

人材紹介会社を活用した医師採用戦略

～採用代行制度を中心として～

渡邊 光司¹⁾ 美原 玄¹⁾ 相澤 勝健¹⁾ 美原 盤²⁾

1) 公益財団法人脳血管研究所 法人本部

2) 公益財団法人脳血管研究所 附属美原記念病院 院長

[はじめに] 当院では、医師確保を医局派遣のみで解決することは困難であったため、法人本部に医師人事企画室を設置、専属スタッフを配置し、医師専門の人材紹介会社にアプローチした。

[取組み] 数多く存在する紹介会社を網羅することは不可能であり、採用代行スキームを取り入れた。採用代行とはメインの紹介会社に当法人の専属スタッフを置き、複数の紹介会社からの求人をサーチし、当法人に一括紹介を行うものである。メインの紹介会社とともに活動する当法人スタッフは求人、広告、面接、内定、入職に至る全ノウハウの蓄積することができた。

[結果] 昨年度、医師 53 名の紹介を受け、7 名面接、内 4 名の入職に至った。

[考察] 採用代行では 100 名の紹介に対し 3 名の面接、その内 1 名の入職といわれている。採用代行に当法人専属スタッフが積極的に関わったことにより、求人から入職に至る種々ノウハウが会得でき、効率的な採用活動が行えた。