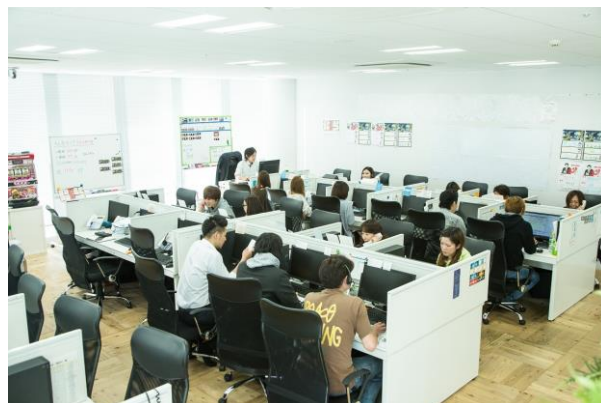


**「従業員が知人に勧めたくなる会社にすることが採用の近道」 経営陣が再認識
紹介で入社 定着率が一般入社の約 6 倍に
紹介社員に継続的な手当支給で質の高い採用が実現**

コールセンター事業を行う株式会社Bestエフォート(本社:東京都豊島区、代表取締役社長:清水 望)は、従業員の紹介により家族・友人・知人などが中途入社した場合、その人(以下、被紹介者)が退職しない限り紹介元従業員(以下、紹介者)に毎月手当を支給する制度を 2017 年度より実施しています。

紹介者及び紹介で入社した従業員(以下、被紹介者)に対し一時的に報酬を支払う紹介制度は多くの企業が実践していますが、当社では継続して手当を支給することで紹介者・被紹介者の絆や責任感が強まり、従業員の定着率アップに成果が出ています。

制度導入から 1 年が経過しましたが、紹介入社の離職は 14 人中わずか 1 名に留まっており一般採用の約 6 倍の定着率となりました。また勤怠内容についても優良な傾向が見られました。この結果を受け、2018 年度はより積極的に紹介制度を推進していく方針とともに、社員に還元する手当として約 400 万円の予算を 2018 年 3 月 20 日に計上しました。



■ **紹介者に継続的な紹介手当を支給、採用活動が積極的に**

当社の運営するコールセンターにはアルバイトを含め全国約 350 名のスタッフが勤務しています。しかし特にアルバイトは短期間で辞めてしまう人が多く、求人広告やリクルートイベント出展、人材派遣など外部に発生する採用コストや人材確保に頭を悩ませていました。

人事部が従業員の勤続年数についてまとめたところ、社員の紹介で入社した従業員は定着率が高い傾向が見えたため、2017 年度から正式に社員・アルバイトの紹介制度を開始しました。「被紹介者が長く勤め続けることができるよう紹介者はフォローしてあげてほしい」との思いから、一時金として紹介手当を支給するのではなく、紹介者には被紹介者が勤続する限り毎月業務手当を支給することとしました。

これにより社員一人一人が自主的に「どうすれば被紹介者が長く働きやすくなるか」について真剣に向き合う様子が見えました。また当社で長く活躍できそうな知り合いに自発的に声掛けするなど、採用についての社員意識が高まり、紹介制度を使っの応募者の質も高くなっています。

■ 定着率だけでなく社員の意識に変化 「社員が誇れる会社づくりが採用の近道」と経営陣も認識

本制度はアルバイトを含む全従業員が行使できます。推薦を受けた入社希望者は 1 回の人事面接のみで合否が決定されます。自分の紹介した人が採用された場合、紹介者は被紹介者が入社した月より勤続期間中ずっと社員雇用月額 4,000 円、アルバイト雇用月額 3,000 円の手当てを支給されます。

制度の効果

紹介者の丁寧な説明で、会社への理解度が深くなる

紹介者は知り合いである被紹介者への責任感から、勧誘時に現場視点での具体的な業務の説明を行います。そのため被紹介者は職務や企業文化を十分に理解してからの上社となり、「思っていたのと違う」という齟齬がなく働けます。

業務以外にも、紹介者がいることで職場の雰囲気や人間関係に早々に馴染むことができ、楽しく前向きな気持ちで仕事に励めるようになります。

やみくもに勧誘するのではなく、長く一緒に働ける優秀な人材を紹介する

紹介者は被紹介者の在籍期間中は月々の給与に手当が反映されるため、長く当社で活躍できそうな優秀な人材を自発的に勧誘するようになります。また被紹介者が長く働ける環境作りに関心を持つようになり、職場の雰囲気やチームワークが向上します。一方、被紹介者も紹介者への感謝から業務姿勢への意識が高くなり、勤怠も優秀な傾向が見られます。

当社社員の松隈功祐さんは当社の仕事内容や社風が妹の菜月さんに合っていると思い紹介しました。これにより、現在松隈功祐さんには月 4,000 円の手当てが支給され、年間の手当て総額は 48,000 円となります。

紹介者の声：松隈 功祐さん



「妹は頑張り屋なので、本人の成果次第で評価されるうちの会社には向いているのではないかと思います。また性格的にも社風や他の社員と相性がいいように思い紹介しました。兄だからというわけではないですが、自分が入れた人には良いところを見せたいもので(笑)、仕事のモチベーションが上がりました。また、やはり長く働いてほしいので、入社してしばらく経った今でも「何か困ってないかな?」と普段から気にかけています。毎月の手当支給に魅力を感じたことがきっかけでやってみた紹介制度ですが、自分の意識にも影響があったことは意外でした。」

被紹介者の声：松隈 菜月さん



「入社前から社風や雰囲気、実務についてはありのままを詳しく聞いていたので不安はありませんでした。入社後も兄はもちろん周りの人が気さくに話しかけてくださり色々教えてくれたので、すぐに打ち解けることができました。早い段階で「よし、この会社で頑張れそうだな!」という前向きな気持ちを持つことができて嬉しかったです。

紹介者である兄が手当を受けていることはもちろん知っていますが、むしろ手当があることで気兼ねなく(笑)どんどん質問や相談をしています。」

本制度の成功には従業員の会社への満足度が大きく影響します。会社への信頼感や期待感がなければ「自社を知人に薦めたい」とは思いません。人材の採用と定着率については今までも経営課題のひとつでしたが、今回の制度導入により経営陣も改めて「従業員が自信を持って働ける会社作りこそが採用の近道である」ことを再認識しました。今後も従業員が幸せに長く働ける企業であり続けるために福利厚生の実施を検討していきます。



【当社概要】

法人名： 株式会社 Best エフォート
代表： 清水 望
本社： 東京都豊島区東池袋 4 丁目 21-1 アウルタワー4F
電話： 03-5657-4422
ホームページ： <https://bestgrp.co.jp/>
設立： 2012 年 6 月 4 日
資本金： 60,000,000 円
従業員数： 350 名(平成 29 年 8 月現在)
事業内容： NTT トータルソリューション事業
ウォーターサーバーアライアンス事業
IOT マンション事業
新電力事業
ラストワンマイル事業(不動産・リブランド)
リアルコミュニケーション AI 開発事業

【当社サービスサイト】

■Best 光 <https://best-hikari.co.jp/>
■IOT マンション <https://best-iot.jp/>
■89ERS 光 <https://89ers-hikari.com/>
■ベシシア光 <https://beisiadenki.jp/hikari/>



株式会社 Best エフォート

私たちはリアルコミュニケーションプラットフォーム事業を主軸とし、
日本最大級のリアルリーチするラストワンマイルサービス企業として
テレマーケティング業界の変革を目指します。

本リリースに関するお問合せ

Best エフォート広報事務局 担当: 黒田

TEL: 03-5411-0066 FAX: 03-3401-7788

携帯: 080-4900-7949 e-mail: pr@real-ize.com