



♪♪クリスマス・コンサート♪♪

本日の昼食時、中庭にサンタ帽の吹奏楽部が登場。クリスマスにちなんだ曲を演奏しました。全国総文祭をはじめとして様々なステージを経験した同部は、明日も4名が「鹿信吹奏楽部チャリティー演奏会」(川商ホール)に出演することになっています。

「就職」について……ご家庭でも考える機会を！

先週10日(水)の6限目、進路希望として就職を考えている2年生を対象に、講座を開催しました。講師は県教委委託キャリアガイダンススタッフの是枝さん。

民間で人事部長等をされていたご経験をもとにした現実味のあるお話でした。印象的なキーワードを以下に記しておきます。

「たいがいどれも接客業です」→どんな職種に進むのかと聞かれて、「接客業」と答える高校生が多いが、たいがいどれも接客業です。日頃から目にしている飲食店やアパレルぐらいいか浮かんてこないのでは？社会の中にある様々な仕事を幅広く、具体的に知るべきです。

「最初からマッチングしていない職を選んでしまう」→自分は何がしたいのか？何が得意？何に興味？「親が勧めるから……」という理由では続けられません。入社後に、資格取得や勉強に身が入らなくなるのも当然です。就職後3年以内の離職者が3～4割という現実。

「ブラックには行きたくないでしょう」→「給与が高いのに不人気」。仕事が過酷だったり、福利厚生面が十分でない等の理由があるからです。入りやすいのは、続けられる人が少ないから。

「社会人になってもずっと勉強です」→社内の資格試験を突破しないと、新たなステージに関われません。仕事の範囲の広がりや、昇給や昇進に反映します。高校の勉強は社会人になった時の「学びの型の基礎」。「勉強がイヤだから就職」というのは大きな勘違いです。

「石の上にも三年」→会社を中途退職しても他の会社に行けばよいという考えは安直です。採用する側の立場で考えてみてください。大変なことがあっても、三年頑張れば何とかできることが多い。だからこそ、はじめから相思相愛の会社を見つけて、入社するべきなのです。

就職先選定のポイントとして「働きやすい職場か」「男女区別なく評価される職場か」「働きがいのある職場か」「仕事に対する満足感を持てそうか」「その企業に将来性があるか」等を教えていただきましたが、普通の高校生に「選定の眼」があるかというと、なかなか……ですよね。実際、難しいのです。個々を見ると、進学してもっと世界観を広げてから就職したほうがよいのでは？と思われる生徒が多いのが実態です。「資格」を売りにする専門高校の生徒に負けぬ「輝き」があるか。本気で就職しようとするのなら強い信念と覚悟が必要だと思います。なお、冬季課外時に、就職希望の2年生対象に、是枝さんと本校職員が個別面談を実施する予定です。

求人倍率が高い会社と低い会社の主な特徴……二極化が近年進んでいるようです。

特徴	求人倍率が高い会社 (高校生に人気、応募が殺到する企業)	求人倍率が低い会社 (比較的に入社しやすい、応募が少ない企業)
イメージ 知名度	地元で高い知名度がある。優良企業、大手グループの製造・サービス系など。	知名度は高くないが、優良な*BtoB企業、中小企業、人手不足が深刻な業界。
給与・待遇	給与・賞与が高い。昇給制度が明確。	低い傾向。不人気業種は高い場合も。
福利厚生	充実している(社宅、資格取得支援等)。	最低限の福利厚生。制度利用が進んでいない。
教育 研修制度	未経験者向けに制度を整備。長期的に人材育成することを重視する傾向。	先輩・上司から直接的・実践的に「早くできるようになる」ことを重視する傾向。
離職率	概ね低い(3年後離職率を重視)。	高い傾向(人の入れ替わりが多く、常に募集)。
仕事内容	若者が定着しやすい職種。安定した製造業の生産現場、インフラ系、事務等。	体力を要する現場仕事、接客・販売などのサービス業(人手不足の業界)。
採用人数	少ない。(人気が高く少数精鋭)	多い傾向。(事業拡大、慢性的な人手不足)

*BtoB企業→ 企業(Business)が別の企業(Business)を相手に商品やサービスを提供するビジネス形態の会社のこと。知名度が低い「縁の下の力持ち」的な企業が多い。例えば、自動車業界なら「自動車のエンジン部品を製造し、自動車メーカーに納入する」ような企業。

インスタ、FBもご覧ください。串木野高校、頑張っています！(文責 立森)