

報道関係者各位

内定者が友人や後輩を紹介 内定辞退の防止、母集団形成に 新卒採用の手法 “内定者リファラル”が急増

「MyRefer Campus」 6 月 25 日提供開始

株式会社MyRefer（本社：東京都中央区、代表取締役社長 CEO：鈴木貴史）は、新卒採用向けサービス『MyRefer Campus（マイリファークャンパス）』を、2019 年 6 月 25 日より開始します。

『MyRefer Campus』は、内定者に後輩を紹介してもらい、選考する「内定者リファラル」を促進するサービスです。内定辞退の防止と企業にマッチした母集団形成を実現し、企業の持続可能な新卒採用を支援します。

■続く新卒売り手市場 内定者の後輩紹介が活発に

新卒採用では「売り手市場」が恒常的に続き、優秀な人材を確保することが難しくなっています。21 年卒から新卒の通年採用方針が決まり、ますます就活スタイルの多様化や内定辞退率の上昇も予想されます。そのため、母集団形成だけでなく内定後も企業への愛着を深め双方向のコミュニケーションを取ることが必要になります。

当社では、社員紹介によるリファラル採用を活性化させるクラウドサービス『MyRefer』を提供しており、近年サービス利用企業の 3 割^(※)の企業が新卒領域でも活用を始めています。学生は 70%が身近な友人・知人へ就活相談をしているため、特に内定者に後輩を紹介してもらうことで活発なリファラル活動が展開されることが明らかになりました。これらの状況をふまえて、内定者のつながりを活用した『MyRefer Campus』を商品化するに至りました。

(※)出典：MyRefer 独自調査 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000015.000036924.html>

■内定辞退と母集団形成に役立つ「MyRefer Campus」とは

「MyRefer Campus」は“内定者が自然と仲間を連れてくる”をコンセプトに、内定者に友人や後輩を紹介してもらい採用する、新卒領域に特化したリファラル採用活性化サービスです。企業は内定者研修や内定式で内定者にマイページを付与します。内定者は自社の理解を深めて自ら後輩に自社をおすすめし、インターンや説明会、選考へ紹介・推薦します。

(サービス資料：<https://i-myrefer.jp/corp/download/11/input/>)



特徴 1.内定者を自社のファンにして、内定辞退の防止に

内定者が自社を深く理解し、後輩に対して自社の魅力を語る機会をつくることで、内定者のエンゲージメント向上に貢献します。内定者をグルーピングして会社紹介のチーム対抗戦を実施したり、最も紹介活動をした内定者を称賛するアワードを企画したりと、自社理解を深める内定者研修の 1 つとして活用いただけます。コンビニエンスストアのコーヒーやファーストフードで利用できる「ソーシャルギフト機能」、活動状況が可視化する「ポイント機能」により、内定者が楽しく紹介活動できる仕組みです。

特徴 2.中長期的に質の高い母集団形成につながる

内定者はサークルやバイト先のつながりなど、友人や後輩のほぼすべてが就職候補者のため紹介が起りやすい環境です。また、研究室やゼミのつながりから専門性の高い人材にリーチすることも可能です。内定者のリアルな口コミをもとに紹介・推薦してもらうので、双方にミスマッチの少ない質の高い母集団が確保できます。さらに、内定者から入社 3 年目までは大学の後輩とのつながりがあるため、この仕組みを毎年続けていくことで持続的に質の高い人材にアプローチすることが可能です。

■先行活用した企業の声

・USEN-NEXT GROUP

当グループは、「必要とされる次へ。」というコーポレートスローガンのもと、『時代の進化を加速させるIoTソリューション&エンターテインメント企業グループ』として様々な事業を展開しております。今まではナビ媒体をメインに母集団形成をしておりましたが、より当グループとの親和性が高く有望な学生に出会うため、2018 年秋からはグループ社員の紹介に加え、内定者によるリファラル採用も導入しました。内定者が気軽に情報をシェアできるツールや友人紹介特典などを設けてリファラル採用を促進した結果、当グループの想いに共感してくれる優秀な学生とのマッチングに成功しました。



・滋慶学園グループ

当グループは「職業人教育を通して社会に貢献する」というミッションのもと専門学校、高等専修学校など、全国 79 校の教育機関を運営しています。売り手市場の中で自社に共感する人材の採用を強化するため、内定者リファラル採用を取り入れました。内定者キックオフの場から『MyRefer』を活用し、内定者がチームで協力しながら後輩を連れてきてくれる活動をした結果、母集団形成と内定までつながりましたし、内定者自身が自社への理解やエンゲージメントを高めてくれたことを実感しました。



■オプションプラン：国内初、リファラル採用を活用した『内定者研修パック』

『MyRefer Campus』サービス開始にあたり、リファラル採用を活用した内定者向けの研修と運営をリファラル採用のプロのコンサルタントがサポートするプランも用意しています。企業に適した内定者研修を企画し、自社の魅力を発見し、全員で訴求点を考えるワークショップを実施。クラウドサービス上で内定者の紹介データを定性・定量で分析しエンゲージメント向上を支援します。

・内容：内定者研修企画、チーム編成、ワークショップ、内定者リファラル導入、分析、エンゲージメント支援 等

・料金：40 万円～

【株式会社 MyRefer 代表取締役社長 CEO 鈴木貴史 コメント】

当社は、「つながりで日本のはたらきをアップデートする」というビジョンのもと、2015 年より日本初リファラル採用活性化クラウドサービス『MyRefer』を提供し、業界規模問わず約 500 社の企業様にご利用いただいています。また、サービスだけでなく制度設計から、運用・採用成功まで企業の課題に合わせたプログラムを構築し、採用成功をサポートしてまいりました。

以前より新卒領域についても支援していましたが、この度内容をアップデートしてリリースする運びとなりました。時代とともに個人の志向性や情報の在り方は変化し、企業ではなく個人が主体となる時代が到来しています。若者をとりまく就活スタイルも変化して、会社ではなく会社の個人、内定者にスポットライトをあてて、彼らの声からリアルな情報を流通させる「内定者リファラル」こそが新時代の新卒採用手法となると考えています。

今後も、企業が抱える採用課題を解決する新しいサービスを提供し、信頼できる人のつながりを活かした雇用の流動化と最適配置に貢献してまいります。



報道関係者からのお問い合わせ先

MyRefer 広報事務局 担当：若杉（携帯：070-2194-4320） TEL:03-5411-0066 FAX:03-3401-7788 E-mail：pr@netamoto.co.jp	株式会社 MyRefer 広報担当：岩田（携帯：080-7481-3869） TEL: 03-4500-2007 FAX: 03-4400-2859 E-mail：chika.iwata@myrefer.co.jp
---	--

【サービス概要】



- 名称： MyRefer Campus（マイリファークャンパス）
- 内容： 内定者に友人や後輩を紹介してもらい採用する、新卒領域に特化したリファラル採用活性化サービス。人事・内定者・友人に負担をかけず、楽しくリファラル採用が促進できるクラウドサービスと、各企業に合わせた制度設計から定着のためのコンサルティングを提供します。
- 提供開始日： 2019 年 6 月 25 日
- 価格： 5 万円／月～（※人数やコンサルティングによって変動します）
詳しくは、下記よりお問い合わせください。
<https://i-myrefer.jp/corp/support/inquiry/input>

【会社概要】

- 社名： 株式会社^{マイリファーク}MyRefer
- 所在地： 〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町 12-7 日本橋小網ビル 4F
- 代表： 代表取締役社長 CEO 鈴木 貴史
- 設立： 2018 年 5 月 28 日
- 資本金： 3 億 6730 万 0,754 円（資本準備金含む）
- 事業内容： ◆ HR テックを用いたリファラル採用サービス「MyRefer」の企画、開発、管理及び運営
◆ 人材の採用活動に関するコンサルティング及び支援サービス並びにコンテンツの企画、開発、制作、販売、管理及び運営
◆ インターネットを活用した新規事業及びサービス等の企画、開発、管理並びに運営