

月刊

人材サービス企業とユーザーを結ぶ唯一の情報誌

人材ビジネス

新年特別座談会

One for all, all for one special 後編

全員参画型就労社会の実現を阻む
意識面の課題

日本人材総合研究所が企画

Come to Japan! And Let's work together!

日本で働くならば日本を知ろう!
マニラの大学で「日本講座」を開催

2

2015 Feb.
vol. 343



vol.57

印象や勘に頼る面談よ、さようなら。 プロの人材ビジネスならばASKを活用すべし

▶ドタキャンや本人都合の途中解約を事前防止。

派遣先で重視されるヒューマンスキル

「えっ、登録や採用可否の面談がまだアナログ手法に依存?!

人材会社の登録面談は面接担当者の勘に長らく依存してきたが、ここに来て科学的データを元に応募者の性格的傾向を把握して派遣または斡旋するケースが増えている。適性検査システム「ASK（アスク）」がそれで、スキル以外の人間性を事前にキャッチして、顧客にサービスするソフトウェアだ。早速、紹介したい。

「派遣初日にドタキャンをする傾向のある人はすぐにわかります」、「意欲の高さを印象づけながら、派遣就業後に早期リタイアする可能性の高い人もわかるのですから、ASKの有益性はすぐにご理解いただけるでしょう」。ASKの開発元と販売代理店は口をそろえて話している。

注目されているASKの概要を紹介しよう。

ASKは144の質問で構成されている。質問の一部を紹介すると――。

「人の好き嫌いが多い」、「てきぱきと物事を処理することができる」、「頼まれた仕事はとりあえず引き受けてみる」。そのような質問に対して被験者は瞬間的に「はい」、「いいえ」で答えていく。ASKには日本語版と英語版の2種類がある。

回答が終了するまでわずか7〜8分程度で、被験者の負担は軽い。診断結果は回答終了と同時に性格の傾向図となって出力される。

その傾向図の読解の一例を挙げると、「面接時は非常に好印象だが、就業後に早期リタイアする可能性が高い」、「被験者の意欲の高さを感じて派遣をしても、出勤に至らない可能性が高い」などのように表現される。読解方法については、ASKの開発元や販売代理

店が導入企業に対して研修することになっている。

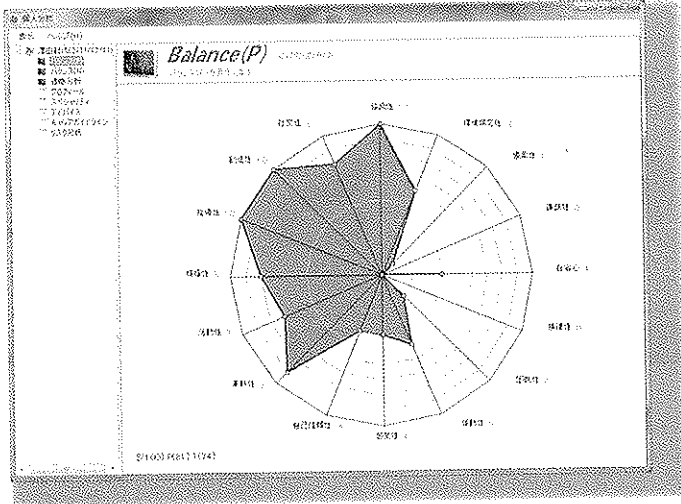
派遣元の担当者はその結果のすべてを被験者に公開するわけにはいかないが、「診断結果を観ると、とてもまじめな方ですね」とか、「けっこう変化をお好みですね」というように、差しさわりのない表現にとどめて教えている。

導入企業の2つの購入理由とは

そうしたASKについて販売代理店のオピニオン社は、「昨年1月以来、販売件数が増加に転じています。主な理由は2つあります」と説明する。

1つは、昨年に改正された労働安全衛生法で事業主が従業員に対するストレスチェックを義務づけたこと。

2つは、改正労働者派遣法案に付随した優



良派遣事業認定制度の審査項目に、派遣社員の仕事に対する適性を面接・試験などを通じて把握して記録していること。とか、派遣社員のメンタルヘルス対策を実施している。の項目が登載されたこと。

そのため、昨年来、ウインドウズ版のスキルチェックソフトであるAC (Ability Checker)と並んでこのASKを導入する派遣元企業が増え始めたというのだ。

被験者数は350万人超、再就職支援でも活用例

ところで、ASKはどのような経緯でいつ、誰が開発したのか？

ASKは、1990年代、人材派遣会社の「花絹」(かけん)が登録型派遣の面談の難しさを痛感したことをきっかけに開発した。同社の竹安英治専務は「派遣事業を始めた20数年前、派遣スタッフが派遣初日に突然欠勤したり、就業条件を守れない人も少なくなかったりで、悩まされました。スタッフ面談を単なる印象や主観に頼らず、客観的な数値と合せて分析できるようにするため、この製品の開発努力を重ねてまいりました。今は、開発に徹して皆さまへのサービスを心がけています。スマートフォンやタブレットでASKが利用できる日も遠くありません」と話す。同氏によると、過去15年間のASK導入事業所は約600ヶ所、被験者数は350万人に上るといふ。

また、販売代理を担当するオピニオン社営業推進部の窪田英明主任も、「ASKを採用面接や登録面接に使われる企業の皆様が増えております。私も勉強を重ね、顧客に説明しておりますので、どうぞお気軽にお声をかけていただければ幸いです」と述べている。

他方、人材会社の導入例では、エレクトロニクスメーカー系列企業が本支店合計10箇所

で一括契約をした。また、大手で株式公開企業のグループ会社为国や自治体から請けた全国複数拠点の再就職支援事業を強化するため導入を決めている。

早速、登録面談の現場の実態を調査して、ASK導入を検討してはどうだろうか？

ASKに関するお問い合わせは、販売代理店である株式会社オピニオン(電話03-6304-2861 160-0023 東京都新宿区西新宿4-32-12)のASK販売担当/窪田、井戸本へ。

毎週金曜日17時より
無料相談会実施中!!

「当社セミナールームにて」

*お問い合わせは左記電話番号まで



担当 窪田 英明

「興味を持った方は、お気軽にお問い合わせください。全国のお客様に、迅速に対応させていただきます」

■販売元
株式会社オピニオン 営業推進部
〒160-0023
東京都新宿区西新宿4-32-12
西新宿フォレスト4F
TEL:03-6304-2861