

北海道

人財育成
進路指導有限会社
渡辺理美容店

人材が人財となる好循環を創出

高校新卒者を積極採用!!
すべては挨拶から始まる

渡辺理美容店は、新規学卒者採用を開始した当初から、特に高校の新規卒業者を積極的に採用してきました。「美容師見習い」として現場で働きながら正規の通信教育課程を履修・修了することで、国家資格の取得に向けた勉強ができる奨学制度を整えています。

取得見込みを含む美容師国家資格の有資格者だけを採用対象としていない理由は簡単です。美容師に技術が必要なのは当然ですが、それと同じくらいに大切な



ベテランスタッフの手厚いサポートが高校新卒社員の不安を和らげる

のが、接客や接遇のプロフェッショナルであるということです。これは教科書で覚える勉強ではなく、職場で実際にお客様と接することができません。そうした経験を積み重ねて真の実力ある美容師へと成長していきます。有資格者が必ずしも即戦力とは限らないと考えているのはそのためです。

高校の新卒者は、「挨拶」から始まる社会人基礎講習などを経て、社会人としての意識を少しずつ高めてから、お客様と接するサロンにデビューを果たします。

サロンでは、緊張しているからといって失敗は許されません。大切なのは“初めて”に対して、どのように向き合うのかということ。弊社には、高校新卒者として入社後、国家資格取得、結婚、出産を経験し、現在も活躍するベテランスタッフが大勢います。長く

トップインタビュー

勤めているスタッフは、その分“誰かの初めて”をたくさん見てきています。年齢もキャリアも異なる社員全員を対象とする研修や指導は、ベテラン勢の経験や意見を反映させているため、“初めて”を迎える新入社員にとっても心強い内容になっているものと自負しています。

原石を磨き上げて「人財」へ
そのサイクルが会社の「宝」

弊社には、北海道全域から高校新卒者の採用実績があります。本社屋内に社員寮を完備し、札幌以外の地域出身者にとって、初めてのひとり暮らしとなる不安を軽減するように配慮しています。さらに、保護者の方と職場見学に来ていただく際には、保護者のみなさまにも社員寮での体験宿泊をしていただき、安心して大切なお子さまをお預けい

代表取締役社長
渡辺 宜昌 氏

有限会社 渡辺理美容店(本社・札幌市)は、昭和10(1935)年開業の老舗美容室だ。美容師資格が未取得の高校新卒者を多く採用し、実力ある技術者への育成に注力している。人材を人財とするその着想の源泉はどこにあるのか。渡辺宜昌・代表取締役社長に密着した。

ただける環境であることをご理解いただいた上で入職していただきます。日常生活に対する不安がないため、安心して社会人としての“初めて”を数多く迎えることができるでしょう。

最後に、「人材」と「人財」についてお話をしておきたいと思います。「人材」とは材料のことだと、私は考えています。特に、高校の新卒者は、社会経験がほとんどありません。まさにこれから磨き上げられる“期待の材料”です。

それでは、その材料を加

工して「財」とするのは誰か。その変化をもたらすきっかけは会社であるというのが私の持論です。そして、「財」と変わるためには、ロールモデルとして本物の「人財」が目の前に必要でしょう。その役割はすでに「財」となったベテランスタッフが引き受けます。

新入社員とベテランが混在して活躍する弊社では、「材」と「財」が磨き合うことで、双方が「人財」として輝き続けています。そのサイクルこそ、弊社の「財」であり「宝」なのです。

進路指導部長
藤田 寛人 教諭

複数の専門学科を構える工業高校卒業者に対する企業側の採用意欲は高く、進路指導にもその特色が表れやすい。異なる学科を横断しつつ、かつ生徒の個性を尊重した進路指導で知られる北海道苫小牧工業高等学校の藤田寛人・進路指導部長にお話をうかがった。

工業高校ならではの
学科横断型進路指導

北海道苫小牧工業高等学校は、土木、建築、電子機械、電気、環境化学、情報技術の6学科からなる工業高校です。イメージ的には、六つの学校が一つの校舎に集まっていると考えていただければより理解しやすいでしょう。

進路選択に関しては、各学科の特徴を活かすケースが多いため、生徒は学科を選択した時点で、その分野や領域への進学や就職に対

する意識を少なからず持っていることとなります。

具体的な進路指導は、基本的に六つの学科の各学科長が行います。それでは、進路指導部の役割は何なのかということ、各学科間での採用情報の均一化など、在籍学科によって就職活動に不利益や不平等が生じないようにバランスを取るの大きな仕事の一つです。事例を一つ挙げましょう。同じ高校とはいえ、6学科もあるため、異なる複数の学科から一つの求人企業へ選考書類を送ることがありま

北海道苫小牧
工業高等学校

適材適所で採用企業と信頼を構築

進路指導部長に聞く



「適材適所」を重視し、生徒一人ひとりに合った進路指導を行う

を任されていたことがあります。その時の実体験があるからこそ、本校における進路指導の在り方のメリットを強く感じることができると感じています。多様な情報の交換がスムーズに行われているのか否かということもすぐに分かります。

ありがたいことに、企業のみなさまがご来校いただく機会が増えています。その際には、未成年のまだ若い社員の育成方法や仕事のやりがいなどを分かりやすくご教示ください。生徒にも活きた情報をそのまま提供することができるため、とても助かります。

す。その際に、“一つの高校”なのに書類の記述方法が不揃いであると、企業側が困惑しかねません。そうしたネガティブな印象を与えないために、小さなことのように、記述方法の指導なども進路指導部が担っています。換言すれば統一した進路指導ということですね。その意味で、企業のみなさまには、求人情報を直接、学科長へ送らずに、進路指導部にご提示・ご提出していただければ大変助かります。生徒に提供する情報に関しては学科ごとの特徴を考慮しつつ、「北海道苫小牧工業高校」として均一化を図りたいのです。

企業との信頼関係は
ミスマッチの排除から

私たちは、進路指導は「適材適所」を大前提に考えています。それを下支えしているのが、3年間持ち上が

りて生徒を担当する仕組みです。同じ生徒と3年間続けて接することで一人ひとりの個性の把握がより正確になり、企業との相性や適性をしっかりと判断することができます。これは一例ですが、採用企業とのミスマッチを極力排除できるのは、工業高校ならではの強みでしょう。ここが機能することによって、求人企業との適合性が高くなり、相互の信頼関係を構築する礎となっていきます。

「就職氷河期」と言われた当時の苦労はいまでも忘れられません。翻って、現在の就職環境は好調だと考えられていますが、いつ状況が変わらないとも限りません。好景気だからこそ、適材適所を軸にした企業選びや進路選択を重視し、採用企業のみなさまとの強い信頼関係を築く必要があるのでと思っています。

実は、以前、私も学科長