

ケーススタディ 楽天株式会社

“世界の人材流動スピードはとても速く、良い人材をより早く獲得するにはスピードでもコストの面でもダイレクトリクルーティングの手法が必要だと考えていました。”



「世界の人材流動スピードはとても速く、良い人材をより早く獲得するにはスピードでもコストの面でもダイレクトリクルーティングの手法が必要だと考えていました。そのため、世界統一のプラットフォームで、転職潜在層へのアプローチが可能なLinkedInを導入する事にしました。平均すると候補者への初回コンタクトから2〜3カ月で内定につながっています。特にエンジニアについては相性が良く、採用目標の達成も目前の状態です」



グローバル人事部採用推進課
プランニンググループ
清水 香織

導入前の背景

楽天株式会社（以下、楽天）がLinkedInの採用を検討しはじめたのは2011年頃のこと。その後、試験的に利用をはじめ、2012年5月から本格的に始動。背景としては、会社がグローバル化したことで日本のエージェントだけではリーチできない人材にいち早くアプローチする必要があり、ダイレクトソーシングに注目していたということがある。グローバル人事部プランニンググループの清水氏は「世界の人材流動スピードはとても速く、良い人材をより早く獲得するにはスピードでもコストの面でもダイレクトソーシングの手法が必要だと考えていました」と語る。「弊社の場合、国内での知名度は十分にありますが、海外ではまだ知名度が低く、待ちの姿勢では他社に先を越されてしまいます。世界最大

課題

- ・ 事業の国際化に伴い、グローバル人材の確保とスピーディーな対応
- ・ 国内外における優秀層の獲得競争が激化
- ・ 転職顕在層のみならず、潜在層へのアプローチの必要性
- ・ 優秀な人材を積極的に採用するための企業ブランド構築

LinkedInを導入した理由

- ・ 世界最大級のビジネス特化型のプラットフォーム
- ・ 優秀な転職潜在層へのダイレクトなアプローチ

効果

- ① 事業ニーズとマッチした質の高い人材を採用
 - ・ エンジニアを複数名採用
 - ・ 候補者を探し、採用プロセスに乗せるまで工数はかかるが、初回から密なコミュニケーションをとりながら選考を進めていくため、インタビュー通過率も高く、現場のニーズとのギャップが少ない
- ② 企業に対する認知と理解の向上
 - ・ 自社の事業や魅力を候補者に直接説明できるため、相互理解が生まれる
- ③ 採用コストの削減と効率化
 - ・ ダイレクトに採用することで採用コストを削減
 - ・ 第三者を介さない採用のため、採用工数を削減し業務の効率化が図れる

級のビジネス特化型SNSで、転職潜在層へのアプローチが可能なLinkedInをフルに活用しようということになりました」

効果

① 事業ニーズとマッチした質の高い人材を採用

楽天全体で採用ポジションが150種類以上ある中で、無作為に活用してみても成果は出せないと考え、まずはエンジニアの採用から使うことになった。理由は、LinkedInの登録ユーザーにはエンジニアが多く、検索もヒットしやすいこと。また、社内にエンジニアリングだけで90ポジションがあり、グローバルな採用を行っていることから既に社員の70%が外国籍であり、今後も海外での採用を行うなどがある。この狙いは見事にあたり、いち早く結果に結びついた。

中でも手応えがあったのは、海外に住む転職潜在層に直接リーチできるという点である。「海外からの応募者を探す場合、相手が日本に興味があるか、バイリンガルの採用サイトに登録していないとなかなか出会う機会がありません。LinkedInを通じてであればそれ以外の方にもアプローチが可能であり、エージェントではなく直接社内の人間からアプローチすることで誠意が伝わり、レスポンスも高くなります」

海外には素晴らしい人材がたくさんいるとわかっていても、直接面談ができないなど、採用状況を適切に伝えられないという点で多くの機会を損失していた。しかし、LinkedInであればそうした人たちとつながりやすく、実際に海外に在住する人材の獲得では、採用までのやりとりが効率良く行えたという。

「世界の人材流動スピードはとても速く、良い人材をより早く獲得するにはスピードでもコストの面でもダイレクトリクルーティングの手法が必要だと考えていました。そのため、世界統一のプラットフォームで、転職潜在層へのアプローチが可能なLinkedInを導入する事にしました。平均すると候補者への初回コンタクトから2〜3カ月で内定につながっています。特にエンジニアについては相性が良く、採用目標の達成も目前の状態です」と清水氏は説明する。

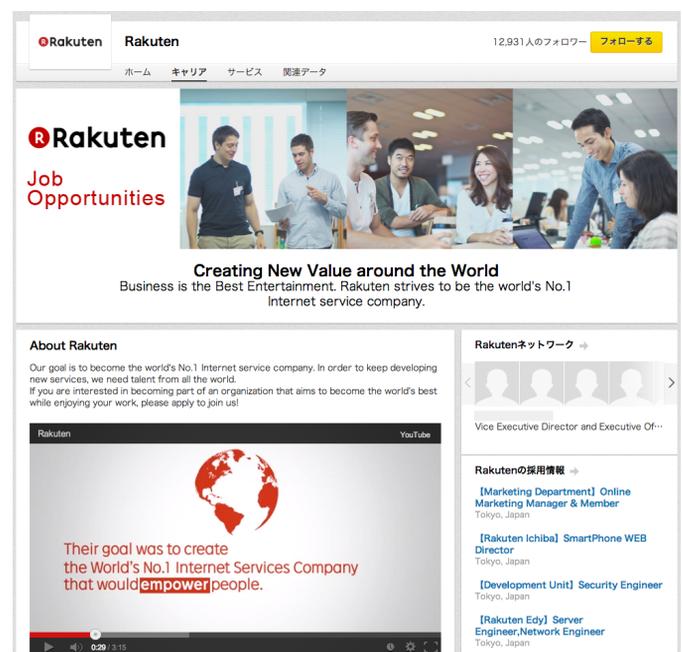
② 企業に対する認知と理解の向上

楽天では、LinkedInの会社ページを活用し、企業や採用情報の情報を発信しているが、ダイレクトソーシングでは、さらに候補者一人ひとりと丁寧なコミュニケーションをとるこ

とが可能となった。これにより、これまで楽天を知らなかった人にブランドを認知してもらえ、企業の理解を促し、採用ブランドを高めることにつながっている。

楽天は、国内に比べ、海外での認知率が同じレベルに至っていないため、特に海外の候補者に対して、企業の説明をする必要がある。海外の優秀な候補者にアプローチし、直接専任者が事業内容や魅力を伝えることで、楽天に対する興味関心を持つきっかけが生まれる。さらにポジションの説明を詳しくすることで、仕事内容への理解が深まり、採用時のミスマッチを避けられる。また、LinkedInは、ビジネス特化型のSNSであるため、優秀な候補者が楽天に入社すれば、その先の優秀な人材のネットワークへと情報が拡散されることも多い。このように、ひとりへの密なコミュニケーションを通して、楽天のブランドがバイラルに広がっていくのである。

「候補者と直接コミュニケーションをとることは、とても大切だと思っています。第三者を介した場合、途中で歪曲したメッセージが本人に伝わってしまうことがありますが、私達が直接候補者にコミュニケーションをとることで、企業の魅力を正しく伝えることができます。これにより、候補者との信頼関係や企業に対する親近感が生まれてくると考えています」と清水氏は語る。



楽天株式会社の会社ページ

③ 採用コストの削減と効率化

LinkedInを活用したダイレクトソーシングにより、採用コストの削減を実現できている。これは、エージェントやその他の採用チャネルのコスト削減はもちろん、第三者を介して採

用する場合の業務プロセスそのものが省略されることによる工数の削減もある。さらには、不採用になった候補者や、LinkedInを活用したダイレクトソーシングにより、採用コストの削減を実現できている。これは、エージェントやその他の採用チャネルのコスト削減はもちろん、第三者を介して採用する場合の業務プロセスそのものが省略されることによる工数の削減もある。さらには、不採用になった候補者や、やむを得ず採用が見送りになったポジションの候補者も、他の採用枠に展開し、社内の別のポジションでフィットする場所を見つけることも可能になった。

その他、エンジニアの採用では当人が採用にならなかった場合でも、別の人材を紹介してもらえる確率が高いという。すでに、採用した人を通じて紹介された人が採用された例もある。LinkedInを通じてアプローチした場合、候補者との関係を長期的に維持することができるため、採用が途中まで進んでいながら都合で打ち切られても、再び戻ってきてくれることが多く採用の効率化にもつながっている。

「エージェントや他のチャネルを通じた採用の場合、紹介した人が採用に至らないとそこで一旦話は打ち切れ、その人材は他社に流れる可能性があります。けれども、社内にダイレクトソーシングの専任者がいれば、不採用の理由を直接聞いて追加情報をフォローしたり、あるいは他に適切な部署があればそちらに切り替えるなどして、優秀な人材を引き止めることができます。更には今回縁がなかったとしても、将来的にフィットするポジションが出てきた場合にこちらから声をかけることも可能となり、ひとりに対する採用の可能性が広がるため、ダイレクトソーシングでは採用の効

今後について

「現状、LinkedInをメインのツールとして採用を行っているスタッフは限られており、使う側のスキルが多少求められるので、運用体制の横展開は、まだ先になるかもしれませんが、ある程度の効果は見てきたと考えています。もう少し情報を集めたうえで、別のポジションとしてマーケティングやクリエイター職の採用に活用したり、別の採用担当者とう連携とっていか検討していくつもりです。また、今後はLinkedInのプロフェッショナルなネットワークの利用範囲

をさらに広げ、採用以外の情報のシェア、集客、イベントの呼びかけにも応用していきたいと考えています」と清水氏は語る。

企業プロフィール

楽天株式会社は日本最大のショッピングモールサイト「楽天市場」をはじめ、旅行・証券・銀行・電子マネー・電子書籍等、40を超える事業を幅広く展開。新たなサービスの融合と、革新的なインターネット・サービスを世界中のユーザーに提供することを目指している。楽天グループでは独自の「楽天経済圏」というビジネスモデルに基づき、ビジネス展開を推し進めることによって、自身の成長を実現するのみでなく、より多くのお客様に付加価値の高いサービスを提供していくことを目指している。

LinkedIn人材採用ソリューションの事例やサービス概要については、<http://business.linkedin.com/talent-solutions> (英語)をご覧ください。