークラリーなどを実施しました。

研修名は「2014NOVARESE ウルトラウォークラリー」で、実施したのは今年で3年目です。内定者らは各6人チームに分かれて、静岡県の浜名湖の周辺約100カ所の指定場所をグループで回り、各地点で問題に答えながら、制限時間ぴったりゴールまで到達することを互いに競いました。

スタート地点で企画内容を記載した冊子と地図、水の入ったリュックを渡し、各チームで戦略を練ったあとに、ウォークラリーは始まります。

到着した各地点の写真を指定のメールアドレスに送ると、「金婚式は何年目の結婚記念日？」といった結婚式に関する問題や、一般常識、歴史問題などが出題されます。正解すると得点が加算され、それぞれの地点によって得点は異なります。各チームは高得点を得られる経路を決め、回答を考え、一丸となり協力し合う必要があります、自ずと連帯感が生まれる研修です。



ゼッケンはニックネーム。全員があだ名で呼び合うことで、お互いの距離感をぐっと縮める狙い

こうした体験研修を通じて、披露宴の運営で必要なチームワークや発生する突発的な課題解決力を育む狙いです。

研修には人材開発部4人に加え、社内でも優秀な各部署を代表する社員12人が引率しました。ウォークラリーでゴールをあきらめるなど社会人として不適切な判断などをした場合には助言し、ときに厳しい指導をしながら、行動規範を示すためです。社員が二泊三日の間ずっと内定者に寄り添うことで、業務上の行動基準を学んでもらいながら、目指すべき入社後の人物像を彼らの中に明確化させる狙いです。

ウォークラリーを終えた日の夜の懇親会では、代表取締役社長の浅田がサプライズ参加し、内定者との交流を深めています。

研修当日まで内定者同志の交流 NG、“空気づくり”や“演出”に工夫

内定研修までの空気作りも重要です。本研修までは内定者同志の交流は行わず、学生にも個別連絡を取らないよう徹底しています。これは、内定者同志の「会いたい」という気持ちの頂点を、研修当日にもってくるためです。

研修一カ月前からは、ブライダル企業らしく、演出に余念がありません。学生にはまず、招待状を送ります。そこに記載された内定者専用ページの URL を開くと、「暗号を解け」のメッセージが出て、無事クリアすると研修場所が分かるなど、謎解きウォークラリーへと続く、ストーリーのある一貫した演出を心がけています。専用サイトには、同期となる内定者のメッセージや研修を引率する社員の情報を毎週、少しずつ更新し、学生の気分を盛り上げる工夫をしています。



こうした空気づくりや演出は、研修日に一気に、内定者の結束力や「当社で働きたい」というモチベーションを高めます。

内定研修は「ノバレーゼで働きたい」と感じてもらえる入社前のモチベーションアップの役割

当社の新卒採用のエントリー数は年々、増えており、今年は 3.5 万人を超えました。書類選考や一次面接、複数回の社員面談、社長面接などを経て、採用者を決めます。

特に力を入れる社員面談は、一次面接を通過した 500 人を相手に、若手からベテランまでが一人に対して何度も会います。学生と 1 時間かけてじっくりと向き合い、仕事や会社のこと、将来の展望などを話し合います。面談での選考はなく、入社後のお互いのミスマッチを防ぐための時間です。両者が少しでも距離感を抱いている間は継続し、なかには 7 回の面談を繰り返し、採用にいたったケースもあります。

このように大いに力を入れる新卒採用のなかでも、内定者研修は今後当社で働くモチベーションづくりに重要な役割を果たすと考えており、このような“共感型”の研修を独自にプログラムしました。これから一緒に働く者同志が一丸となり、課題解決に向け協力し合い、自ずと芽生える役割を各人で果たし、達成感や負けた悔しさを共感し、同期の絆を深め、会社への帰属意識を高める、といった好循環が、プログラム採用後から生まれています。

内定者研修に各部署を代表する優秀な社員が引率することも、内定者の当社で働くモチベーションアップに一役買っています。現場で活躍する社員を前に、「こうした社会人になりたい」といった憧れや気づきになるからです。

実施内容を記載する冊子も演出、“冒険書”のような体裁



パンフレットは“冒険書”のようなこだわりの体裁。「ミッション」「ルール」「指定地点」「地図」「写真」などが記載

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] 東証一部(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】 608,825千円(2013年12月末) **【代表者】** 代表取締役社長 浅田剛治
【従業員数】 1572人(連結)、1381人(単体) ※いずれもパート・アルバイト含む(2014年6月末)
【売上高】 2013年12月期 138億9,400万円(連結)
【事業内容】 ブライダル事業(婚礼プロデュース部門、婚礼衣裳部門、レストラン部門)、レストラン特化型事業
【連結子会社】 株式会社タイムレス(コンサルティング事業)、株式会社MARRY MARBLE(婚礼演出映像・写真)
 株式会社花乃店千樹園(婚礼装花)、上海娜珀蕾丝餐饮管理有限公司(レストラン運営)
 NOVARESE KOREA INC.(レストラン運営)

事業内容

■ ブライダル事業

(婚礼衣裳部門)

NOVARESE	シンプルでモダンなデザインの高級ウエディングドレスのレンタル、販売
ecruspose	華やかでキュートなデザインの上級ウエディングドレスのレンタル、販売

(婚礼プロデュース部門)

モノスタイル	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】)
中価格帯施設	平均婚礼費用を上記3タイプより4割程度抑えた中価格帯施設。既存の式場・ホテル・ゲストハウスを改装する再生物件に特化
業務提携	レストランや料亭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】)

(レストラン部門)

レストラン事業	休日の披露宴や平日のレストラン営業における飲食事業を運営(下記【R】)
---------	-------------------------------------

■ レストラン特化型事業

挙式・披露宴を行わないレストラン特化型の店舗を運営(下記【Rのみ】)

【R】: 通常のレストラン営業
 【R夏】: 夏季限定営業
 【R夏】: 各種宴会時のみ営業

ゲストハウス	モノリス	12	26 [27]
	アマンダン	6	
	その他 ゲストハウス	4 (1)	
中価格帯施設		4	
婚礼提携		1	
ドレスショップ	NOVARESE	9	15
	ecruspose	6	
レストラン特化型(国内)		5	
レストラン特化型(海外)		3	

○は今後の開業件数
□は新規を含む合計

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