

一人一人に合った Right Job を！

所属:創価大学 経済学部 経済学科 勘坂ゼミナール
安齋桃子 石上彩佳 佐藤菜々実 須貝光明 菅沼周
武田柊太郎 原田良美 吉川美弥 米澤雅俊
指導教員 勘坂純市

八王子市は全国有数の学園都市である。多くの大学生はアルバイトをしており、その数は増加傾向にある。一方で、学生アルバイトを多く抱える職場は、大学生のリアリティーショックによる早期退職に悩まされている。このような大学生のリアリティーショックを解決するため、私たちは合同説明会を実施し、早期退職の減少に貢献する。

キーワード：アルバイト、大学生、リアリティーショック、合同説明会

【はじめに】

近年、学費の増加、仕送りの減少などの要因によって、大学生のアルバイトが増加している。アルバイトをしている大学生の割合は 63.7% と半数以上の大学生がアルバイトをしているといえる。また、八王子は、大学・短期大学・高専が 21 校が存在し、約 10 万人の学生がいる全国有数の学園都市である。このことから、八王子でも数多くの大学生がアルバイトに従事していると予想される。

その一方で、近年の大学生は、「嫌になったら辞めてもいいと思う」と考えている割合は 6 割を超えており、このようなアルバイト先が自分に合わないと感じたらすぐにやめてしまう学生が数多く存在する。このことから、そのような学生を抱えている企業は早期退職という問題に直面している。早期退職は、採用にかかった金銭的コスト、教育費用、職場全体の人手不足などの企業に対して大きな損害をもたらしている。そのようなアルバイトスタッフを早期退職へ導く最も影響の大きな要因として、リアリティーショック（ここでは実際の業務と事前に持っていた業務に対するイメージのギャップに衝撃を受けることと定義づける）が挙げられる。したがって、私たちは、早期退職を改善するために、大学生が事前に得た情報と実際の業務とのギャップを感じてしまうというようなリアリティーショックを減少

させることが必要だと考える。本施策では、様々な業種や企業で働く人と大学生が直接話せる場や、職場の雰囲気や情報を提供できる場を作りだすことによって、大学生のリアリティーショックを事前に防ぐことを目的とする。

【現状分析】

パーソル総合研究所の調査によると、採用から 1 カ月以内でやめてしまう早期退職と呼ばれるアルバイトスタッフは、退職者のうちの 22.1% にも及ぶことが分かる。また、私たちはこの早期退職の原因であるリアリティーショックが実際に起きているかを調査するために、大学生に独自のアンケート調査を行った。退職理由で最も多いのが思った以上に学業に支障が出る 26%、シフト関係が 15%、次に多いのが人間関係の 13%、業務関係 12%、やりがいがないが 10% という結果で 76% の大学生がこのようなリアリティーショックに直面している。また、アルバイトを始めるときに不安に思うことは何かというアンケート調査（母数:179）では、最も多い理由が職場の雰囲気で 57.5%、次にシフト関係で 54.7%、業務内容で 50.8% という結果であった。このことから、これからアルバイトを始める人が抱えている問題の中で、リアリティーショックの問題が上位を占めていることが分かる。

【施策・提案】

以上のことから、大学生はアルバイトをする際にリアリティーショックという問題に直面しており、業務内容や仕事量を事前に詳しく知ることができないということがわかる。この課題を解決するため、私たちは大学生が企業の魅力を知ることのできる合同説明会を提案する。

合同説明会の内容は以下のような流れで行う。まず初めに、合同説明会の全体の概要説明を行う。ここでは、参加企業の紹介、配布物（チェックリスト・応募書類）の内容について説明を行う。次に、自分に合う業界を知ってもらうために、各企業の説明会を行う。学生は興味のある企業のブースに分かれ、企業から詳しい説明を受ける。企業側は、自社の魅力・業務内容・雰囲気・労働条件などを詳しく参加者に伝える。これにより、大学生はインターネットやSNSツールなどでは知ることのできない実際の雰囲気などを知ることができ、自分と企業の適性を図ることができる。また、合同説明会で複数の企業が参加することから、今まで視野に入れていなかった企業も知ることができます。新たな魅力ややりがいを知り、自分の適性に合ったアルバイトを探すことができる。またそのブースの最後に、質疑応答の時間を設ける。最後に、聞くことのできなかつた内容や、実際に働いてみたいと思った企業へ個人との適性などを相談するような、企業と学生の交流の時間を設ける。

【効果検証】

私たちは、効果検証の為、11月中旬に創価大学で八王子の店舗を対象に合同説明会を開催する。対象者はアルバイトを探している大学生50人とし、参加企業は5社を予定している。

・有効性

この施策の有効性について、企業側とアルバイトをする大学生側の2つの視点から考察していく。まず初めに、企業側から考察する。先ほども述べた通り、現在、企業側は、アルバイトが早期退職する問題に直面している。この問題は企業側に費用の損失を生じさせる。採用・面接や教育、売上損失コストから計算すると、新人1人の育成費用は、1年で約

1,050,000円と考えられ、1か月当たりの費用は87,500円とわかる。この施策を行うことで、企業は仕事内容や雰囲気に合った人材を選ぶことができ、ミスマッチを減らすことができる。結果として、大学生の早期退職を減らし、無駄な費用損失を防ぐことが出来る。また、仕事の魅力について学生に知つてもらう機会にもなると考える。次に、大学生側から考察する。この施策を通じ、インターネットやアプリなどの求人だけでは知ることのできない情報を一度に得ることができ、自分に合ったアルバイトの発見や新たな業種を知ることにもつながる。私たちは、本施策に対するフィールドワークを行う中で、企業に「アルバイトの合同説明会があったら参加したいか」との調査をしたところ、3社中3社の企業から「参加したい」との声を頂いた。さらに、大学生201人を対象に独自で行ったアンケート調査では、53.6%の大学生が「アルバイトを探す際に合同説明会があれば参加したい」との声を頂いた。

・収益性

1回の合同説明会の開催に対し、5つの企業に参加して頂く。また、1店舗当たり10,000円の出展費用を頂くことを考えている。開催場所は大学にするため、費用は0円であると考え、初期段階では、一回のセミナーで50,000円の利益が出ると見積もある。

【まとめ】

私たちは、大学生が自分に合ったアルバイトが出来ていないという問題を取り上げ、それを改善するために合同説明会を提案した。それにより、大学生の1人1人にあったアルバイト環境を提供する。この施策が有効的に利用されることにより、アルバイト環境が改善し、生き生きとした労働環境を生み出していくことを目標とし、学生がいきいきと働く活気のある八王子になっていくことを期待する。