

PRESS RELEASE

報道関係社各位

2020年6月23日

サイバーソリューションズ株式会社

リファラル紹介採用制度 社内実態調査を実施

100%の社員が制度利用に前向き エンジニア採用により有効

紹介者は「勧めたい会社」か否かを重視 社員満足度が成功のカギか

メールシステム・クラウドメールシステムを自社開発し、法人向けの販売を行うサイバーソリューションズ株式会社(所在地:東京都港区、代表取締役社長:秋田健太郎、以下当社)は、従業員向けに実施したリファラル紹介採用制度の実態調査の集計を2020年6月23日(火)に発表しました。

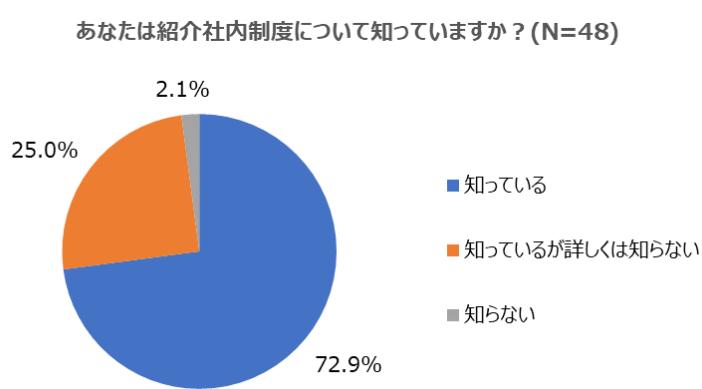
現在、AIといった技術革新を見据え、中途採用市場では、エンジニア(技術職)が他職種と比べて高い求人倍率となり、可能なエンジニアを採用することが難しくなっています。そこで、近年、新たな採用制度としてリファラル紹介制度が注目されております。リファラル紹介制度とは、自社のサービスや社風を深く理解している社員に知り合いを紹介してもらう採用手法です。一般的に、リファラル紹介制度で入社した社員は採用後のミスマッチが起こりにくく、社員の定着に繋がると言われております。

当社は2001年よりリファラル紹介制度を採用制度として採り入れており、より優秀な社員を採用できるよう、採用された場合の紹介料は50万円に設定しています(※)。また、社員がリファラル制度を積極的に活用できるよう、毎月開催される全体会議や社内掲示板で制度を告知し社内に浸透するよう努めております。

このたび、社員がリファラル制度をどのように活用しているのか実態を把握するために社内調査を実施いたしました。

(※) 技術職・営業職のリファラル採用にのみ適用

■リファラル紹介はエンジニアの採用により有効 紹介する理由は「紹介料」ではないことも明らかに



まず、当社のリファラル紹介制度への認知に関して、72.9%の社員が当社のリファラル紹介制度を「知っている」、25%が「知っているが詳しくは知らない」、「知らない」と回答したのは1人のみで2.1%となりました。また、実際にリファラル紹介制度を利用したことがあるかという質問に対して、68.1%は「ない」、14.9%が「ある(紹介し、その人が入社した)」、10.6%が「ある(紹介され自分が入社した)」、6.4%が「ある(紹介したが、その人は入社しなかった)」と回答しました。

「知り合いを紹介し実際に入社した」と回答した社員(N=7)の紹介先部署は技術部(エンジニア)が多い一方で、「知り合いを紹介したが入社しなかった」(N=3)の紹介先部署は、技術部以外の営業部を中心でした。当社の技術部(エンジニア)や営業部にはそれぞれ同程度の人数が所属しており、リファラル制度はエンジニア採用においてより有効であることが伺えます。

また、「知り合いを紹介し実際に入社した」と回答した社員が、知り合いを当社に紹介した理由として、「サイバーソリューションズ

はお勧めできるいい会社だと思ったから」と回答している者が一番多く、「その人の能力がサイバーソリューションズに最適だと思ったから」「その人と一緒に働きたいと思ったから」が次点に続きます。一方で、紹介理由で「紹介料が魅力的だったから」を紹介理由に挙げている者はおりませんでした。紹介料が魅力的であれば、社員がリファラル制度を積極的に活用するとは限らないことが伺える結果となりました。

■ 旧職の同僚を紹介する傾向 100%の社員が機会さえあればリファラル紹介採用の活用に前向き

「知り合いを紹介した」社員が、どのような知り合いを当社に紹介したかを見ると、「旧職での同僚」が多数を占め、続いて「プライベートでの知り合い」が続きます。旧職での同僚ならば、実際の能力や仕事での人となりを熟知している可能性が高く、紹介のハードルが低くなるのではないかと伺えます。

リファラル紹介制度で実際に入社した社員（N=5）の80%が、「入社前に紹介してくれた人に職場の様子を質問し、具体的かつリアルな説明を受けた」と回答。そして、80%が入社前と後でギャップはない回答しております。そして、100%の社員が機会さえあればリファラル活動に前向きということも調査から明らかになっております。

もちろん、制度活用にあたっての課題もあります。25%の社員が「制度を知っているが詳しくは知らない」と回答していることや、紹介制度を活用していない理由の1位が「紹介したい人材がない」の71.9%であったことを鑑み、制度内容をより浸透させる社内制度を構築するなど、新たな取り組みの実施を検討しております。

紹介制度を活用して入社したエンジニアの声

リファラル採用制度を活用してサイバーソリューションズに入社したのは、技術部の加藤俊也氏。

「前職でもエンジニアとして受託開発をしていました。自分自身の成長のために、自社商品の開発に挑戦したくなり、転職を考え始めました」。

前職の上司に転職を考えていることを伝えたところ、その上司を通じて加藤の元・同僚だったサイバーソリューションズの社員から「選考を受けてみないか」と声がかかったそうです。

リファラル紹介を受けた時の気持ちは、「嬉しかった反面、果たして自分の技術で貢献できるのか不安もありました」。その不安を紹介者に相談したところ、「サイバーソリューションズならば厳しい環境でも新たな技術が学べると思う」との声をもらい、加藤は選考に進む決意をしました。

面接が終わるたびに、紹介者は加藤を気にかけ話を聞いてくれました。また、選考途中で複数のサイバーソリューションズ社員との飲み会をセッティングしてくれたため、「サイバーソリューションズ社員の雰囲気を入社前から肌で感じることができました」。

「入社後、社員の技術力の高さにくじけそうになった時も、紹介者は私をフォローしてくれました。リファラル紹介で入社すれば、最初から社内に知り合いがいることになりますので心強いです。今後は自分自身が戦力と認められたタイミングで、私自身もリファラル紹介制度を積極的に活用して良い人をサイバーソリューションズに紹介したいです。将来的には、困ったら加藤と言われるような、チームを引っ張る存在になることが目標です」。

リファラル制度の整備はもちろん、社員の働く環境を充実させ社員の満足度をさらに上げることがリファラル採用をより成功させるためには必要だと考えます。今後も、当社は社員が幸せに働ける環境づくりに取り組んでまいります。

調査対象：サイバーソリューションズ社員 48名（うち回答者 48名）

実施期間：2020年4月6日～10日

【サイバーソリューションズ株式会社について】

サイバーソリューションズ株式会社は、法人企業向けにクラウドメール・メールセキュリティサービスなど、メール環境のトータルソリューションを提供しています。

クラウドメールサービス『CYBERMAILΣ』、標的型攻撃・情報漏えい対策のメールセキュリティサービス『MAILGATESΣ』、Office 365・G Suite のメールセキュリティ強化サービス『Cloud Mail Security Suite』、各メールサービスに連携可能な容量無制限アーカイブサービス『MAILBASEΣ』など、日本の企業では珍しい独自のメールシステムの技術を活用したサービスの提供を行っています。

また、オンプレミス製品も展開しており、高性能 Web メール機能搭載の統合型セキュア・メールサーバシステム『CyberMail』は、国内で約 15,000 社以上の企業・自治体でご利用いただいております。

【会社概要】

社名	サイバーソリューションズ株式会社
代表取締役社長	秋田 健太郎
本社所在地	〒108-0073 東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル 8F
ホームページ	https://www.cybersolutions.co.jp
設立	2000 年 1 月
資本金	1 億円
事業内容	ソフトウェアの企画／開発／販売／保守サポート クラウド／ASP 事業 WEB ソリューションのコンサルティング及び開発
連絡先	Tel: 03-6809-5858 Fax: 03-6809-5860

本プレスリリースに関するお問い合わせ

製品やサービスに関するお問合わせ

営業本部 TEL : 03-6809-5858 (sales@cybersolutions.co.jp)

メディア、報道関係者お問い合わせ

サイバーソリューションズ株式会社 広報事務局 担当：小林（携帯 090-9319-3096）黒田（携帯 080-4900-7949）

電話：03-5411-0066 FAX：03-3401-7788 メール：pr@netamoto.co.jp