

Start!

高卒採用を劇的に好転させる たったひとつの方法

～採用難の克服と採用手法の新提案～



私とあなたの真ん中に

Chi-iki

地域新聞社

株式会社地域新聞社

〒276-0020 千葉県八千代市勝田台北 1-11-16VH 勝田台ビル5F

Copyright© 株式会社地域新聞社 All Rights Reserved.

| A g e n d a

01 はじめに

02 商品紹介

03 スケジュール・ご料金

04 会社概要

スタートでできること

高校採用を好転

高校生の課題

- ・ 就職先の情報がわかりづらく選ぶ基準がない
- ・ 1社しか応募できないのに選択肢がそもそも少ない
- ・ 働いたときのイメージが湧く情報が欲しい



先生の課題

- ・ 生徒には合わない職場を選ばせたくない
- ・ お付き合いのある会社から紹介するしかない
- ・ 選択肢が先生側でも把握しきれていない



企業の課題

- ・ 高校の先生と仲良くなれないと高卒者の採用が難しい
- ・ 先生と会って話せない
- ・ 自分たちの力で採用を行うのはハードルが高い



この解決策となるものが

Start!

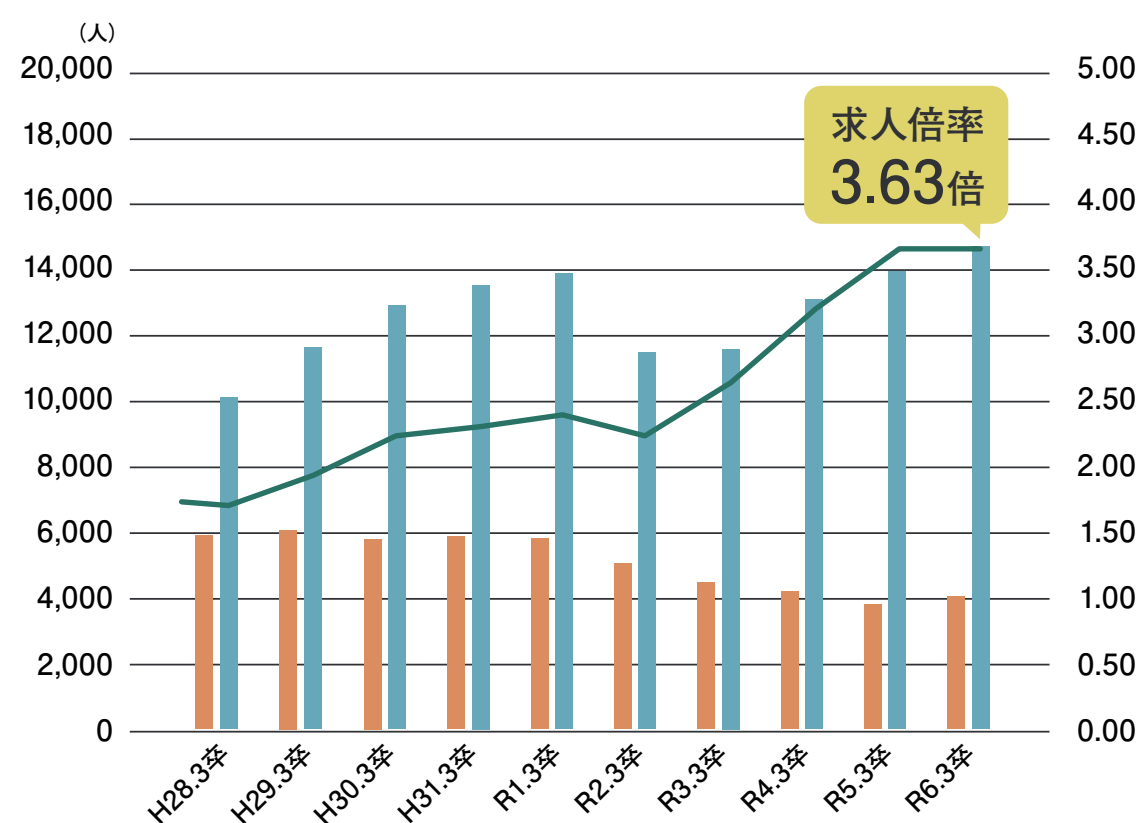


現状把握 - 千葉県・埼玉県の高卒採用事情

今までと同じ採用活動では、人材確保が難しい状況にある。
年々減少する高卒の求職者に対して、求人数は年々増加傾向。

▶ 高卒採用は「**売り手市場**」である。

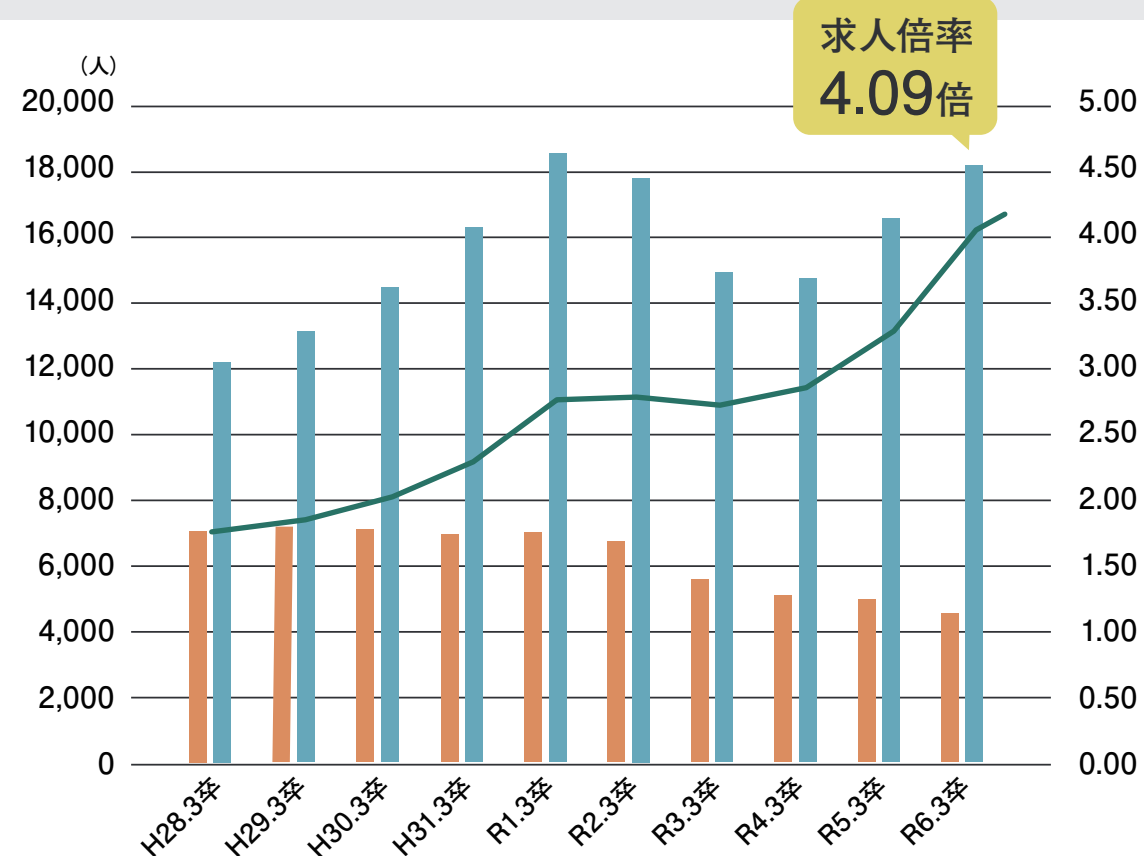
千葉県



求職者数 求人数 求人倍率

※出典:厚生労働省千葉労働局 令和7年3月新規高等学校卒業予定者の
就職内定状況(令和7年1月末現在)

埼玉県



求職者数 求人数 求人倍率

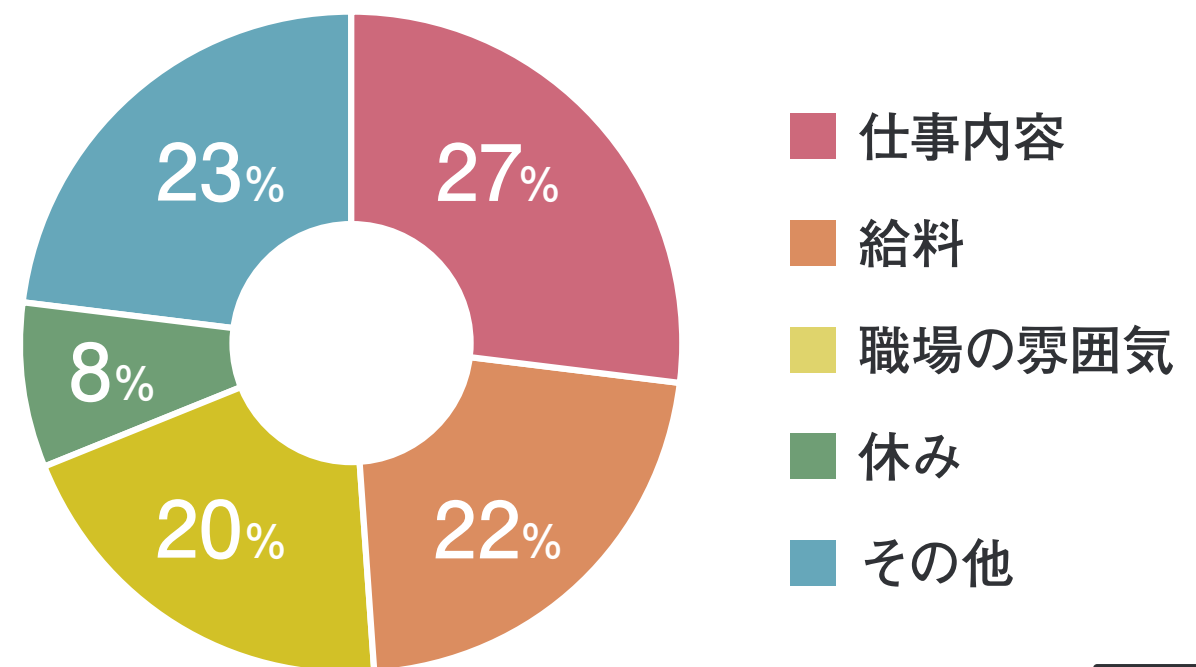
※出典:
※令和3年3月高校卒業者の採用選考期日の1ヶ月後ろ倒しに伴い、令和3年3月卒の内定率は算出できず

高卒採用の情報収集について

生徒は、文字のみで表記された
求人票で就職先を決定

高校生は就職情報の**80%**を
求人票から得ている

学生が就職活動で知りたい情報



高校生が知りたい情報は？

働く人の表情
職場の雰囲気
仕事の内容

企業が伝えたい情報は？

自社の魅力や想い
求める人材イメージ
自社の強み

現在の採用方法では企業イメージが伝わらず、
高校生と企業との間でミスマッチが起きてしまう

**重要なのは
ビジュアル面！**

現状把握－高卒採用における制約（ルール）

学校斡旋

【スケジュールの成約】

7月1日以降一斉に就職活動がスタート

求人受付開始	6月1日
求人公開開始	7月1日
推薦開始	9月5日
選考・採用内定開始	9月16日

【生徒の応募・推薦について】

1人1社まで

例年9月5日から9月30日迄は（千葉県の場合）

10月1日以降は1人2社まで同時応募可能。

高校生新卒のうち約70%が学校斡旋を利用しています

【選考日の設定及び選考結果の通知への配慮について】

企業も生徒もすべて学校を経由して 通知・連絡を行う

企業



学校



生徒

自己開拓

生徒が自ら探して応募は10～20%

学校からの斡旋（求人票や学校の先生の紹介）や、縁故採用（親戚や知人の紹介）ではなく、自分で就職先を探す自己開拓という方法もあります。具体的には、ハローワークの求人情報、企業のホームページ、求人サイトなどを利用して、自分で応募する企業を探します。

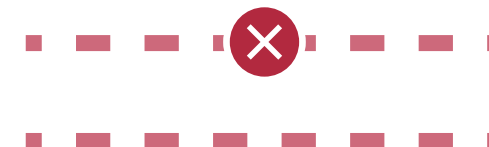
複数の企業へ応募できるメリットがあるものの、一般的には全体の約10～20%程度とされています。学校斡旋や縁故採用に比べて労力を必要とし、選考が厳しい場合があります。

学校斡旋

多数派

制約

制限



自己開拓

少数派

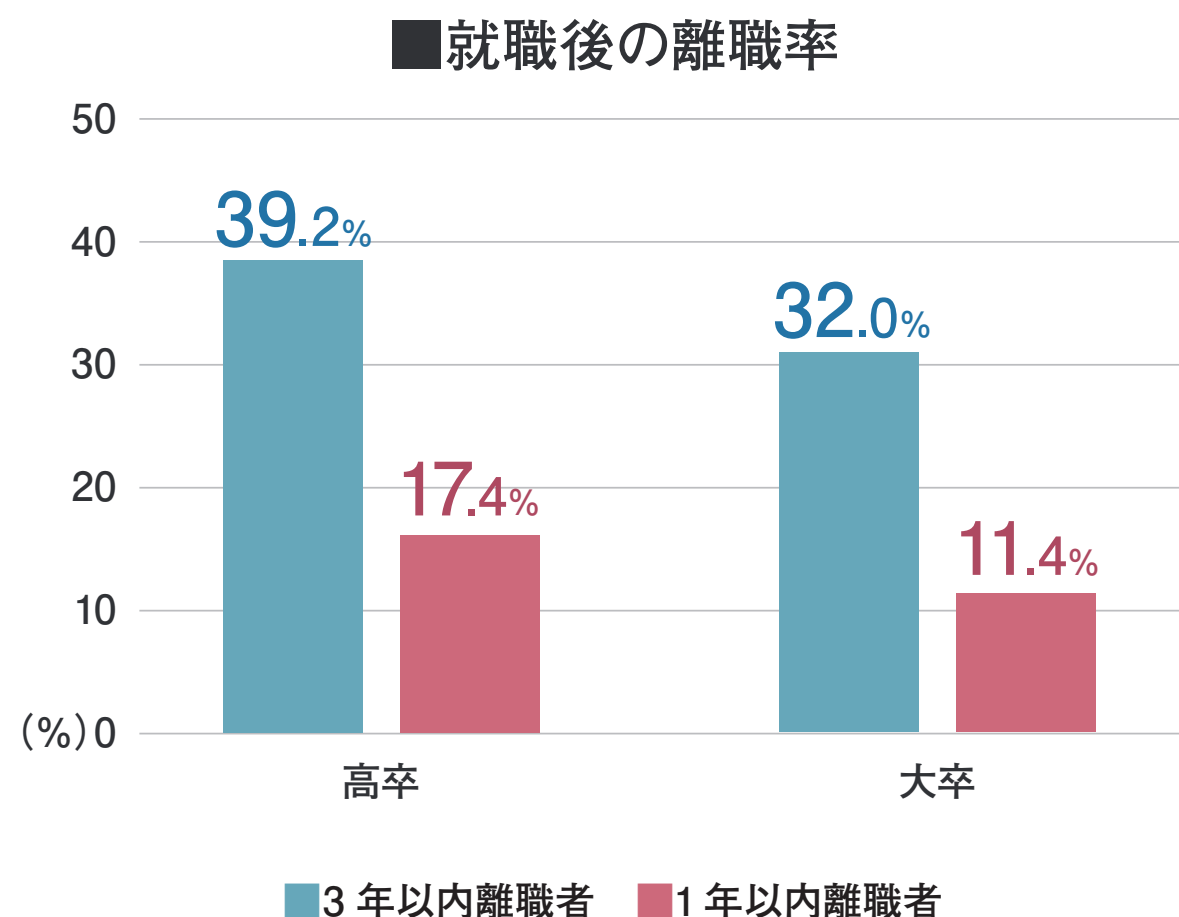
難易度

労力

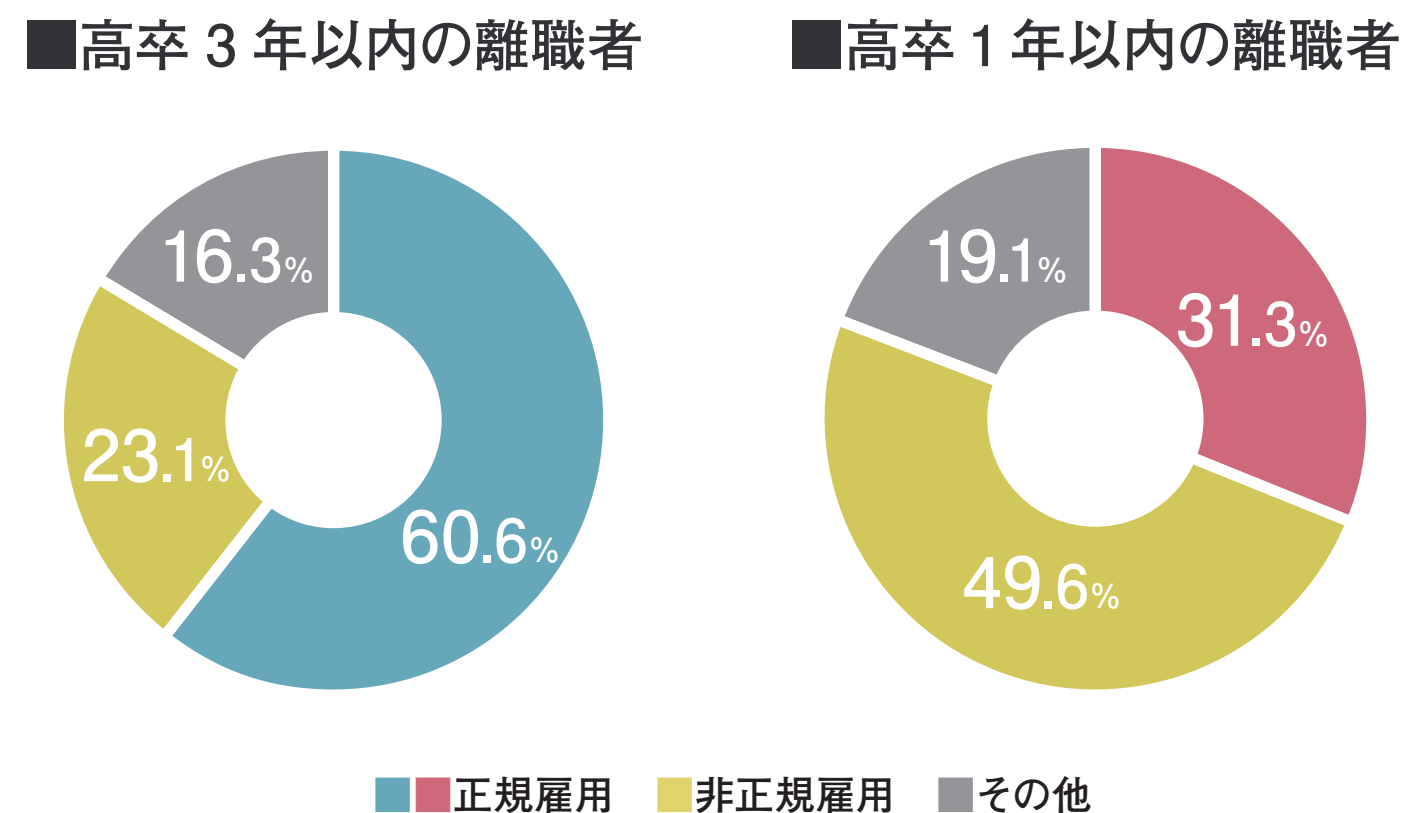
厳格なルールのある学校斡旋でも
学生自身での情報集めが必要な自己開拓でも

事前の情報収集が重要

離職率



離職率は大卒に対し
高卒の方が約**7%**高い



高卒 1年以内に離職した場合
正規雇用で再就職している割合は**31.3%**

高卒の就職時のミスマッチにより 1年以内に離職すると
多くの非正規雇用を生む結果に

メリットまとめ



企業様の高卒採用のお悩みを解決します！

01

情報発信 手段

採用のミスマッチ率を低下

求人票だけでは伝えきれない情報を写真や動画で伝えることで働く人のイメージができるため、働き始めてからのミスマッチを起因とする早期退職を防ぐことができる。

02

関係構築

先生との交流の 足がかりになる

新たに高卒者採用を行う企業や、採用実績のない企業でも高校の先生と話をするきっかけに使える。

03

ブランド 価値向上

企業ブランドの価値向上

採用実績の有無に関わらず、自社を高校生に知ってもらうきっかけになることで、高校生に対するブランディングになる。

04

発行部数

発行部数・配布高校数 No.1 をめざす

各高校の進路指導部の先生から直接生徒に直接配布されることで、実際に読んでもらえる。就職に特に熱のある学生が読んでくれる。役に立つ冊子として、導入・活用いただける学校の拡大を増やす。

Start ! のしくみ

誌面掲載

Start!

株式会社スタートカンパニー

業種

専門・サービス

会社見学

職場体験学習

オンライン説明

勤務エリア

近央

・道南

・道東

・道北

お客様に

感動とサプライズを

提供する仕事

テキスト

はなこ

山田 花子さん

〇〇部

勤続年数：00年目

資格：□□□□□□級

趣味：□□□□□

性格：□□□

出身高校：□□高校

Pick Up!

山田さんの1日

9:00 / 出勤



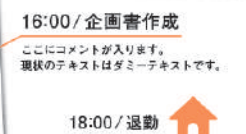
10:00 / ミーティング



12:00 / 昼食



14:00 / 外勤



16:00 / 企画書作成



18:00 / 退勤



Q.動いてよかったことは?

ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。

Q.心がけていることは?

ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。

Q.志望動機は?

ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。

〇〇部〇〇課長 山田 太郎さん

ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。

先輩からの声!

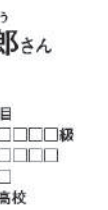


Start!

私の会社の仲間を紹介します！



山田 二郎さん
〇〇部
勤続年数：00年目
資格：□□□□□□
趣味：□□□□□□
性格：□□□□
出身高校：□□高校



山田 優子さん
〇〇部
勤続年数：00年目
資格：□□□□□□
趣味：□□□□□□
性格：□□□□
出身高校：□□高校

一 働いてよかったこと

ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。

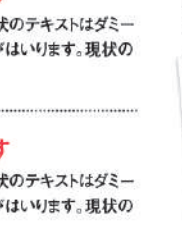
一 働いてよかったこと

ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。

ここが我が社の**3**つのポイント

1 ここにはポイントがはいります

ここにはポイントの説明がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。



ここにコメントが入ります。ここにコメントが入ります。

2 ここにはポイントがはいります

ここにはポイントの説明がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。



ここにコメントが入ります。ここにコメントが入ります。

3 ここにはポイントがはいります

ここにはポイントの説明がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここにはインタビュー内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。



ここにコメントが入ります。ここにコメントが入ります。

ここには企業のPR情報がはいります

ここには企業の内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここには企業の内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここには企業の内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。ここには企業の内容がはいります。現状のテキストはダミーテキストです。

企業概要

所在地：〒000-0000
札幌市中央区南0条西0丁目00
スタートビル0F

電話：000-000-0000
FAX：000-000-0000
HP：start-group.co.jp
設立：平成00年00月



従業員数：□□□□□□
事業所：□□□□
事業内容：□□□□□□

職場体験学習・金社見学
オンライン説明

問合せはこちら▶

メイン若手社員のひとりを クローズアップ《固定フォーマット》



〈企業概要〉

- ・企業PRテキスト(150字程度)
- ・会社基本情報(電話番号など)
- ・会社外観、QRコードなど

若手社員のひとりをピックアップし、具体的な業務内容がわかるように1日の流れを記載します。

高校生が会社にはじめて就職する際、「ここが知りたい!」と思うポイントを押さえてあるフォーマットです。

高校生が実際に働くじぶんを想像できるような写真をカメラマンに注文することで、働くイメージが湧きミスマッチも防ぐことに繋がります。

自社の魅力を最大限伝える カセットを選択《選択フォーマット》

1 先輩の声(67%)

2 我が社のポイント(56%)

3 フォトギャラリー(50%)

4 代表者インタビュー(18%)

5 フリースタイル(18%)

※過去掲載企業の選択カセット割合

右面上部には、自社の魅力を最大限伝えるカセットをご用意。

5種類のカセットの中から2種類を選びいただくことができます。

自社の魅力を伝えるには、どんなカセットが適しているだろうか、何をメッセージとして高校生に伝えるか、と社内で採用方法を改めて話し合うことで根本的な採用強化にも役立ちます。

01 先輩の声



02 我が社のポイント1つ



03 代表者インタビュー



04 フォトギャラリー(枚数不定)



05 フリースタイル

グラフや図など

カセットの選択

《右上上部》選択フォーマット

①～⑤の中から 2つ選択する

(ただしすべて⑤フリースタイルはNG)

03 代表者インタビュー



04 フォトギャラリー (枚数不定)



05 フリースタイル



01 先輩の声



02 我が社のポイント1つ



掲載までの工数

導入時は Start! ヒアリングシートを記載して、
撮影・初稿打合せのあとは出来上がりを待つだけ。

フリガナ		年齢	
お名前		性別	
所属部署名		出身高校	高等学校 (卒業校)
勤務年数		趣味・資格	
仕事内容			

①1日の基本的な業務内容を縦書きで教えてください。

②この会社に入社した理由は何ですか？

③働いていてよかったこと、やりがいを感じた瞬間はどんなときですか？

④働く上で目標にしていることはなんですか？

⑤会社の雰囲気、アビームしたいポイントをおしえてください。

フリガナ		年齢	
お名前		性別	
所属部署名		出身高校	高等学校 (卒業校)
勤務年数		趣味・資格	
仕事内容			

⑥働いていてやりがいや成長を感じたとき、貴社のアビームしたいことを教えてください。

■ヒアリングシート②【貴社のポイント3つ】
最初のセルを8ポイントずつ教えてください。

1) _____

2) _____

3) _____

■ヒアリングシート③【代表者インタビュー】

フリガナ		所属部署名・役職	
お名前			

⑦貴社の特徴や仕事への思いなど高校生へ伝えたいことを教えてください。

採用のための取材は何かと面倒が多いもの。

Start! では、企業側の負担を最小限に抑える仕組みを構築。

回答箇所のボリュームも抑えており、回答しやすい記入フォームです。

また、誰が撮影で写真に誰が写るか、取材を受けるかも実は重要。

新卒員の採用のためのページ作成ではありますが、
社員のモチベーションや意識向上にも役立ったという
お声をいただきます。

高校生の新卒採用に力を入れる企業様にとって最適なフォーマットで
ハードル低く Start! できます。



ヒアリングシート
提出

テキストのみ
原稿持参
(撮影時)

撮影
初稿打合せ
修正

Start ! 発行

導入者様の声

導入者様からのお声はこんなものが届いています。



サービス業
採用担当者



スタッフのやる気に繋がる

今までは自分たちの企業を知ってもらうためのツールがなく、広告というものをあきらめていたが、このように直接高校生に届くメディアとしての価値を感じています。また、掲載されたスタッフが後輩たちに見られているという、いい責任感が生まれ、仕事をする上でのモチベーションにもつながっています。

先生と話すきっかけに

今までは進路指導の先生にアポイントを取りたくても断られました。Startに掲載してからは「掲載企業です」ということで会ってくれるようになりました！

サービス業
採用担当者



来て欲しい子が来てくれるように

今までは、求人票(文字のみ)で会社情報を出していたため、面接に来る子に聞いたところ、仕事のイメージが出来ていなく、仕事内容を聞かれることが多かったのですが、startに掲載してからは、働いている人の具体的な人柄や会社の雰囲気などを聞かれるようになり、来てほしい子が来てくれている印象を感じています。

印刷会社
採用担当者



整備会社
採用担当者



制作までスムーズ

このような冊子を制作するのは大変というイメージがありますが、内容がシンプルでわかりやすいので制作まではスムーズで助かりました！

入稿スケジュール

掲載企業様の負担を最大限軽減。
シートの記載と当日の撮影。あとは完成を待つだけ。



※スケジュールは変動する場合もございます。

料金のご案内

千葉県内高校生へ圧倒的リーチ！

千葉県

約**166**校 約**9,500**部

(工業・商業・公立私立高校・高専)

※進学校は進路指導必要数分を納品交渉により部数増の可能性がございます

就活スタート時期

高校**3**年生

学校納品

2027年5月12日

■申込：2月12日迄

■校了：3月26日迄

就活情報収集期

高校**2**年生

学校納品

2027年11月30日

■申込：9月17日迄

■校了：10月22日迄

料金のご案内

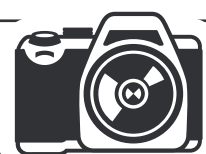


フリーデザイン

1発行2社限定

賃貸住宅・銀行など実績あり

500,000 円 (税別)
(税込み価格550,000円)



カメラマン撮影写真買取

50,000 円 (税別) (税込み55,000円)

高校生冊子 ご掲載料金プラン

プラン内容 誌面掲載 撮影 編集 内容校正

プロのカメラマンによる撮影と、ライターによる編集・内容校正で、高校生に響く魅力的な発信が可能です

1回掲載
見開き2P

350,000 円 (税別)
(税込み価格385,000円)

2回連続掲載
見開き2P

300,000 円 (税別)
(税込み価格330,000円) ※1回当り

おすすめ

掲載条件

高卒新卒採用を行っており、発行エリア内に
本社または事業所などの拠点がある企業様



経営理念

Vision

人の役に立つ

ミッション

Mission

地域の人と人をつなぎ、
あたたかい地域社会を創る

創業

1984年8月28日

資本金

5億1,430万3,470円

事業内容

- ・「ちいき新聞」発行事業
- ・「ちいき新聞」へのチラシ折込事業
- ・販売促進総合支援事業
- ・その他

従業員

266名

配布員約

約2,500名

事業所

本社／千葉県八千代市
勝田台北1-11-16
VH勝田台ビル5F

船橋支社、柏支社、
八千代支社、成田支社、
千葉支社、編集センター、
千葉配送センター

年間取引社

数約7,000社



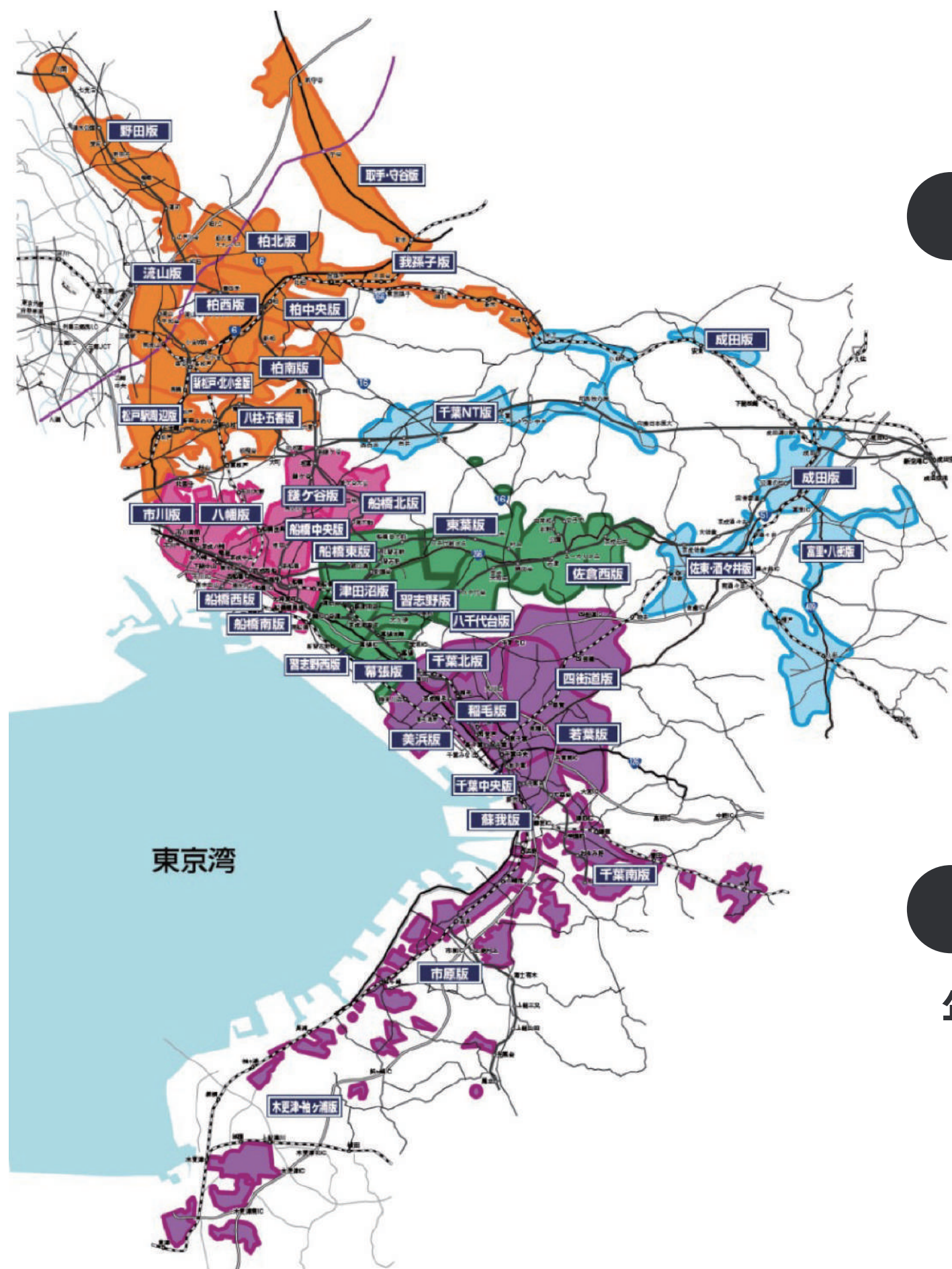
STANDARD
TOKYO

2007年大証ヘラクレス
(現東証グロース) 上場
2026年3月東証スタンダード上場
証券コード: 2164



2015年度
ふるさとづくり大賞団体表彰
総務大臣賞受賞





ちいき新聞発行事業

1版 約44,000部

全40版

1エリア 約500部

約3,400エリア

ご近所集客に強い媒体



折込チラシ配布事業

年間約4億枚のチラシ配布



Asset

自社配送センターを経由し、
配布スタッフへと正確に届ける



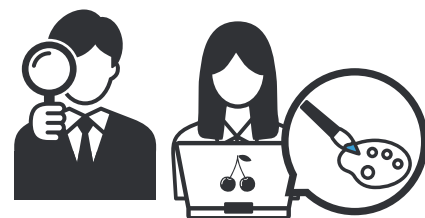
配布網



ポストメイト

2,500 人近い配布スタッフが
エンドユーザーへと届ける

制作部門と校正校閲部門
を内製化



制作・校正校閲



世帯数

174 万世帯のラストワンマイル
をリーチできる

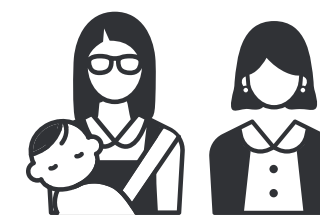


信 頼

地域密着記事取材する
地域ライターと編集スタッフ



編集・ライター



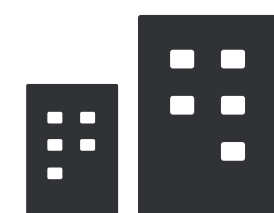
読者

独自調査項目を含む
6 万人の読者データと繋がり

5 拠点 40 エリアに分かれた
きめ細かな営業網



営業網



クライアント

地域企業の課題解決に取り組み
築いた年間 7,000 社とのお取引

この度はご提案の機会を頂戴し
誠にありがとうございます。

ご検討のほどよろしくお願い申し上げます。

私とあなたの真ん中に

Chi—iki

地域新聞社