



らしく、
はたららく



上手な

新規高卒採用 のしかた

～ 攻めの採用活動で実現する人材獲得 ～



フレッシュな
人材を
採用したい

毎年求人票を
出しているけれど、
なかなか採用に
つながらない

多くの企業が人手不足を経営課題とし、
新規高卒採用の競争も激しさを増しています。
このリーフレットでは、このような環境の中
で、新規高卒採用活動を成功に近づける
3つのポイントをご紹介します。

もくじ

新規高卒採用のメリットとルール …… 1P

新規高卒採用のスケジュール …… 2P

上手な新規高卒採用のポイント① … 3~4P

上手な新規高卒採用のポイント② …… 5P

上手な新規高卒採用のポイント③ …… 6P

〈発行〉

〒030-8570 青森県青森市長島1-1-1 青森県商工労働部 労政・能力開発課

TEL:017-734-9398 FAX:017-734-8117

発行年月: 2022年10月

新規高卒採用にはこんな**メリット**があります



- ✓ 10代から多くの経験を積むことができます
- ✓ 組織の新陳代謝が図られます
- ✓ 内定辞退率を低く抑えることができます

おさえよう!

新規高卒採用の**ルールと流れ**

新規高卒採用には、独自のルールやスケジュールがあるため、まずはその内容を理解することが、採用活動の第1歩になります。

代表的なルール

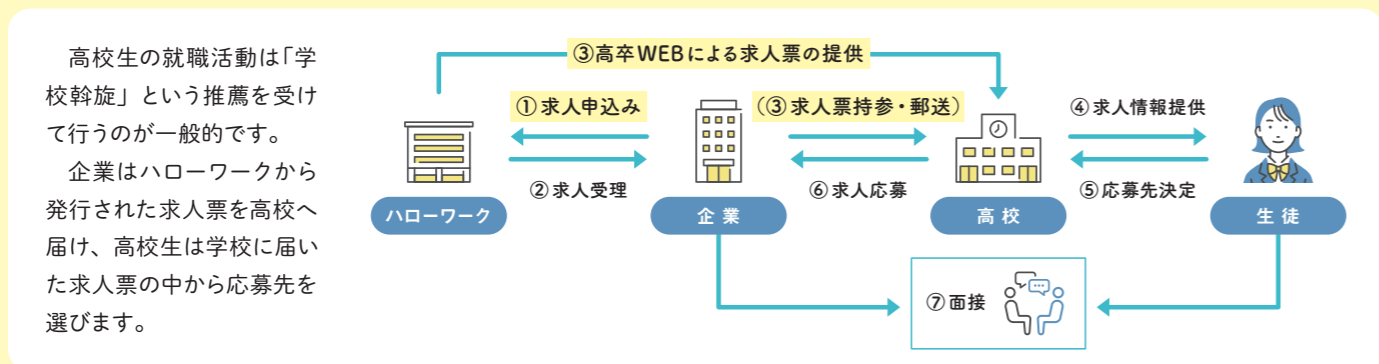
独自の採用スケジュールがあります

専用の求人票を使用します

生徒と直接の接触が禁止されています
※必ず学校を経由

応募は1人1社まで
※10月1日以降は、1人2社まで応募が可能

新規高卒採用の流れはこうなっています



※詳しくはこちらをご覧ください

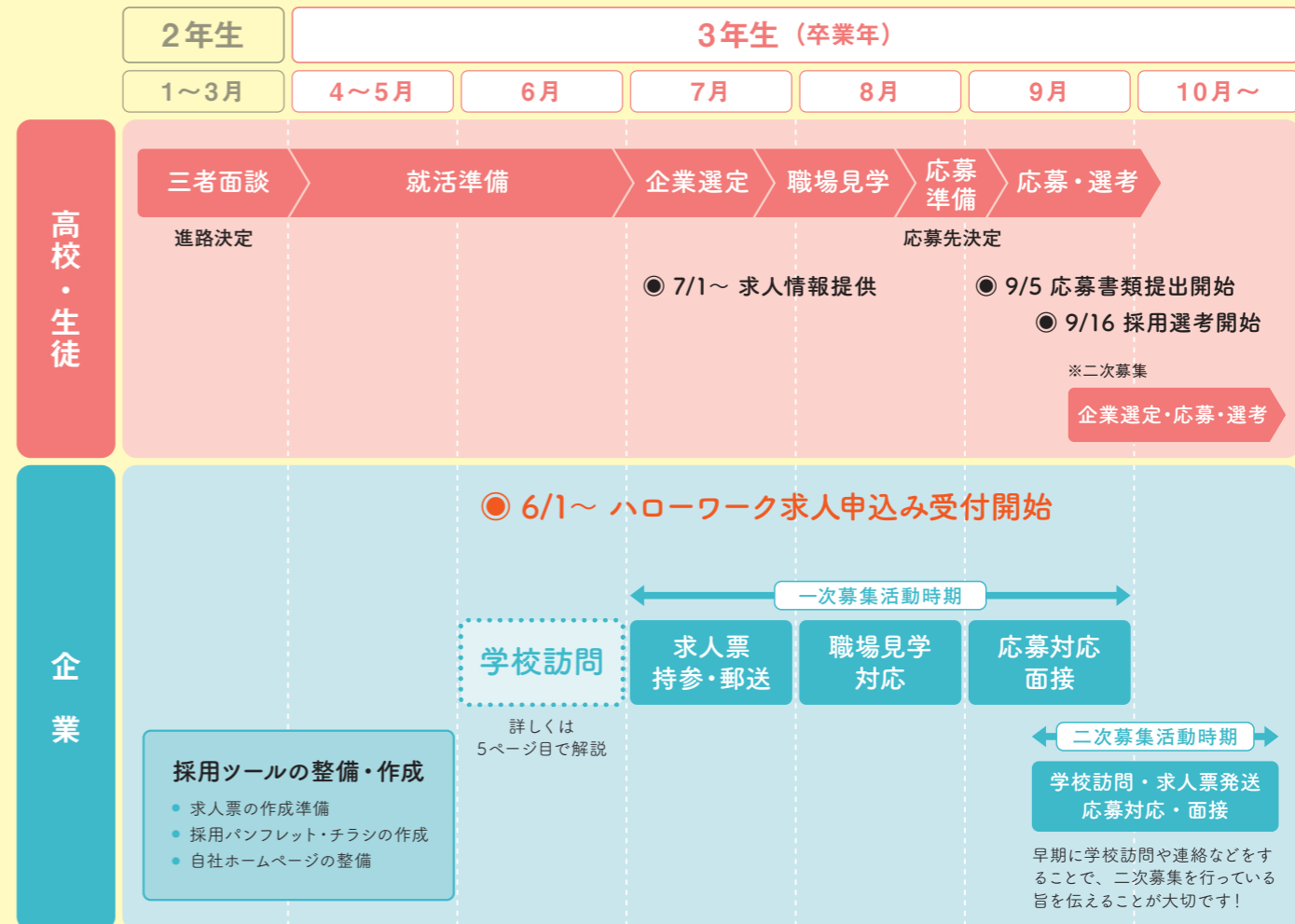
厚生労働省
「若者の雇入れを検討している事業主の皆さまへ」

青森労働局
「事業所の皆さまへ」
求人申込みの手続き等ご案内」

青森県
「障害者雇用対策」
障害者雇用支援ガイド」

高校生の就職活動は毎年決められたスケジュールで実施されています。まずは就職活動や採用活動の流れを理解し、学校訪問や求人票の登録などの採用活動を行いましょう。

※年度によって、採用スケジュールが変更になる場合もあります。



採用活動を成功に近づける**3つのポイント**

① 分かりやすい求人票を作り、6月中に提出しましょう

生徒が就職希望先を探すときに、最初に目にするのが求人票です。分かりやすい求人票を作り、学校内で求人票が公開される7月1日より前に最寄りのハローワークに提出しましょう。

② 早めの学校訪問で先手を打ちましょう

生徒は先生と相談しながら就職希望先を決めるのが一般的です。生徒が就職希望先を決める前の早いタイミングで先生と面会し、自社の特徴や魅力などを直接伝えましょう。

③ 採用ツールで自社の魅力を伝えましょう

求人票に記載できる文字数には限りがあるため、採用パンフレットやホームページなどの採用ツールを活用して魅力をさらにアピールしましょう。



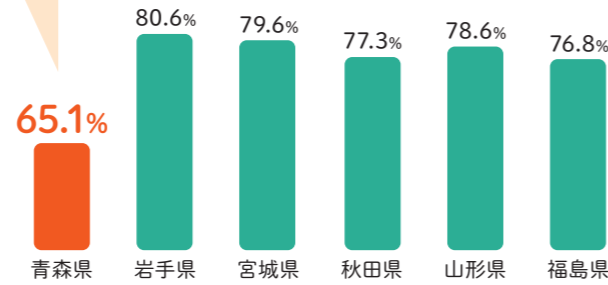
分かりやすい求人票を作り、6月中に提出しましょう

新規高卒求人を行う場合は、6月1日以降に最寄りのハローワークに求人を申込み必要があります。

6月中に求人を申し込むと
いち早く学校に求人票を
届けることができ、
生徒の目にとまる可能性が
高まります。



青森県内企業の6月末時点の求人票提出率は
他県より**10ポイント以上低**くなっています。



出典:各県労働局「令和4年3月新規高等学校卒業生職業紹介状況」より

分かりやすい求人票を作りましょう

生徒や先生を知る

求人票を見る生徒や先生は、どのような部分を見ているのかまずは理解しましょう。

よく見られる内容

仕事内容	勤務地	福利厚生	離職率	賃金
休日	勤務時間	育成環境	住居環境	補足事項

魅力を整理する

採用したい生徒を具体的にイメージし、訴求する魅力を整理しましょう。「生徒や先生がよく見ている内容」のほかに、事業内容、職場の雰囲気、働く社員などの観点で、自社の魅力を洗い出します。

具体的に記載する

求人票は文字数も限られるため、いかに文章で具体的なイメージを伝え、魅力を生徒に感じてもらえるかが大切です。事例や数字なども提示しながら、整理した魅力を書きましょう。

社員インタビューのススメ

新卒入社社員(若手社員)に聞いてみましょう!きっと魅力的な答えがあるはずです。



具体的な書き方は
次のページで紹介!



現役の進路指導担当が答える!

企業のギモンQ&A

その1

Q 知名度がない会社はどうすればいい?

A 知名度があるから、生徒の応募が殺到するかとすると、そんなことはありません。その会社ならではの強みや特徴があれば生徒は興味を示します。例えば、実は●●を作っている(携わっている)など、間接的でも世の中に貢献していることを伝えてみるのも良いかもしれません。



Q 競合他社に勝る自社の魅力がない場合は?

A 事業内容などの優位性だけでなく、若手が成長できる環境、残業の少なさ、定着率、プライベートの充実など様々な観点で探し、ココだけは他社には負けない!というような部分を、積極的にアピールしてほしいです。また、職場見学で最終的な応募先を決定することも多いため、職場の雰囲気やどんな人が働いているかもポイントになってきます。



求人票の書き方

事業所情報

■ 事業内容 (全角90文字以内)

事業内容の他、社会貢献や将来性なども一緒に記載しましょう。

事業内容(例)	<input checked="" type="checkbox"/> 塗料販売業 <input type="checkbox"/> 建築塗料の販売事業、塗装機材の販売事業 当社は塗料の専門商社として、主に塗料と関連資材を販売しています。「塗料で快適な街を彩る」をビジョンに、青森の快適な暮らしに貢献しています!
---------	--

■ 会社の特徴 (全角90文字以内)

他社と比較した自社の強みや魅力、社員の特徴などを記載しましょう。

会社の特徴(例)	<input checked="" type="checkbox"/> アットホームで働きやすい職場です <input type="checkbox"/> 創業から35年、他社には無い「ワンストップサービス」を強みに、成長を続けています。若手からベテランまで様々な社員が活躍し、何でも気軽に相談できる面倒見の良い社員が多い会社です!
----------	---

求人情報

■ 仕事の内容 (全角300文字以内)

生徒が特に見る項目です。仕事内容を具体的に記載するだけでなく、仕事のやりがいや楽しさなども一緒に伝えましょう!その他、資格取得や働きやすさ、職場の雰囲気などのPR情報も併記しアピールしましょう!(文字数が足りない場合は補足事項や特記事項を活用しましょう)

仕事の内容(例)	<input checked="" type="checkbox"/> 塗料の営業・配送業務、その他付随する業務全般 <small>※配送はトラックで行います ※一斗缶を運ぶため、体力を要します</small>
	<input type="checkbox"/> お客様からの問い合わせを元に最適な塗料を紹介し、納品まで行います! 【具体的な仕事内容】 ・お付き合いのあるお客様(法人)へ月1~2回訪問 ・ヒアリング(用途や色、数量、いつまでに必要かなど) ・見積書の作成、提案 ・受注後は塗料メーカーへ発注 ・小型トラックに乗りお客様へ納品(普通免許でOK) ・新商品開発プロジェクトへ参加 など 自分が提案し納品した塗料が実際の建物に使用された時には、大きな達成感とやりがいを感じる仕事です!またお客様への訪問や納品など、カラダも適度に動かしながらメリハリある働き方ができます! <small>※職場の雰囲気や教育体制、働く環境などは補足事項に記載しています!</small>

■ 職種 (全角40文字以内)

一般的な職種名では同業他社の求人にも埋もれてしまいます。仕事の特徴なども盛り込み、分かりやすくイメージしやすい職種名にしましょう!

職種(例)	<input checked="" type="checkbox"/> 製造職、営業職、販売職 <input type="checkbox"/> 精密加工機を自在に操る技術職 <input type="checkbox"/> お客様の困りごとを解決する配送営業スタッフ(塗料の納品・紹介) <input type="checkbox"/> ファッションコーディネーター(店舗での販売スタッフ)
-------	---

■ 補足事項 (全角300文字以内)

■ 求人条件にかかる特記事項 (全角300文字以内)

ある程度自由に記載できる箇所です。各項目で記載できなかった内容などをしっかりと記載しアピールしましょう!

補足事項/求人条件にかかる特記事項	<記載内容の例> ・職場や社員の雰囲気(どんな人が多いのかなど) ・仕事の厳しさや大変な部分+それを超えるやりがいや楽しさ、サポート環境など ・これまで入社した社員の特徴やその後の活躍など ・具体的な資格取得支援や教育・研修の内容 ・各種手当の詳細(金額なども含め) ・休暇など(有給休暇の取得のしやすさやプライベートも充実できる環境かなど) ・将来のキャリア・待遇(3年後、5年後、10年後の月給例など) ・社内イベントの内容や雰囲気
-------------------	--

※その他の項目の書き方については、厚生労働省「求人申込書(高卒)の書き方のポイント」をご覧ください。



早めの学校訪問で先手を打ちましょう

先生は企業の学校訪問を待っています！

7月1日の求人情報公開に先立って学校訪問を行うことにより、生徒が就職希望先を検討する前に、あらかじめ先生に情報を伝えることができます。

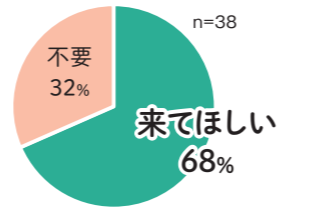


本校では就職活動の準備を4月～6月に行っています。早めに学校訪問に来ていただくと助かります。

学校訪問に来ていただくことで、面談の参考や生徒から聞かれた際にも説明しやすく、私たちの印象にも残りやすいです。



求人公開前に学校に来てほしいですか？



県内高校教員に対するアンケート調査より(2022年)

学校訪問ではここに気をつけよう！

進路指導部に必ず事前に連絡をしましょう

先生の毎日は、授業や部活、行事など、様々な予定が入っています。必ず事前に連絡をして、学校訪問を行いましょう！



特徴や魅力を具体的に伝えましょう

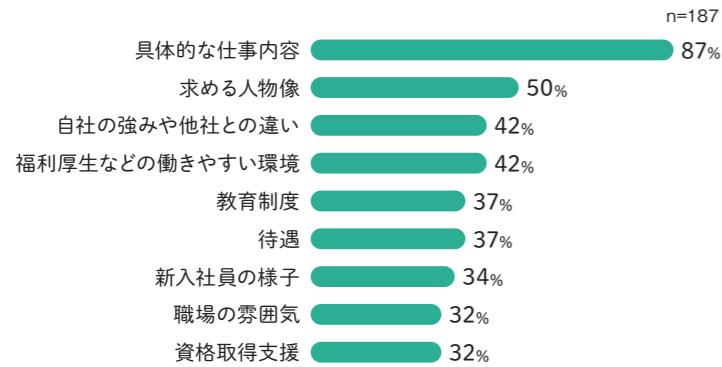
企業や仕事の特徴や魅力が具体的に伝わるよう、事前に話す内容や資料を準備しましょう！



+ポイント

6月1日以降、ハローワークで求人を申込んだ後に学校を訪問する場合は、学校の事前の了解のもとに、具体的な労働条件などの求人内容を先生に伝えることができます。

先生が知りたい内容は？



県内高校教員に対するアンケート調査より(2022年)

求める人物像も伝える

仕事内容などと一緒に伝えることでミスマッチを防ぐことができます。「部活動を頑張っている生徒」「頼まれたことを積極的に行う生徒」「黙々と取り組む生徒」など、何か一つに絞ることで、先生も理解しやすくなります。



採用ツールで自社の魅力を伝えましょう

オススメの採用ツール

採用パンフレット・チラシ

求人票とセットで見られる可能性大！



取引先に渡すような既存の企業パンフレットではなく、新規高卒者の採用を意識して、情報を整理した採用パンフレットやチラシを準備しましょう。

ホームページの採用情報



興味を持った生徒を更に惹きつける情報を！

気になる会社を見つけた場合、多くの生徒はホームページを検索するでしょう。掲載する情報量に上限がないので、写真や動画で自社の魅力を最大限伝えることができます。

他にも、リクルートサイトや会社紹介動画（リクルートムービー）などを活用している企業も増えています！

高校生が知りたいコト&掲載コンテンツ例

どんな仕事をするの？ やりがいは？

具体的な仕事内容、1日の流れ やりがいポイント

どんな人と働くの？ 職場の雰囲気は？

先輩社員インタビュー イベントや仕事風景などのフォトギャラリー

活躍できそう？ 自分も成長できる？

研修・教育制度 入社後1～5年程度のキャリアステップ

休みや福利厚生は？

休日、福利厚生、各種手当など “働きやすさ”への取組事例



給与はどれくらい？

給与・賞与・各種手当などを含めた年代別収入モデル



写真やイラストなども活用しながら、イメージしやすいコンテンツを作りましょう！

安定した会社？

数字で見るわが社 (社歴や売上推移、従業員数、平均年齢などを数字やグラフで表現)



企業のギモンQ&A

その2

Q 採用実績がない高校へのアプローチ方法は？

A 採用実績がなくても入社後の働くイメージが湧き、生徒自身が活躍できる環境があれば応募につながります。まずは積極的に学校訪問をしていただき、求人票だけでは伝えきれない企業情報と採用の熱意を伝えていただければと思います。



Q 学校訪問以外で先生と接点を作るには？

A 県が主催する企業 PR イベントなどには、校内・校外問わず私たち教員も積極的に参加しているので、そういったところで1社でも多くの企業さんと接点を持ちたいと考えております。



企業のギモンQ&A

その3

Q 先生が生徒に説明しやすい資料ってどんな資料？

A 求人票だけで企業の情報を知るには限界があります。仕事内容や職場の雰囲気が分かる採用パンフレット、若手社員が活躍している様子、1日の仕事の流れなどの資料を求人票とセットにしていると、私たちは生徒に対して「会社の具体的な説明」がしやすくなります。最近では、動画で企業 PR をしている企業も増えてきています。



Q 資料は手作りでも大丈夫？

A 手作りでも大丈夫です。生徒目線の情報が入っていれば良いと思います。写真なども入れ職場の雰囲気や社員の様子が分かるような内容が良いですね！

