



売上 100 億円を突破、将来性に就職希望学生増加
50 人予定に昨年同時期の約 2.5 倍、1.4 万人がエントリー中
コンピテンシー採用導入、活躍する社員 20 人を分析・調査した独自アンケート開発

採用担当が好感度で全国 1 位に輝きました

ウエ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、マザーズ上場、資本金:5億8千万円）は、楽天(株)が運営する日本最大級のクチコミ就職情報サイト「みんなの就職活動日記」の調査^{*}で、“採用担当者と接して好感が持てた”の項目で全国1位に輝きました。

※2011年度卒業予定登録学生会員を対象に調査した新卒就職人気ランキング、5,703人がノミネート企業約600社から選択

本年も、同担当者が、2011年入社総合職50人を採用するため独自のインターンシップやミニセミナーのほか企業合同説明会を通して採用活動を展開しており、1月18日時点で昨年同時期の約2.5倍となる約1.4万人の学生が、採用応募フォームからエントリーしています。第一回会社説明会には936人の学生が参加しました。

そのような中、**本年は多数の学生の中から、当社の企業像と学生の人物像をより明確にし、入社後の活躍をより確かなものとするため、コンピテンシー採用^{*}を導入。10項目5つの選択肢で答える採用プログラムを開発**しました。

項目は、現在当社の第一線で活躍する25~32歳の社員20人のこれまでの人生体験や岐路に立ったときの状況判断などを調査・分析し考案しており、採用の一基準として応募フォーム内に導入しています。

今後は、同プログラム採用後の新入社員の働く姿勢や会社貢献度を検証・データを蓄積し、質問や回答項目を精査していきます。

※コンピテンシー採用:コンピテンシーは、行動特性などと訳される「高い成果を継続的にあげるために必要な能力」の意味で、優秀な社員の能力を分析して明文化し、ほかの社員を評価する基準とする指標。米国の心理学者が発表。その指標を導入した採用のこと。

当社は、設立1年目から新卒採用を開始、優秀な人材を確保しながら創業10年目の今年、売上高が100億円を超える企業に成長しました。

力を入れる**新卒採用には、当社独自の『フライト』をテーマとした採用活動や『“面談型”社員店舗案内』『内定者による学生支援』などユニークなシステムを導入**しているほか、毎年新たな試みを取り入れています。

■ 現社員 20 人を調査し「10 項目アンケート」を開発

昨今、ブライダル業界に憧れる学生が多くブライダルプランナーが人気職種となっています。当社としては、企業としてさらなる躍進を目指すために、経営者の資質を持つ



学生や起業を目指す野心的な人物など、業界希望者とは異なる視点を持った人材の採用が必要となっています。

当社が求める人物像は主に2点です。

<1> 当社行動指針を示す七カ条にふさわしい人生経験を積んだ学生

[目的] 入社後に、当社の理念や社員の理解を深く共有できるため

<2> 周りに人が集まる人間や出会った瞬間に引き込まれるようなスター性のある学生

[目的] お客様を一瞬で引きつける魅力と経営者としてのカリスマ性が必要なため

この度、こうした人材をさらに獲得するために新たに導入するのがコンピテンシー採用です。10項目を5つの選択肢から回答するアンケートプログラムを開発し、その回答をもとに、0から100ポイントで評価付けします。

質問内容と選択肢は、上記人物像2点を満たす当社で活躍する営業職及び管理系の25～32歳の社員20人に、人生体験や岐路に立ったときの状況判断などこれまでの体験を事前ヒアリングし設問項目を設定、その回答を分析した結果をもとに作成しています。

アンケートの回答によるポイントの高低で選考はしません。

当社の企業像と学生の人物像が合致した人材かを早期からより明確にし、面接や面談の内容をより掘り下げた内容にできると考えました。また入社後の活躍を期待し、より精度の高いマッチングをはかるため導入しました。

■ 2009年入社には「創作ダンス」の内定研修

当社は、入社前に目標設定・達成意識の重要性を学びながら、帰属意識・同期結束の向上を図るため、毎年、独自のユニークな内定者研修を実施しています。

ある年には、内定者を5～6人のチームに分け、課題曲3曲の中から1曲を選び、1日かけて振り付け・衣装制作などを行い、最後には大きなステージで披露して順位を争う、というプログラムを実施しました。

1人1人が個性と得意分野を活かし、協力して1つのプロジェクトを成功へ導きながら、お互いの良いところを引き出し、努力の末、成功経験を体感できるプロジェクトを行っています。

■ 2010年内定者が2011年入社希望者を面談

当社では、内定者が翌年入社希望の学生を支援すると同時に面談のコーディネートをするという選考手法を導入しています。

最も身近な先輩が、就職活動の応援役という立場に立ち、学生の心のよりどころとしてサポートします。

学生は、社員よりもざっくばらんに聞きたいことを率直に聞け、内定者も先輩としての意識向上に繋がり、双方にとってメリットのある採用となっています。

■ 学生が選ぶ採用担当の高感度 全国で1位に

当社は、今年、楽天(株)が運営する日本最大級のクチコミ就職情報サイト「みんなの就



職活動日記」の調査で、“採用担当者と接して好感が持てた”の項目で1位となりました。

大手企業が上位にランクインするなか、ブライダル業界としては一位、総合ランキングで100位以内に入選、82位を獲得しました。

これは、当社独自の“面談型”社内紹介などが高く評価されたものと考えています。

2011年度卒 新卒就職人気企業ランキング 当社ランクイン項目

総合ランキング	82位	成長性が高い	4位
業界別ランキング(ホテル・レジャー)	4位	女性活用の姿勢が強い	8位
若いうちから活躍できる	6位	社風・居心地が良い	9位
経営者・ビジョンに共感	3位	採用担当者と接して好感が持てた	1位

※詳細は次の URL でご覧いただけます <http://www.nikki.ne.jp/event/20100113/>

■ ノバレーゼ独自の採用方法

インターン研修は、経営者から直接学べる“社長の鞆持ち”

経営者の資質を持つ学生や起業を目指す野心的な人物に当社の魅力を伝えるため、インターンシップに、当社代表の浅田とまる1日、常に同行する“社長の鞆持ち”というプログラムを入れています。

学生からは、様々な業界の経営者や役職者、リーダーに会え、経営判断を目の当たりにできると好評です。

採用テーマは“フライト”、就職活動専用の航空チケットやパスポートを配布

当社には様々な個性の持ち主がいます。その面々を“国”と捉え、旅行感覚でたくさんのお客様に会って欲しいという思いから、採用テーマを“フライト”に設定しています。

会社説明会の入口を空港の搭乗口に見立て、その受付でフライトチケットを渡し、学生には入場していただきます。

また、第一次面接を通過した学生には、当社ロゴマークが入ったパスポートを渡し、以降続く面接・面談での内容を記録していただきます。

当社社員も都度コメントを記載し、双方の記録が、実際の旅行での滞在許可の判子のような役割を果たします。



左) 航空チケット風にデザインした会社説明会への入場チケット 右) 面談で渡す専用パスポート



学生1人に“面接”ではない“面談”を複数回実施

当社の新卒入社の応募人数は2010年度卒の実績で約1.8万人です。

そのうち書類選考と一次面接で約500人を選考します。

その500人に対し、1人あたり約5～7回程度の“面談”を実施します。

5回の過程では選考はなく、若手からベテランまで、異なるキャリア約10人の社員が1人の学生と約1～2時間の時間を設けます。

それぞれの社員が感じている仕事や社内体制など全てを話し、学生からの全質問に答えます。

1回目の面談でパスポートを渡し、学生に各回で感じた事を記録していただきます。

コーディネーター型の採用

面談を設定するのは、人材開発部の7人です。各面談を通し、学生がどのような社員と会いたいのか、聞き出したい内容は何かを見極め、適任者をコーディネーターします。

“君と働きたい”はNGワード

当社は、採用過程で「君と一緒に働きたい」といった言葉をNGとしています。

“この会社で働きたい”という強い意志で、学生自身が自らの希望で入社していただくためです。

入社後、仕事に迷いが出た際、当社で働きたいと思った原点を思い返していただくためです。

人材開発部長「渡瀬舞子」のご紹介

「人間らしい感性が溢れていて、心の豊かさを大切に出来る場所だから」とノバレーゼに2004年新卒入社。入社後、ドレスコーディネーター、ウェディングプランナー等を経て、2007年1月に現部署に異動。2009年10月から現職。

「周囲の人と自分自身の人生を大切にし、どんな困難にぶつかっても立ち向かい笑える人間」という独自の採用目線を持つ。

7人の人材開発部員をまとめながら採用方針・計画の企画立案及び実施、要員計画の立案を行う。



当社採用スケジュール

活動項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
会社説明会	会社説明会											
面接	1次面接・2次面接											
面談		面談										
最終面接		最終面接										
内定者研修								内定者研修				
合同企業説明会(インターン)						合説インターン						
インターンシップ								インターンシップ				
社長の抱持ちインターン研修									社長の抱持ちインターン研修			
合同企業説明会										合同企業説明会		
自社セミナー(小規模セミナー)										自社セミナー		



NOVARESE

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]東証マザーズ(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】586,634千円(2009年12月末現在) 【代表者】代表取締役社長 浅田剛治
【従業員数】732名(パート・アルバイト含む)(2009年12末日現在)
【売上高】2009年12月期 105億9,622万円
【事業内容】婚礼プロデュース事業、婚礼衣裳事業、ホテル・レストラン事業

事業内容

■ 婚礼衣裳事業

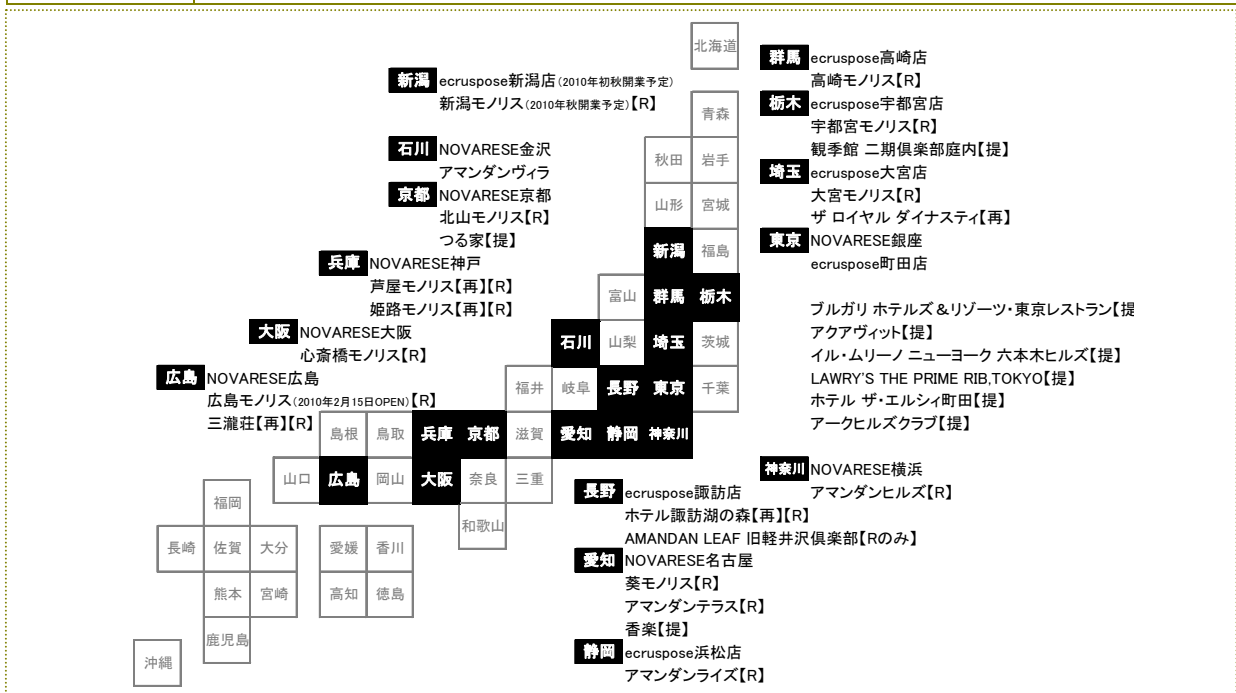
NOVARESE	取扱うドレスをイタリアブランドに特化し、洗練されたデザインの高品質なドレスを多様な品揃えで展開(8店舗)
ecruspose	シンプルで洗練されたデザインを打ち出す「NOVARESE」とは異なり、華やかでキュートなデザインのドレスを展開(6店舗)

■ 婚礼プロデュース事業

モノスタイブ	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
アマンダンタイプ	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
再生物件	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】)
業務提携	レストランや料亭、ホテル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】)

■ ホテル・レストラン事業

ホテル事業	ホテル諏訪湖の森のホテル運営業務
レストラン事業	挙式・披露宴施設において、披露宴の婚礼飲食や宴会飲食ならびに通常の一般飲食(ランチ・ディナー)を行うレストラン事業を運営(下記【R】)



本件に関するお問い合わせ先

(株)ノバレーゼ 広報担当：野原 TEL: 03-5524-1199 FAX: 03-5524-1133
E-mail: nohara@novarese.co.jp