

採用面接の「アトラクト」は、自社アピールだけではなく  
「候補者への傾聴・相互理解」が重要であることが判明  
候補者の志向を深く引き出す対話こそが、入社意思決定を導く鍵となる

株式会社リブセンス(代表取締役社長:村上太一、本社:東京都港区、証券コード:6054)が運営する『batonn(バトン)』(URL:<https://batonn.io/>)は、2022年以降に転職経験のある全国の男女275名を対象に「転職経験におけるアトラクトに関するアンケート」を実施しました。その結果、候補者の入社意思決定において「企業側が候補者の志向や条件を傾聴すること」の影響を明らかにしました。



現在、激化する採用市場において、多くの企業が採用サイトやスカウト文面、面接でのコミュニケーションなど、アトラクトの位置付けで自社の魅力を採用候補者に伝えようと努力をしています。また、内定辞退の防止や入社後の定着に悩む採用担当者は少なくありません。

本調査では、選考プロセスにおける採用候補者の心理変容を定量的に測定しました。その結果、候補者が最終的に入社を決定める過程において、企業側からの「一方的な魅力づけ」だけではなく、面接を通じて「候補者自身に寄り添い、志向や条件を深く傾聴する、相互理解のプロセス」が影響していることがわかりました。

#### ■調査概要

調査主体 : 自主調査

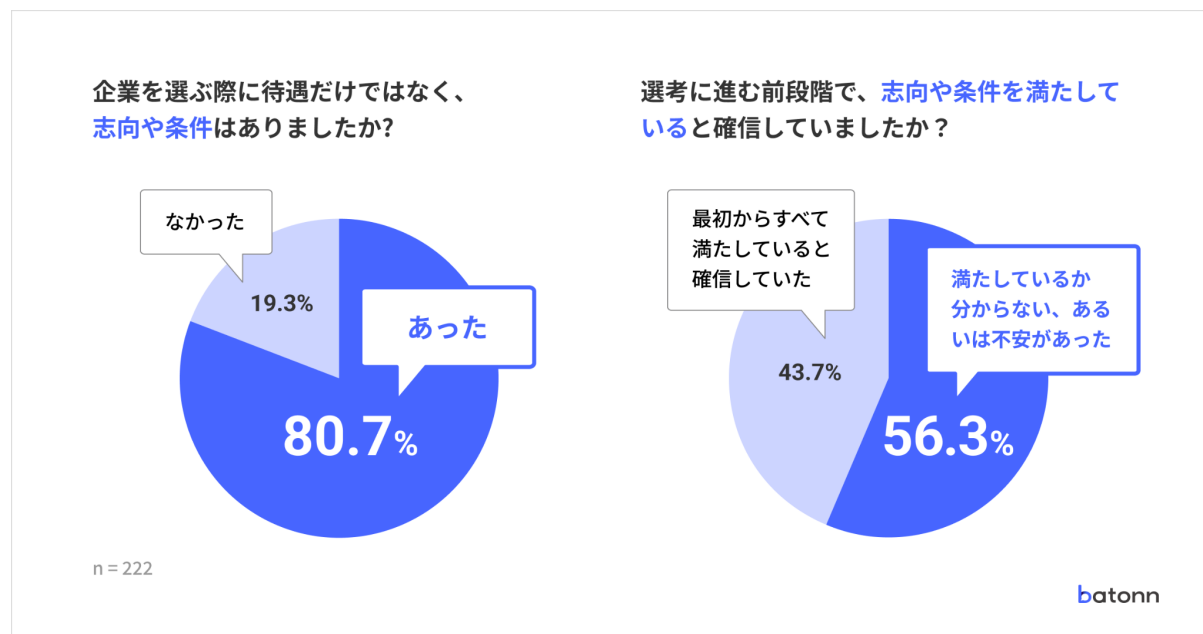
調査方法 : インターネットリサーチ

調査対象 : 2022年以降に転職経験のある全国男女20歳～59歳

サンプル数: 275名

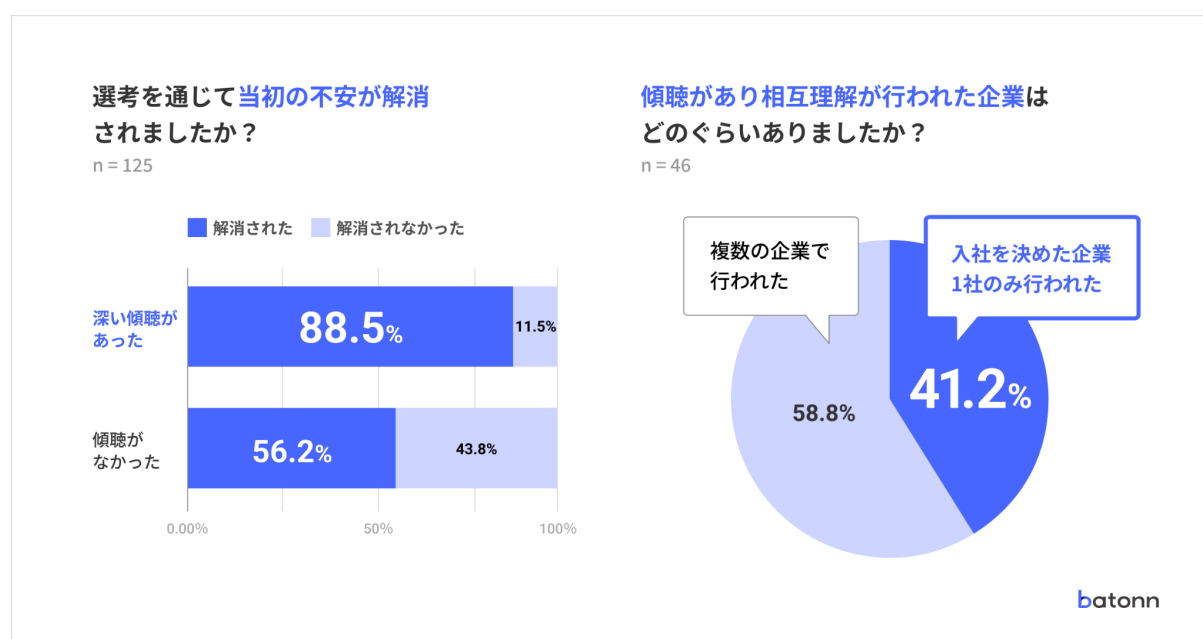
## ■調査結果の詳細

1. 候補者の**80.7%**が待遇以外の「こだわり条件」を保有。そのうち**56.3%**は選考前の段階ではこだわり条件が満たせるのか不安を感じていた。



直近の転職活動において、給与や働き方といった待遇面だけではなく、仕事内容の志向や、自身の強みを発揮できる環境であるかなどの「こだわり条件」があったと回答した222名のうち、56.3%は最終的に入社を決めた企業においても、選考前の段階では「条件を満たしているか分からない、あるいは不安があった」と回答しています。企業側が事前にどれだけ魅力的な情報を発信していても、候補者の過半数は企業との適合性に不安を抱えたまま選考に進んでいるという実態が示されました。

2. 企業からの深い傾聴があることで、**88.5%**の候補者の不安が解消されている。



選考前に企業との適合性に不安を感じていた層(125名)を対象に、面接内で「企業から自分の志向や条件を深く聞かれ、意見をすり合わせる時間があつたか」を調査。この「面接での対話」が、最終的な入社意思決定にどのような影響を与えたかを分析しました。

面接で「深い傾聴があつた」と回答したグループと「傾聴がなかった」と回答したグループを比較した際、「深い傾聴があつた」グループで「当初の不安が解消された」と回答した候補者は88.5%となり、「傾聴がなかった」グループの56.2%と比べて32.3ポイント上回る結果となりました。また、「深い傾聴があつた」かつ「不安が解消された」と回答したグループのうち、41.2%の候補者が、結果的に「相互理解が行われた企業は入社を決めた1社のみだつた」と回答。丁寧な傾聴プロセスが、競合他社に競り勝つ要因となることが示されました。

#### ■本調査から導き出された結論

面接の場で候補者の声に耳を傾け、その志向に寄り添う対話のプロセス自体が、候補者の入社意思決定を後押ししていることが分かります。アトラクトにおいては、単に自社の魅力を一方的にアピールするだけではなく、候補者の不安や志向、条件を丁寧に汲み取り、これらにあわせた回答やアピールをすることが重要です。優秀な人材を内定承諾につなげるためには、面接におけるアトラクトのあり方を見直す余地があると考えられます。

#### ■『batonn』について(URL: <https://batonn.io/>)

The logo for batonn features a stylized blue lowercase 'b' followed by the word 'atonn' in a dark grey, sans-serif font.

『batonn』(バトン)は、企業の採用力向上を支援するオンライン面接ツールです。面接の自動文字起こしやAI要約機能を活用し、候補者の具体的な経験や行動を詳しく引き継ぐことで、見極めに多くをとられがちな面接の時間配分を効率化し、「候補者への傾聴・相互理解」に取り組む時間を創出します。

企業と候補者それぞれの「聞きたかったこと」を十分な時間をかけて確認しあうことでよりよい採用体験や成果を実現します。

- 株式会社リブセンスについて(URL: <https://www.livesense.co.jp/>)



株式会社リブセンスは、「あたりまえを、発明しよう。」をコーポレートビジョンに掲げ、『マッハバイト』『転職会議』『転職ドラフト』『batonn(バトン)』『IESHIL(イエシル)』などのサービスを展開しています。新しい“あたりまえ”の発明を通じて、より多くのお客様に、そして広く社会に必要とされる企業を目指しています。

- ・所在地 東京都港区海岸1-7-1 東京ポートシティ竹芝10F
- ・設立 2006年2月8日
- ・資本金 237百万円
- ・代表者 代表取締役社長 村上太一
- ・事業内容 インターネットメディア運営事業