

経験より住宅への熱意重視

雑談の中から営業適正を判断

て石本社長のほかに最低1人、現職のプランナーが同席することになっており、応募者は実際の業務の様子について質問することができている。

質問の機会は面接の最後

後に設けられており、石本社長の方から応募者に対して質問をするように促す。この時、1つも質問をしない応募者に対しては、仕事に対する熱意が低いと見なされ、不採用の確率が高まってしまふとのことだ。

当然たくさん質問をすれば評価が上がるといふわけではないが、最低1つは質問してほしい、と石本社長は話す。

「せっかく現職のプランナーからリアルな意見を聞けるチャンスなので、そこから、そのような積極性も合・不合格の判断基準になります。3月に行った面接で、営業で一番きつかった経験について質問した応募者の方がおられました。仕事の大変な面までを事前に知ろうとする姿勢を評価し、すでに内定のご連絡を差し上げています」(石本社長)

現在同社は、すでに3人に内定通知を出している。今年中にさらに追加で4人のプランナーの採用を行う計画だ。



石本研一社長

リフォーム事業で2020年8月期に2億円を売り上げた肥後リフォーム(熊本県合志市)は、営業と設計業を担当するプランナーの中途採用の募集を行っている。選考の際に重視する点について、石本研一社長は経験者か否かよりも、熱意と適正が大切だと話す。

肥後リフォームが面接で重視する点

- ・住宅が好きか否か
- ・リフォームという仕事に対する熱意を持っているか
- ・営業の適正が最低限あるか

面接は一回のみで、所要時間は約30分。面接官は石本社長自らが担当する。必ずする質問は、「住宅は好きですか」

「例えば先月に行った面接の中で、模様替えが好きで、かなりの頻度で家具の場所を入れ替えているという話を披露してくれた方がおられました。すでにある環境に手を加えて、より住みやすい住居にしようとする性格はリフォーム業に向いていると考え、ぜひ採用したいという気持ちになりました」と石本社長。「営業技術などは入社してから身につければいいのですから」

「はい」と答えた応募者に対しては、さらに説明を求める。そこで具体的なエピソードを話すことができる人に対して好印象を抱く、と石本社長は話す。

(石本社長)

「例えは先月に行った面接の中で、フリートークの様子を見る。「営業の経験の有無は問いませんが、適正があるかどうかは見極める必要があります」と石本社長は語る。

「例えば、お笑いが好きでよくライブに行くという応募者の方がおられたので、熊本県出身のお笑いコンビでおススメはないのか、と尋ねてみたところ、10分以上にわたってわかりやすくプレゼンしてくれた方がいました。一つのことをわかりやすく説明することができると人は営業に向いていると思いますので、ぜひ採用通知を出したいと考えました」と石本社長。

説明会などの機会は設けてはいないが、その代わり、実際の面接官とし

「給与が発生するため、学生さんにも責任感を持って研修に参加してもらえます。また、新卒の辞退防止へも繋がりやすいです。入社前のインターンシップへ参加しなかった学生でも、既に弊社でインターンシップをした学生が仕事をこなす姿に影響されるため、新卒社員を意識向上へ繋がると考えています」と池田社長は話す。

肥後リフォーム

- ①2億円
- ②約150万円
- ③説明会を行わない。代わりに面接に現職プランナーが同席。実際の業務について質問することができる
- ④約30分
- ⑤2~3人
- ⑥人間性、住宅が好きかどうか
- ⑦「住宅は好きですか」。「はい」と答えた人には具体的なエピソードを尋ねる
- ⑧—