

**就活短期決戦で“じっくり”の王道崩壊、「先輩の活動内容は参考にならない」
 「直接会って確かめねば」と危機感を募る 2016 年卒の学生に対して
 就職説明会を再開、過去最大 5000 人規模で実施**

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(本社:東京都中央区、浅田剛治社長、東証一部、資本金:6億円)は、経団連の指針による、採用活動の開始時期の後ろ倒しによって、就職活動期間が3カ月間短くなる2016年卒業の学生に向け、「会う」をコンセプトにした新採用戦略を2015年3月1日(日)から開始します。

2016年度の採用活動の目玉は、数千人の学生を集めて開催する、当社過去最大規模の就職説明会です。関東と関西で2回行い、関東(パシフィコ横浜)では5000人を一堂に集めて行います。

採用対象の学生約200人に行った当社事前調査で彼らは、「先輩の就職活動は参考にならない」「就活の王道は崩れた」「短い期間で、とにかく多くの人(企業や就活仲間)に実際に会い、就活の参考にしたい」と、就活期間が3カ月間も短くなることに危機感や不安を募らせていることが分かりました。

そうした傾向を踏まえ「人に会える会」として開催するのが、当社として二年ぶりの再開となる、今回の就職説明会です。二年前の1000人程度の規模で繰り返していた選考方法も見直し、関東・関西で5000人・3000人規模まで拡大し行います。かつ説明会に動員する当社社員も各回約60人へと倍増させます。



学生と社員の接点および学生同士の接点を増やし、「短期間だけどいろんな人に会いたい」という学生の要望に応えます。説明会の内容は、ブライダル会社ならではの「ドラマチックな演出」にします。社長や社員の登壇はもちろん、ノバレーゼの想いや特徴、企業概要などを、参加者の感動を呼ぶオープニング映像やエンディング映像に仕立てて流します。音楽ライブのような一体感をつくりながら、当社の採用にかける情熱を学生に伝播させ、「この会社で働きたい」という志望動機を醸成させる狙いです。こうしたスケールの大きな会を開くことで、他社との差別化につながるとも考えています。

当社は2016年4月入社を50人採用する計画です。例年通り3.5万人程度のエントリーを見込んでおり、書類選考後8000人と面接をし、6月を目途に400人程度に絞り込みます。その400人に対して、“選考”でない“面談”を、様々な部署の社員が行います。社員を入れ替えながら最大5回ほど繰り返します。当社を深く理解していただき、入社希望の会社として学生から“選ばれる”ようにする狙いです。そうした上で、最終面接を社長が行います。

開催場所	パシフィコ横浜(横浜市みなとみらい1)	フェスティバルホール(大阪市北区中之島2)
学生規模	5000人	3000人
日時	3月25日(水)14:00~15:30	3月23日(月)12:00~13:30
内容	オープニング映像(企業紹介)、社員スピーチ、社長講演、エンディング映像(社内雰囲気、結婚式の映像)	
参加条件	各回、事前予約制。採用ホームページで応募受付。先着順で定員数になり次第受付終了	

就職説明会のご取材も承ります。ご検討の際は、広報(03-5524-1122)までご連絡くださいませ。

<その他、2016年度の採用戦略について>

採用後ろ倒しのメリットも、説明会は総合職・専門職全員と「会う」機会に

当社は調理人やパティシエ、レストランサービスなど、幅広い専門職者の採用を行っています。

そうしたなか、今回の採用広報活動の後ろ倒しで、これまで専門学校動きとして5月から動き出す必要のあった別枠の専門職採用の説明会を、総合職採用と同時に開催できるようになりました。

今回の就職説明会では、総合職希望者の限定を解除し、専門職を希望する専門学校生や短大生の参加も許可します。

説明会に参加した当社アルバイト学生とは、「社長が会う」懇談の場を設定

会社説明会には全国の当社店舗でアルバイトする学生も参加します。そうした学生は入社後、即戦力として期待できます。従って説明会終了後にはアルバイト経験者を別室に集め、慰労も兼ねた当社社長との懇親の場を設けます。トップが身近に接することで、会社への理解をより深めていただき、母集団形成につなげます。

ブライダル業界を希望しない体育会系に「会う」SNS戦略（ソー活）も展開

ブライダル業界は昨今、人気職種として定着してきており、当社にも毎年3万通を超えるエントリーがあります。

そんななかでも、当社が求める人物像の一つである「人生を懸けて何かに熱中してきたか」の資質にふさわしい体育会の学生を採用するのは困難です。そうした体育系の学生にとってウエディング業界は華やかなイメージのためか就職先の対象となり難く、さらに、少ない母集団を他企業と取り合うことになるからです。

ただ、当社の過去の内定者や活躍する社員を分析すると、体育会系で主将や副主将の役職を務めた者が多く、彼らは結婚式の現場をリードする力を学生時代から養っているようです。

そうしたことから今年新たな取り組みとして、体育会層をソーシャルネットワークで束ねる企業と協力した、「体育会ソー活」にも注力します。通常の採用活動とは別枠で説明会を開催するなど、積極的なアプローチをはかります。

地道に「会う」、お互い「会う」、小さな座談会を社内で何度も開催

3月1日からの採用活動の全面解禁で大きく動き出す2016年度の新卒採用ですが、それまでも、地道な母集団形成を積み重ねてきました。

新人や今年入社の内定者を通じて、「社会人に会いたい」という働く意識の高い学生にはとにかく積極的かつ細目に、意見・意識交換を行う座談会を開いてきました。11月上旬から行っており今月末まで40回の開催で約200人と会うこととなります。学生からは「社会人の生の声が聞けた」と好評で、当社としても母集団形成はもちろん就活生の今年ならではのリアルな声を聞くことができました。その中から生まれたのが、「会う」という今年の採用戦略です。

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(2014年12月末) 【代表者】代表取締役社長 浅田剛治
 【従業員数】1,713人(連結)、1,439人(単体) ※いずれもパート・アルバイト含む(2014年12月末)
 【売上高】2014年12月期 152億7,618万円(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)

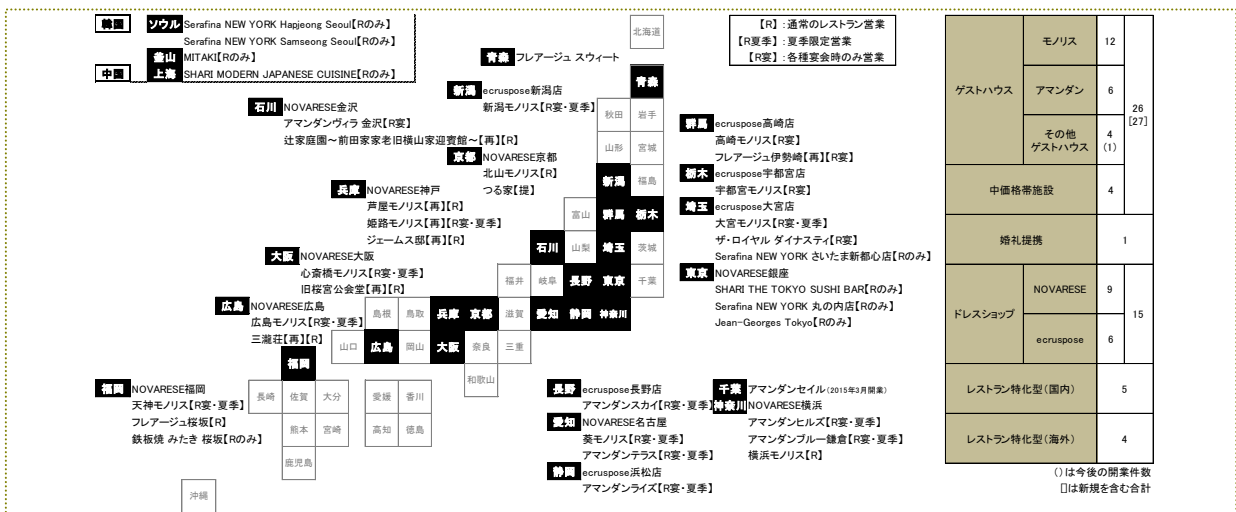
モノスタイプ	都市の中心地や閑静な住宅街など利便性の良い地域を対象に、洗練された都会的イメージと、高級感を演出するシンプルでスタイリッシュな内外装や空間建築を特徴とする施設
アマンダタイプ	都市郊外で自然の景観に恵まれた地域を対象に、くつろぎと開放感のある高級リゾート感のあるウエディングを演出する、自然を活かした郊外型建築を特徴とする施設
再生施設	歴史的・文化的価値があり利便性の良い高付加価値建造物や、旧来型のホテル・専門式場を当社の開発・運営手法を投入し、蘇らせた施設(下記【再】)
中価格帯施設	平均婚礼費用を上記3タイプより4割程度抑えた中価格帯施設。既存の式場・ホテル・ゲストハウスを改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】)



本件に関するお問い合わせ先

(株)ノバレーゼ 広報担当: 松井 TEL: 03-5524-1122 FAX: 03-5524-1133

E-mail: t-matsui@novarese.co.jp