

イキイキと働ける人材採用の秘訣

## 自分たちの仕事を、もっとオープンにする

●JST 代表取締役社長 西 智彦

学生が社会を学ぶ場  
「JST未来塾」

名古屋で30年以上の実績をもつ海外旅行専門の代理店、JST。西智彦社長と、執行役員の村瀬裕介さんが、普通の旅行会社とは一味違ったJST独自の取り組みや、定着する人材採用の秘訣について語ってくれました。

JSTは、西社長自身も経験した海外での貴重な学びの体験を、多くの学生に届けたいと、「旅は学びの原点」をコンセプトにして起ち上げた旅行代理店です。そのため、学生の旅行や留学、ボランティアなどに特に力を入れています。

そんなJSTが実施しているのが、JSTを通して海外を経験した学生が、社会に出る上での考え方や生き方を学ぶ機会を得られる「JST未来塾」。そこでは、学生と企業を結びつけるイベントやインターンシップ、企業向けのモチベーションアップの

研修など、様々な企画を実施しています。そして、その最大の特徴は、それらの企画の運営を学生が行うということ。その経験は、**卒業前から実際の仕事の現場に立ち、社会で働くことの厳しさや楽しさを学ぶための、最高の教材になるのです。**

会社をオープンにすれば  
ギャップは解消される

そして、この「JST未来塾」こそが、JSTの採用にとっても重要な鍵となっています。

もともと採用を目的に始めた活動ではありませんが、JSTは、基本的に未来塾参加者から新卒採用を行います。**JSTは学生の考え方や得意分野を、学生はJSTの雰囲気や大変さ・楽しさを、それぞれ知った上で採用・入社を決めることができる。**結果、お互いが十分に納得した選択になります。

この取り組みを通じて、西社長が

大切だと感じているのは、まず学生たちの希望を、未来塾の活動の中で徹底的にヒアリングすること。そして、自分たちの仕事を社会や学生たちにオープンにすることだと言えます。

企業説明会という形式的な形ではなく、**企業として学生とつながる場を作ること、自然に学生とお互いを理解し合う機会が生まれる。結果、入社前後のギャップは大きく解消することができます。**

実際に、こうした方法での採用を始めてから、若手の定着率は15%ほど増加したそうです。

業種の枠にとらわれることなく、企業の方から学生にアプローチすることが、結果的に「定着する採用」を生むという好例です。



株式会社JST  
西 智彦さん(写真左)  
代表取締役社長  
村瀬 裕介さん(写真右)  
執行役員  
所在地/愛知県名古屋市中区  
電話番号/052-264-0300



デスクにはお客さんからの手紙がズラリ

イキイキと働ける人材採用の秘訣

## 採用の力ギは自社の「ファン」をつくること

●買取王国 人材開発室 室長 後藤 寛

「仲間」としてやる気を  
アップさせる仕組み

愛知県を中心に、東海地方から関西地方まで展開している中古品買い取り・販売店、買取王国。人材開発室室長の後藤寛さんに、会社と従業員との関係や採用についてのお話をうかがいました。

買取王国の長谷川社長が従業員に対して長年言い続けているのは「誰とどのバスに乗るか?」ということだそう。**同じ理念やビジョンを共有できる人とともに前に進んでいくことが大切だ**という考え方です。

そして、同じバスで目標に向かう仲間は平等な関係。アルバイト従業員を「パートナーさん」と呼ぶところにも、「店は店長や正社員だけでなく、みんなで作る」という買取王国の社風が表れています。その考え方に基づいて各店舗、店長自身も自ら店舗に立ちます。そうして「**規範とスタンス**」の手本を従業員に見せることで、

定着率は大きくアップしたそうです。

また、買取王国では、従業員のモチベーションアップのための取り組みも様々。長谷川社長は、毎日ノート1ページにびっしりと従業員への激励のメッセージを書いて、全店舗にFAXしています。

また、パートナーさんに対しても、一人ひとりの名刺をつくって固定客をつけることでやりがいを感じてもらったり、社内研修を実施したりと、同じところを目指す仲間としてやる気につながる仕組みを確立しています。

外からも中からも  
ファンが会社を支える

買取王国が採用のポイントとしていることのひとつが、「買取王国のファン(ユーザー)」。宝探しを題材にした、ワクワクする店舗づくりからファンが生まれ、そこで働くことの楽しさも感じさせることに成功しているの

が買取王国です。**もともと買取王国のファンだった従業員とそうでない従業員とでは、圧倒的に前者のほうが定着率が良いそうです。**

全国的に有名な大手通販ショップからの内定を断って、買取王国への入社を決めた方がいるという話を、後藤さんがしてくれました。これもまさに、「ファン」を大切にしてきた成果が、採用面でも発揮された例と言えるでしょう。

もう一つ印象的だったのは、店長の異動を聞いて、自らもついていたと申し出たスタッフがいるというお話です。

これらは、買取王国の「会社と人」「人と人」のつながりを象徴する、買取王国「らしい」エピソードなのではないでしょうか。



株式会社買取王国  
後藤 寛さん  
人材開発室 室長

所在地/愛知県名古屋港区  
電話番号/052-304-7851

