

フリーター・既卒の面接

通過率 2割アップは対策会のおかげ

若年層向け正社員就職支援サービス「ハタラクティブ」調べ

2017年9月の有効求人倍率は1.52倍。90年代バブル期のピーク1.46倍を上回り、人手不足が続く一方で、面接に上手く対応できず就職に苦勞する求職者が後を絶ちません。

レバレッジズが運営するフリーター・既卒向け就職支援サービス「ハタラクティブ」(<https://hataractive.jp/>)は、面接のマナーや受け答えを学ぶ対策会を2016年6月から実施しています。サービス利用者2,418人を対象にしたアンケートでは、受講者の面接通過率が非受講者を約2割上回っていることが明らかになりました。

調査結果の概要

- ①対策会受講で面接通過率が「2割」アップ。
- ②「年齢別」面接通過率、20歳以下と30歳に大きな効果。
- ③「学歴別」面接通過率、院卒、大卒の受講者に高い改善策



■面接対策会とは

ハタラクティブが2016年6月からフリーター・既卒・第二新卒の求職者を対象に開催している面接講座です。受講者が就活アドバイザーと1対1で模擬面接を受けられるのが特徴で、自己PRや志望動機の伝え方、面接会場での具体的な振舞い方など面接のマナーとノウハウを体系的に習得できます。

新卒で就職を逃したり、夢を追って就職しなかった求職者が面接を突破できるノウハウを指南します。これまで延べ1,907人が受講し、受講者の内定率は85.2%と高い数字になっています。



模擬面接は本番さながら、面接官役の就活アドバイザーが会場に入る場面からスタート



模擬面接後では、伝え方の良し悪しや厚めに話すべきポイントなどを受講者にアドバイス

■受講者が抱える課題

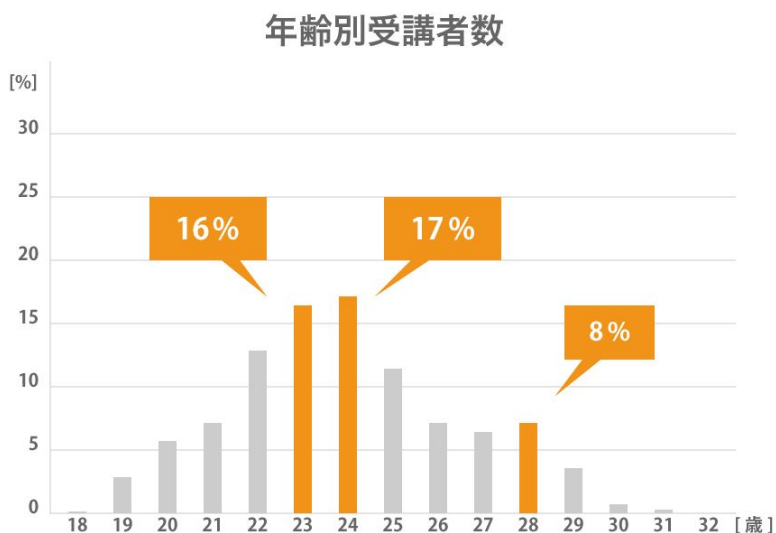
対策会の受講者は、面接を受けたことがない人、面接に通らない人、異業種を受ける人の3つに分かれると、ハタラクティブの後藤祐介キャリアコンサルタントは話します。「面接とは何かイチから教えてほしいという方もいますし、友人の話やTVドラマ等の影響で、面接を受ける前から不安を感じる方もいます。また、過去の圧迫面接がトラウマになっている人、面接で上手く話せたはずなのに落ちる人、異業種希望だがそれまでいた業界に特化しすぎて面接の回答に自信が持てない人など、様々な課題を抱えた方がいます。我々は対策会を通して、少しでもその不安を取り除きたいと考えています」（後藤）



ハタラクティブの後藤祐介キャリアコンサルタント

■受講者の特徴

①第二新卒と28歳がボリュームゾーン



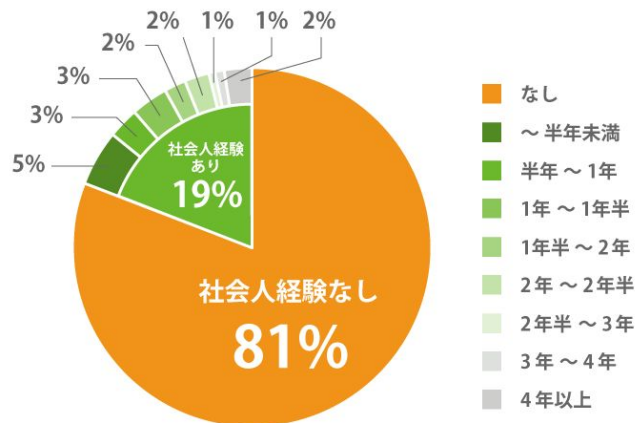
調査対象：対策会受講者 1,064 名

調査期間：2017 年 5～8 月

受講者には23歳と24歳が最も多く合わせて約33%を占める一方、28歳の割合が8%と、後の29歳～32歳を大きく上回っています。「23～24歳が多いのは、ハタラクティブ利用者に第二新卒者が目立つことが主な理由です。28歳の割合が高いのは「ポテンシャル採用が難しくなる30歳までに正社員になりたい。そのために余裕を持って動き出したい」という利用者の気持ちの表れだと推測できます。28歳になると第二新卒枠から外れて仕事の実績や経験を求められるので、対策会で強みや弱みを整理して面接に臨みたい方も多いようです」（後藤）

②8割が社会人経験ない一方で、社会人経験3年以上が3%

受講者の社会人経験



調査対象：対策会受講者 1,064 名

調査期間：2017 年 5～8 月

受講者の約 8 割は社会人経験がありません。半年未満が 5%、半年～1 年未満が 3%で、3 年以上も 3%存在します。「社会人経験 1 年未満の方には、新卒で入社した会社をすぐに辞めたケースが多く、退職理由や今後の展望について上手く答えられない弱点が目立ちます」（後藤）

社会人経験 3 年以上の受講者の中には、前職で培ったスキルや実績を面接でどう伝えるべきか分からない場合も多いと後藤は説明。「面接でも、前職の業界の人にしか分からない内容を専門用語を交えて話す方がいますが、もちろん NG です。ご自分のスキルや経験が転職先でどう活きるのか、誰にでも分かりやすく伝えていただくようにアドバイスしています」（後藤）

■面接対策会の効果

①対策会受講で面接通過率が「2 割」アップ

対策会受講による面接通過率の伸び



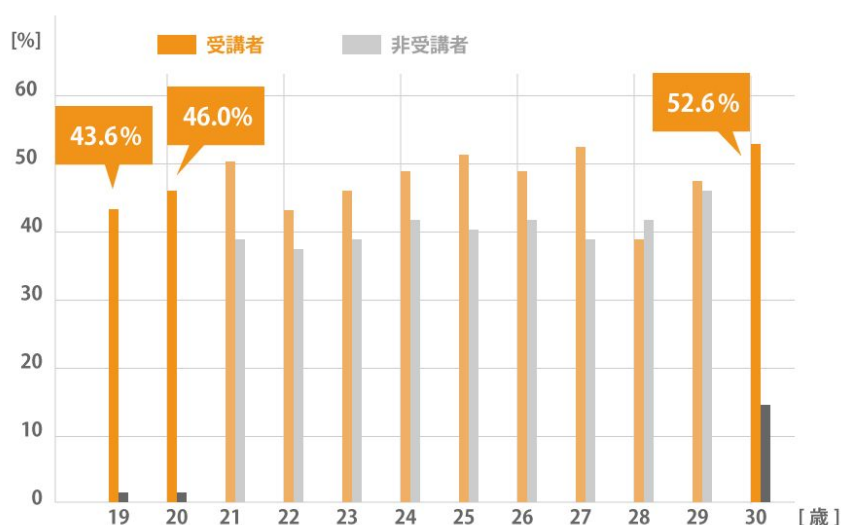
調査対象：ハタラクティブ利用者 2,418 人

調査期間：2017 年 5～8 月

面接対策会を1回受講した求職者の面接通過率は、非受講者を2割ほど上回っていることが分かりました。「対策会を担当するのは経験豊富なリーダークラスの就活アドバイザー達です。中でも模擬面接は求人紹介などで普段、受講者の皆さんの就職活動をサポートする就活アドバイザーとは別の者が担当します。受講者の方ははじめて会う人間を相手に、本番さながらの緊張感で模擬面接を受けられるほか、就活アドバイザーも受講者の予備知識や先入観なしで模擬面接に臨むため、客観的で精度の高いフィードバックが可能です」（後藤）

②＜年齢別＞面接通過率、20歳以下と30歳に大きな効果

年齢別 受講者と非受講者の面接通過率 比較



調査対象：対策会受講者1,064名（受講回数1～3回）

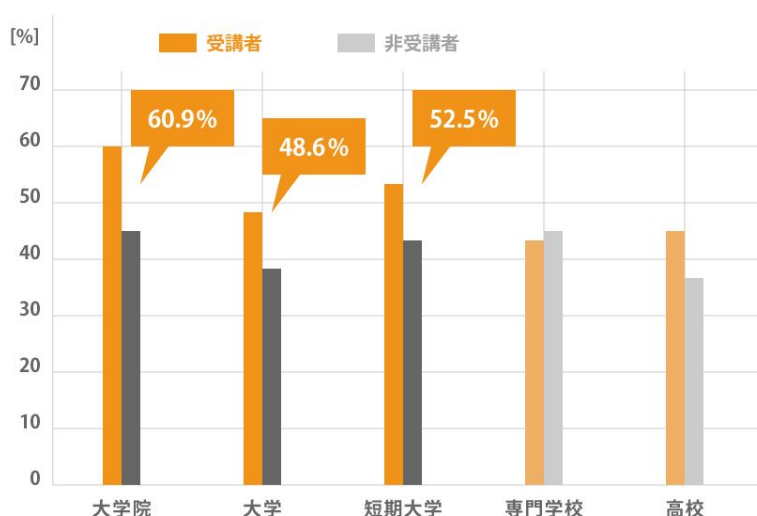
調査期間：2017年5～8月

年齢別に面接通過率を見ると、19歳受講者が43.6%、20歳受講者が46.0%と、それぞれ非受講者を40ポイント強上回りました。また30歳受講者の面接通過率も52.6%と、非受講者を38.3ポイント上回り、20歳以下と30歳の受講者に大きな効果が見られました。「20歳以下の通過率が高い理由として、面接経験がなかったり、あっても少なかったりして、癖や先入観が少なく対策会で指導した内容の吸収力が高いことが挙げられます。さらに面接官が部屋に入ってきた時に立って待っているなど、面接のちょっとしたマナーを守れることが、若いのにしっかりしていると評価されやすい事情もあります」（後藤）

20代は面接の受け答えが粗くても若さでカバーできたものの、30代に入るとそれは難しくなります。30歳受講者の面接通過率がアップしたのは対策会の成果により面接のテクニックが上がったためだと後藤は指摘。「対策会では面接でよく聞かれる質問をまとめたワークシートへ事前に答えを書き込んでもらい、それを元に模擬面接を行います。30代の受講者にシートを埋めることでご自身の回答を整理して、実際の面接で活かせる方が多いのは、20代のように若さでは乗り切れないことをよく認識されているからでしょう」（後藤）

③<学歴別>面接通過率、院卒、大卒の受講者に高い改善率

学歴別 受講者と非受講者の面接通過率 比較



調査対象：対策会受講者1,035名（受講回数1～3回）

調査期間：2017年5～8月 ※それぞれの中退者も含まれます

学歴別に受講者の面接通過率を比べると、大学院卒の受講者が60.9%と非受講者を16.7ポイント上回り、最も大きな効果が見られました。大卒受講者の面接通過率は48.6%、短大卒受講者は52.5%で、ともに非受講者の面接通過率を約10ポイント上回り、学歴が高い人ほど面接通過率が大きく改善する傾向にあることが分かります。

「院卒または院中退の方の中には、卒業や中退時に初めて就職活動する方が多くいます。だから20歳以下の受講者と同じように吸収力が高く、向学心も強い。ワークシートへの記入率もかなり高く、いったん就職活動を始めたら熱心に取り組むのです。やはり主体的に面接準備をがんばった方が成果を出すのでしょう」（後藤）

■面接対策会 受講者の感想

「事務の仕事にやりがいを見出せず、何となく営業職に憧れて転職活動を始めたが、その思いを上手く言葉にできなかった。対策会で営業がしたい理由や考えを掘り下げられたので、就職活動の軸ができた」（24歳女性）

「前職が特殊な仕事で異業種へのアピール方法が分からなかった。対策会では若いからこそ意欲を見せるのが大事だと教えてもらった。模擬面接で伝え方の練習もできたので、リラックスして本番に臨めた」（23歳男性）

「人見知りで相手の顔を見て話すのが苦手だったが、対策会で面接官の眉間を見ていれば話しやすいと教えてもらった。ちょっとしたことですが自分の考えを面接で伝えやすくなった。ありがたかった」（24歳男性）



ほかにも受講者からは「アピールポイントの間違いに気付いた」
「面接官の考えが分かった」など、様々なコメントが

面接対策会は今後、ワークシートを改良し、池袋支店・立川両支店での開催も予定しています。1人でも多く求職者の面接力アップを実現し、企業とのマッチングに貢献します。

■ハタラクティブについて

ハタラクティブ（<https://hataractive.jp/>）は、フリーターや既卒など正社員未経験の方や経験の浅い第二新卒向けの就職・転職支援サービスです。転職エージェントを使用したことがない未経験者にも個別の求人紹介、面接対策などのサポートを提供すべく2012年からサービスを開始。70,000人以上の就職を支援してきました。



レバレッジズグループについて（<http://leverages.jp/>）

システム開発の受託業務で2005年に創業。今や平均年齢26歳ながら年商195億円（2017年3月期）、社員620名、国内外に17拠点を持つミドルベンチャー企業に成長しています。事業創造のプロフェッショナルとして業界トップのエンジニア専門エージェント「レバテック」をはじめ、IT・医療・介護など幅広い分野で事業を展開。新規事業への積極投資と、広告製作から運用まですべてのマーケティング活動を内製化するインハウスマーケティングを武器に「時代を動かす企業」を目指します。

本社所在地：〒150-8510 東京都渋谷区渋谷 2-21-1 渋谷ヒカリエ 17F

代表取締役：岩槻知秀

設立：2005年4月

事業内容：自社メディア事業、システムエンジニアリング事業、メディカル事業、人材紹介事業

■本リリースに関する報道関係のお問い合わせ

レバレッジズ株式会社 広報部 吉田・マーケティング事業部 飯田

TEL: 090-9967-1865 / 03-5774-1632 MAIL: pr@leverages.jp