



企業と一体となった採用広報で 高校生に新たな職業選択を提供する

株式会社セールスアドベンチャー 代表取締役 渡邊 宏明氏

動画で企業の魅力を伝え 採用のミスマッチを緩和

2019年3月末の高校卒業者は、全国で約105万人。そのうち全体の17%にあたる18万人ほどが就職を希望し、社会人としてのキャリアをスタートさせています。しかし就職後3年以内の離職率は約40%と、大卒の新規求職者の離職率約30%を上回る状況です。この理由について、福岡市中央区にある株式会社セールスアドベンチャーの代表取締役、渡邊宏明さんはこう話します。

「高校生は厳しい環境での職業選択を強いられています。約1ヵ月半という超短期間の中、応募できるのは1人1社のみです。また重視するのは勤務地

や職種、給与、休日などの重要項目だけで、その企業の想いや働く人の姿までは伝わっていません。そのため企業と高校生の間にミスマッチが起きても仕方がない現状なのです。特に普通科の高校生は、保護者や先生の勧めによって明確なビジョンが定まらないまま就職先を決定し、退職という道を選んでしまう場合も少なくありません」。

そうした中、セールスアドベンチャーが展開しているのは企業に対する高校新卒者採用支援事業です。高校1校あたりの求人数が1,000件を超える中で、数多くの企業の中から自分達の企業を選んでもらうためには、高校生本人のみならず保護者や先生にもPRが必要だと渡邊さんは言います。

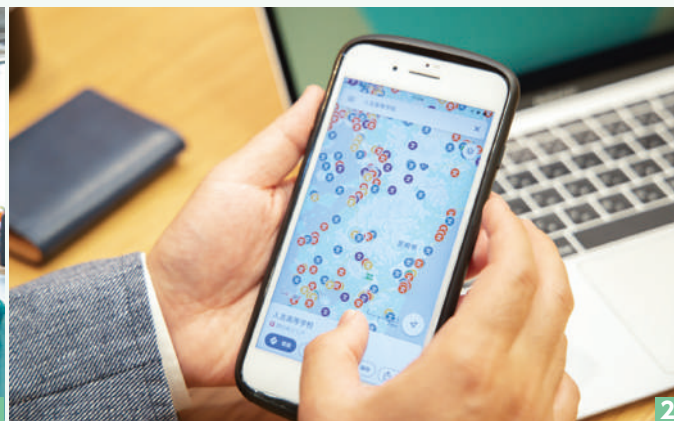
「高校生の本分は学業で、就職活動

に多くの時間を費やすことはできません。そうした現状で企業の魅力を伝えるためには、コンパクトに情報をまとめた動画という手法が最適なんです。事業内容や待遇のほか、経営者や若手のインタビューなども盛り込むことで、短時間でセールスポイントをアピールできます。また企業の良い部分だけではなく、厳しさも伝えることでミスマッチを減らし、早期退職というリスクを回避することにもつながります」。

セールスアドベンチャーの支援はPR動画の制作だけにとどまらず、高校生向けの求人票の作成アドバイスをはじめ採用活動全般の業務改善にも対応。例えば地図アプリを活用した高校訪問支援ツールで、担当者の煩雑なりサーチ活動を省力化。各校の生徒数、男

【プロフィール】

福岡県出身。大手情報サービス企業で求人フリーペーパーの創刊に携わった後、高校の就職指導員などを経て起業。転職支援などを行いながら、2018年3月に株式会社セールスアドベンチャーを設立、福岡県を中心にさまざまな企業の高校生採用活動をサポートする。国家資格キャリアコンサルタント資格保有。



- 1 セールスアドベンチャーの採用支援はPRだけではなくコンサル要素も強く、クライアントやスタッフとの綿密な打ち合わせが重要
- 3 PR動画は企画立案から撮影、編集まですべてを手がける。外部の専門スタッフなどと協力し、完成まで約3週間の短い納期を実現

- 2 リサーチが煩雑な高校訪問も、スマートフォンの地図アプリを活用してサポート。採用担当の手間を省き、採用活動に専念できる環境を整備
- 4 「本気で高校生を採用・育成する気がない企業とは契約しない」と話す渡邊さん。そのためクライアントへのプレゼンにも自然と熱が入る

女比、学科情報などがまとめられており、採用担当者が訪問活動に専念できる環境づくりにも貢献しています。

高校生の新卒採用が新しい市場に

セールスアドベンチャーの事業の基礎は、高校の就職指導員を経験した渡邊さんのキャリアにあります。求人の広告営業から指導員という異業種に挑戦したきっかけについては、自身の兄の姿にあったと振り返ります。

「兄は先生の勧めで、高校卒業後、大手自動車メーカーの工場に就職したのですが、3年経ったある日、突然退職しました。私が求人分野に携わったこともあり、受け身で職業選択をした兄のような人を減らしたいと、高校生の就職実態に興味を持ったのです。実際に高校の就職指導員として働く機会を得て、69名の就職支援を担当しました。その経験が、高校生と企業双方の立場に立った採用支援につながっています」。

従来、高校卒業者の採用に注力している中小企業は少なく、渡邊さんの採用支援事業は新たな求人市場を創出しました。中でも高校生目線になる

ことで、社宅や赴任手当の有無など、遠隔地からのエントリーのハードルをクリア。入社後の育成プランを伝えるなど、“近い将来を見せる”ことで高校生と企業のマッチングの相違を減らしていきます。結果、高卒者の採用数を約30倍にアップした企業も現れるなど、高い成果を上げ九州内外から注目を集めています。

今後の高校卒業者の採用について渡邊さんは「大学の新卒採用が売り手市場であるため、内定通りの人材確保が期待できる高校生の採用は今後需要が高まる可能性があります。そうした中で高校生に合わせた採用活動のニーズも増していくはず」と言います。

九州の若い人材を九州で活かす

まずは九州で高校卒業者の採用支援モデルを構築し、その後エリアごとに同じ志を持つ地元企業と協力し全国へ事業を展開したいと話す渡邊さん。

「私たちの事業は、クライアントと一緒に採用広報チームをつくるイメージです。そのため九州では競合との人材の取り合いを防ぐよう、フルパッ

ケージのサービスに関しては1業種1社の支援と決めています。私たちの支援で高校生に1社でも多くの魅力ある企業の情報が伝わり、結果的に就職環境の改善につながればと思います。九州の若い人材を流出させることなく、九州で育て活かす流れを生み出したいですね」。

また企業の採用ニーズに合わせ、「外国人の雇用や副業での雇用など、専門性の高い支援にも挑戦していきたいと考えています。多くのニーズに添えていくことで、企業と人材のミスマッチがなくなるはず」と新たな試みを検討している渡邊さん。セールスアドベンチャーのチャレンジは続きます。



株式会社セールスアドベンチャー

〒810-0041 福岡市中央区大名1-1-29 WeWork大名
TEL 092-260-5413
<https://kousotsu-saiyou.com/>