

担い手確保のためのチェックリスト（高校生対象）

（一社）秋田中央建設業協会

高校生を対象とした、担い手確保のためのチェックリストです。各地の先進的な事例と秋田県の就職慣行や近年の状況を机上調査し、以下のリストを作成しました。この中には既にご存知のことも多いかと思えます。

全項目を実施していなければならないのではなく、1年でひとつでも昨年よりも✓が多くつければ、貴社での担い手確保対策は前進した、という姿勢で捉えていただければと思います。

今後ますます担い手確保は難しくなる中、取組項目がリスト化されていることで、次の取組の候補を見つけられることと、他社ではどのような対策をしているのかを知ることができると考え、作成しました。

貴社の担い手確保のため、お役立ていただければ幸いです。

1. 高校生の求人ルール ほか

- 採用計画、採用方針、雇用条件、選考基準、選考方法等を明確に策定し、求人活動を行っていますか？
- 求人申込書の提出日を確認しましたか？
* 例年6月1日以降ですが、変わる場合もあります。事前にその年度の取り決めをしっかりと確認しましょう。
- ハローワークでの登録と、学校への生徒推薦依頼は別であることを知っていましたか？
* ハローワークの登録が、学校への生徒推薦依頼を兼ねていると思っている企業は少なくありません。
- 求人活動開始日（7月1日）まで求人活動を行えないことを知っていましたか？
- 選考後は、7日以内に選考結果を学校側へ伝えていますか？
* 内定が決まらなかった生徒へ配慮しましょう。
- 10月に入ってから採用可能な場合、学校側に状況を確認していますか？

2. 求人票

* 高校生にもわかりやすく記載しましょう。

- 求人票を対象学科ごとまたは職種別に作成していますか？
* 1校に複数枚の求人票を提出することが可能となり、生徒の目に触れるチャンスが増えます。
- 職種は、生徒がイメージできるように具体的に記載していますか？
* 「総合職」「技術職」「一般職」などでは、生徒にとってはイメージするのが難しいです。「土木の現場監督」「建築の現場監督」など、具体的な職種を記入するようにしましょう。
- 空白の項目はありませんか？

3. 求人目的の学校訪問

7月上旬までに求人票を届けていますか？

*遅くなると生徒が求人票を見ない可能性があります。

各校への求人票の提出は、できるだけ持参するようにしていますか？

*持参により受理した求人票とそうでないものは、押印するなどして区別がつくように保管されています。手分けするなどして、なるべく持参しましょう。

求人票と併せて、会社案内も持参していますか？

*求人票と会社案内は、一緒に保管されます。

*秋田県では、求人公開から応募までの期間が短く、生徒が十分な検討を行う時間が不足している可能性が指摘されています。それを補うためにも、会社案内は必ず持参しましょう。

比較的忙しくない時期に進路指導担当教諭にアポを取り、自社の説明をしっかりと行っていますか？

*相互理解が重要です。生徒とのやり取りは学校を通してしかできませんので、進路指導担当教諭には必要かつ十分な説明を行い、ミスマッチを防ぎましょう。

*口頭で説明予定の内容を資料にするなどして、自社に対する理解が深まるようにするのも一手です。

4. 現場見学

できるだけ若い社員が対応するようにしていますか？

*同世代の共感性が期待できます。生徒は現場についての率直な話を期待しています。世代の近い社員が現場の案内をする方が、より生徒の側に立った説明となるのではないのでしょうか。

できるだけ多くの見学現場を提供していますか？

応募前職場見学（3年次の求人解禁後）では、生徒の不安を解消するようにアプローチしていますか？

*スムーズな入職につながると考えられます。

5. 求人目的以外の学校訪問

*学校側は、積極的な訪問・アプローチを期待しています。3学期制の学校の場合、2～3月と7～8月は教員の繁忙期です。学校訪問は、できるだけそれ以外の時期に行いましょう。また、事前のアPOINTは必須です。

前年に採用があった学校にお礼を兼ねて訪問し、卒業生の近況報告等を行っていますか？

*先生方に安心していただけます。学校側では歓迎しています。

事業説明をしていますか？

*進路指導担当教諭との情報交換は、4月から開始している企業もあります。

企業トップ層の姿勢や考え方を伝えていますか？

*学校側が強い関心をもっていることです。訪問の他にも、ホームページや会社案内など、機会を捉えてPRするのが有効と考えられます。

求める人物像を伝えていますか？

*現場監督の場合は、広い視野を持っている、リーダーシップがあり周囲を牽引できる、コミュニケーションが取れること、最低でも自分の言葉で話ができること等、明確に伝えることは高校側も歓迎しています。企業と生徒のマッチングには、最も重要な要素です。

学校行事へ協力していますか？

* 出前講座の実施、職種説明会の実施など、企業が学校に出向いて協力できる行事もあります。負担は少なくともありませんが、信頼関係を築くことができます。

毎年の採用が難しい場合、学校を訪問して現状の説明をするなどの対応をしていますか？

* 進路指導担当教諭は、継続して採用する企業を優先しているのではなく、企業経営者の姿勢・考え方を見ています。

6. 会社案内

* 生徒は求人票だけでなく、会社案内を熟読しています。文字よりも図や写真で視覚的に訴えることが効果的です。より具体的に入社後の生活がイメージできるように作成しましょう。また、生徒が知りたい情報の掲載に配慮しましょう。その点では、ホームページも同様です。

社員紹介のページを設けていますか？

* 入社 1～2 年目の社員の声に、生徒は強い関心を寄せています。学校では、OB に仕事の話をしてもらおう機会を設けているところも多くあります。身近な先輩からの情報、会社の雰囲気や上下関係について知りたいと考えている生徒は多いです。若手先輩社員のメッセージが注目されています。

日々の業務について、紹介していますか？

* 先輩社員の日などの資料は、生徒に会社を理解してもらう上でとても有効と思われます。

* 職場の写真や、作業中の写真があるとよい、という声が多いです。

キャリアパスを明示していますか？

* キャリアパス作成に当たっては、入社後のイメージがより具体的につかめるような内容にしましょう。入社後のキャリアアップ（例えば入社 2 年で 2 級土木施工管理技士を取得、4 年度には 1 級土木施工管理技士を取得などスキルアップに関する明確な目標設定）と、昇進時期・役職に加え給与の例があることが望ましいです。

* 生徒は仕事内容・休日・仕事についていけるかという長期的な視点を気にしているようです。キャリアパスがあると生徒に安心感を与えることができます。給与については、ホームページに記載してほしいとの声もありますが、そこまでできない場合は、会社案内に記載するとよいのではないのでしょうか。

業務内容や施工実績のページでは、写真を多く使用していますか？

施工現場の様子を紹介していますか？

インターンシップの様子を紹介していますか？

社内勉強会の様子を紹介していますか？

必要な資格についての記載がありますか？

7. ホームページ

自社のホームページを開設していますか？

* インターネット上の情報量が少ないと、生徒には抵抗感を与えてしまいます。特に力を入れて作成しましょう。

ホームページをスマートフォン表示にも対応できるようにしていますか？

* 生徒はスマートフォンで応募先の情報を確認します。なるべくホームページはスマートフォン表示に対応したデザインで作成するようにしましょう。

高校生向けに表現を工夫していますか？

*多くの場合、ホームページは大卒者向けです。全てのページではなくても、リクルートのページだけでも高校生を想定して作成しましょう。

*生徒からは、実際の作業風景の動画があればよいという意見があります。

8. 内定後のアプローチ

内定後、入社までに身につけておくべきことを伝えていますか？

*現状のルールでは、内定した企業での研修やセミナーを受講して生徒のモチベーションを上げるということではできません。車の免許取得や必要だと思われる資格の取得についてアナウンスすることで、その点をカバーしましょう。

内定後、求める人物像を改めて学校側へ説明していますか？

*内定後も進路指導担当教諭とやり取りする価値は大いにあります。

9. その他

普通科高校との関係性を築いていますか？

*今後、担い手確保のためには、実業高校だけではなく普通科高校へのアプローチも必要になってくると考えられます。

不況の時も継続して採用していますか？

*学校には求人票が毎年ストックされ、就職に対して意識の高い2年生に対しては安定的な採用のある企業との印象を持ってもらえるようです。また、3年生の4月には、前年度の求人票を見ながら職種・企業が検討されます。

資格取得のために社内勉強会の開催や、外部の研修を受けさせるなどの支援をしていますか？

メンター制度について、知っていますか？

*メンター制度とは、社歴が近い先輩社員を教育・相談担当につけることです。先輩社員側も成長できます。様子を見て、導入を検討しましょう。

本人のやる気次第でキャリアアップできる環境ですか？

*高卒、大卒を問わず、部長・役員を目指せるなど、待遇面で垣根のない企業は、高卒採用には有利であり、モチベーションアップにつながります。

--- チェックリストはこれで終了です。お疲れ様でした。 ---