

より良い就職・採用活動に向けて

「選ぶ」採用から、相互に「選び／選ばれる」採用へ

「選び／選ばれる」就職・採用活動を

ここまで、2024年卒の就職・採用活動の状況から、2025年卒以降の就職・採用活動の見通し・動向を見てきた。

総括すると、現在の就職・採用環境は、企業の採用意欲が堅調に推移する中、全般的には学生優位な状況と言え、その状況は2025年卒採用においても続く見込みである。しかし、2024年卒の大卒求人倍率における5,000人以上企業の倍率は0.41倍と、大手企業については求人総数を就職希望者総数が大きく上回っており、全ての学生が当初の希望通りに内定を取得できるわけではない(P4)。かつ、社会、そして学生の価値観が多様化し、SNSをはじめとしたインターネット上では多くの情報が飛び交っている。このような状況下において、学生が納得できる1社を選ぶには、これまでの自身の経験をしっかりと振り返るとともに、今後どのような人生を過ごしたいかを思い描き、就職活動を

はじめ社会との接点を通じて自分らしいと思える選社基準を探索し、他者の物差しに振り回されることなく、自身で進路を決定することが重要と言えるだろう。

一方、企業においては、採用充足、および企業・学生ともに満足できる採用・就職を実現するには、学生の多様な価値観や考え方を知り、それらに対応したキャリアパスや採用の入り口を幅広く提供していくことが重要であると考えられる。加えて、短期的な採用充足だけを目的とした採用選考者の観点だけではなく、中長期のキャリア開発支援を目的としたキャリアアドバイザーとしての観点からも、情報開示や採用コミュニケーションを進めていくことが、学生一人ひとりが自分らしい人生を歩む一助になる。以下に紹介するナイル株式会社の「選べる面接官」の取り組みのように、企業と学生が対等な立場で相互に「選び／選ばれる」就職・採用活動が、働く個人と企業とのWin-Winの関係構築につながっていくだろう。



「選べる面接官」制度で 密度の高い理解を目指す

ナイル株式会社
執行役員 人事本部 カルチャーデザイン室
室長
宮野 衆氏

学生と企業の関係がフェアで対等であるために

2025年卒採用より、1次面接に進むことになった学生に面接官のリストから希望する社員を選んでもらって面接を実施するという「選べる面接官」制度を始めました。

具体的には、約20名の面接官の情報をまとめたWebサイトを学生に見てもらい、希望する面接官を5名選んでもらいます。その中から、学生が希望する面接日程に都合がつく面接官をナイルで選び、面接官が誰になったかを事前共有し、面接を実施します。「会社に入社を任せる」という選択肢も設けています。

この取り組みを始めた背景として、まず、採用面接という場においても学生と企業は極力対等でありたいという我々の考えがあります。本来、企業と個人との関係は、企業は自社でパフォーマンスを発揮してくれる人を探し、学生は自己成長できる場を求めるといった対等なものです。しかし面接では、面接官側は履歴書などを通じて事前に学生の情報が入っている一方で、学生側はそもそもどんな人が面接官として出てくるのかも分からない状態であり、不安が大きいです。

そこで、2024年卒採用から、役員面接の際に担当役員のイ

ンタビュー記事を事前に学生に共有することを始めました。結果、面接官の人物像が分かるので、学生は気持ちの準備ができ、自然体で話せていました。加えて、当時、SNSで「面接官ガチャ」という言葉を目にしたことから、ガチャ自体を回避するために始めたのが「選べる面接官」です。

実際にやってみると、学生、面接官、会社の三方よしの仕組みだと感じています。学生にとっては、事前に質問を考えられるなど、気持ちの面で楽に臨むことができているし、面接官にとっては、学生から選ばれるということが、面接業務に対するモチベーションを高めています。そして、会社にとっては、学生がナイルで働くイメージの解像度が上がった状態で面接に臨んでくれているのがすごく良いことだと感じています。学生は、自身の選考にかかわることなので、面接官の情報を真剣に読んで、面接官への質問も準備して臨んでいるようで、説明会で企業説明を聞かされるのとは事業や業務への理解度が全く異なります。面接を担当した社員からも、「今年の学生の方が、ナイルのことを分かってくれている気がする」というフィードバックをもらっています。

今後も続けていきたいですし、他社にもぜひ真似してほしいですね。新卒一括採用は時代と共にさまざまな面が変わっていくべきで、「選べる面接官」はすごく小さな、半歩進むくらいの話ですが、より良い出会いを作っていくための1つの方法だと思います。

事業内容●「幸せを、後世に。」をミッションに掲げ、デジタルマーケティングのノウハウを強みに、企業のDX・マーケティング支援事業や自動車産業DX事業などを展開。