



コラム

高卒、初任給 大卒超えも！

- ◆2026年春に卒業する高校生の就職活動が7月1日から始まった。卒業後に就職を希望する高校生の数は減少傾向だが、人手不足に悩む企業の採用意欲は旺盛で、今春卒業生の有効求人倍率は、過去最高を更新した。
- ◆未成年も含まれる高校生の就活は大学生とは異なり、高卒者を採用する企業は7月1日から求人学校側に申し込んだり、訪問したり出来る。学校から企業に応募書類を提出するのは9月5日(沖縄は8月30日)から、選考開始は9月16日からだ。
- ◆一方、文部科学省によると、25年3月卒の高校生のうち就職希望者は13.8%で約13万人と、5年で約6万人減少した。求人倍率は4.10倍と過去最高を記録し、学生優位の「売り手市場」で採用競争は激化しており、思うように若手人材を採用できていないことも高卒採用を過熱させている。
- ◆西松建設は、今春の入社から約20年ぶりに高卒採用を再開した。建築や土木の現場監督職が4名入社した。初任給は26万円で、工事現場での勤務者は月2万円の手当てが付く。労務行政研究所の調査によると、25年春の大卒事務・技術系の初任給は平均255,115円。大卒平均を上回る待遇で人材獲得につなげる。
- ◆24年4月から建設業界では残業時間の上限規制が設けられ、現場監督の人手不足が深刻だ。新

卒採用の強化のほかキャリア採用や技術者派遣の利用も進めているが、ひっ迫している。高卒採用は過去に地方の建設会社との人材獲得競争を避けるため停止していたが、再開に踏み切った。

- ◆初任給以外でも待遇改善を図る動きも活発だ。ラーメンチェーンのどうとんぼり神座(大阪市)は店舗拡大を視野に高卒者の採用を強化。入社祝い金(30万円/人)のほか、入社2年間は家賃を免除する社宅制度も用意する。
- ◆今治造船は入社後の技術レベルを評価する「マイスター制度」を取り入れた。卓越したモノづくりの技能で工場で活躍している現場の作業スタッフを「マイスター」などと認定し、特別に処遇する。キャリアパスの複線化を狙い22年9月に始めた。檜垣社長は「マイスター制度に魅力を感じる学生が多い」と話す。25年度は23年度の2倍以上の57人の高卒者が入社した。高卒でも大卒社員を上回る報酬を得るチャンスがあるという。
- ◆高卒の就活は2か月ほどと大卒に比べて短く、応募できる会社は原則一人一社。企業を十分に比較できずミスマッチが起きれば、早期離職につながるやすい。

情報源：日本経済新聞 2025/07/02

第24巻第02号
Vol. 275

発行日
2025/07/15

目次:

高卒、初任給 大卒超えも！	1
入社3年目から、 社員に株式報酬 岡三証券、 年最大100万円	1
倒産11年ぶり高水準 1～6月 人出不足要因が最多	1
《連載 20》 待ったなし！ 中小企業のDX化の スキームと進め方	2

today's

入社3年目から、社員に株式報酬
岡三証券、年最大100万円

- ◆岡三証券は7月から社員の成果に応じて自社株を割り当てる報酬制度を導入する。通常の賞与に上乗せする形で一人当たり年間で最大100万円相当を付与する。新卒2年目以上や中途採用の社員が評価の対象で、翌年度から受け取れる。
- ◆個人の成果に連動する株式報酬制度は野村證券も採用しているが、執行役員ら経営幹部のに限られる。若手社員を含めた従業員を対象にするのは証券業界では初めてになるという。
- ◆岡三証券は業績評価の上位者に対して株式を付与し、5年間は売買を制限する。評価が高いほど多くの株式を受け取れる。2025年度に対象となる社員は200人程度に上る見通しだ。
- ◆岡三証券は25年4月から新しい人事制度も導入した。初任給を30万円に引き上げ、大手証券並みの待遇にした。社内転職の制度も導入し、希望の業務に就きやすくすることで離職率を下げることを目指す。
- ◆中堅証券は急成長するネット証券との競争にさらされている。低い手数料で攻勢をかけるネット証券への対抗策として、対面営業に力を入れており、人材確保で独自策を打ち出している。《中略》いちよし証券は異業種からの転職に注力する。24年度の中途採用者57名のうち50名が証券会社以外からの転職者だった。《後略》

日本経済新聞 朝刊 25/06/26【7面】

倒産11年ぶり高水準
1～6月 人手不足要因が最多

- ◆東京商工リサーチは8日、2025年上期の倒産件数(負債額1000万円以上)が前年同期比1%増の4990件だったと発表した。大企業が高い賃上げ率を維持する中、中小企業は人材流出や労務費増加が痛手となり、人手不足を理由にした倒産が過去最多になった。倒産全体は上期としては14年以来、11年ぶりに高水準に達した。《中略》
- ◆全体の倒産の内、従業員が10人未満の企業の倒産は全体の90%を占めた。倒産理由の内訳をみると、人手不足関連は172件で上期として過去最多となった。大企業が積極的に賃上げを進めるなか、防衛的な賃上げを実施する中小企業が多く、経営を圧迫した。人材流出による生産機会の損失なども拍車をかけた。
- ◆11年前の14年上期はリーマンショックや東日本大震災の影響が尾を引き、倒産件数は5073件と5000件を超えていた。当時は人手不足を理由とした倒産は全体の0.5%ほどの26件に過ぎなかったが、24年上期から100件を上回るようになっていく。《中略》
- ◆人手不足の影響が大きいのが、運送業や人材派遣といった「労働集約型」の産業だ。長期化する物価高で節約志向が広がったことも小売業やサービス業の経営を圧迫している。

日本経済新聞 朝刊 25/07/09【2面】

HRM(ヒューマンリソースマネジメント)に役立つ

IS マネジメントレター Vol.275号 2025/07/15

発行人：片岡 俊彦

発行所：イノベーションサポート
福岡市南区大橋 3-16-5-304
〒815-0033

携帯：090-1517-7758 FAX：092(512)6452



e-mail
kataoka@inno-
support.com



URL
http://www.inno-
support.com

雑感：日経新聞の調査によると、会議の理想は30分、しかし、実態は1時間。回答者の7割が会議時間や人数に理想と現実とのギャップを感じているようだ。新コロナ禍後、オフィスへの出社回帰が進む中、会議もオンラインから対面への移行が進むが、生産性の改善や運用面でも課題が発生しているようだ。「決定事項がない・結論が出ない」「朝礼、夕礼などが形式的な進行になっている」「必要以上に多くの人が参加している」などが無駄だと感じる会議の特徴のようだ。耳の痛い話だが、反省して改善する必要がありますね。

★★★★イノベーションサポート

のコンセプト★★★★

イノベーションサポートは、戦略実現型人事マネジメントへの変革、組織・人材の開発・活性化の事業を推進・サポートをいたします。

★★★★コンサルティング実績

●経営戦略・ビジョンづくり

物流サービス企業/
中期経営計画づくり～
業績管理の仕組み構築
広告代理店/
年度経営計画の策定
～業績管理の定着支援

●人事マネジメントシステム構築

マンションメーカー/
年俸制と目標管理制度
の導入・定着化支援
医療機器商社/
人事処遇制度改定と
人事諸制度見直し支援

●研修、セミナー

情報システム企業/
次世代ビジネスリーダー養成研修
官公庁/「会計 決算書の読み方」研修
ほか

＜連載19回＞

待たなし！ 中小企業のDX （デジタル トランスフォーメーション） 化のスキームと進め方

Chapter 3 DX時代の開発手法

6. ユーザーへの価値を絞る

1) ユーザーの価値をまとめる

エレベーターピッチ

課題が特定できたら企画を進めていきます。課題の解決策を考え、課題が解決したら、ユーザーはどんな価値が得られるのかを整理していきましょう。価値を整理するためには解決策をシンプルに説明できることが必要です。この価値については、「エレベーターピッチ」と呼ばれるテンプレートを活用し

ましょう。これはエレベーターでキーパーションと一緒に上がったとき、エレベーターを降りるまでのわずかな間にアイデアなどをプレゼンしてしまうと言うテクニックです。要するに、15～30秒程度の短い時間内で説明できる程度にまとめておくということです。

ユーザーがどんな解決策を望んでいるのか、ユーザーが得られる価値を1枚の資料にまとめることがポイントとなります。

エレベーターピッチに記載する内容

ニーズ：（課題）	一番困っていることはどんなことか、カスタマージャーニーマップで特定した課題を1つに絞り記載する。
ユーザー	対象のシステムを利用するユーザー。具体的に、どの部署の誰が、何を行っているか、をまとめる
解決策	ユーザーに提供するものは、どのような機能か、課題の解決策を考えて、40字程度にまとめる。40文字で表すことでシンプルな機能となる。
価値	解決策により得られる価値は何か。データのダウンロード速度が2倍になる、Excelのデータ加工作業がなくなるなど、ユーザーが喜ぶ価値をまとめる。
今後のやり方と差別点	その解決策が、今の作業よりも優れている点はどこか、ここに記載する内容が曖昧だと、企画した内容だけではなく、従来のままの方が良かったということになりかねない。

2) 価値を比較する

エレベーターピッチでは、5つの視点から価値をまとめていきます。このように、エレベーターピッチのテンプレートを使い、1つの課題に対する解決策と提供する価値を整理することで、開発すべき機能もシンプルになっていきます。特に意識せず解決策を考える

と機能のアイデアが複数出てきます。しかし、多くの機能を実装してしまうと、新しいシステムが使いづらくなってしまいます。そのしたことを防ぐためにも、ユーザーが使い易く、データが集まりやすいアイデアを考えることが重要です。

エレベーターピッチのテンプレートの例

課題を整理する	利用ユーザー	価値を整理する
どのくらい困っている？	どんな人？	あなたのアイデアは？
課題の内容	マーケティング部門の新卒1年目	どんな解決策
頻度	どんな特徴？	朝、席に就いたらレポートが自動生成、RPAによる半自動化レポートロボット
現在の解決方法	・Excel操作は苦手 ・PCの扱いにも慣れていない	嬉しいポイント
解決方法	1日1時間程度、時間を拘束されてしまう	レポートする手間がなくなる
理由	マクロと関数を使って対応しているが、すべてを自動化できていない	今の解決策より優れている点
	Excelの中で解決できるほかのやり方が浮かばない	優れている点
		・レポートを作成する必要がないので、別の業務を行うことができる。 ・RPAがレポートを生成するため、限られたデータだけでなく必要なデータはクラウドで保管できるので拡張性が上がる

* 中央にターゲット、左側に課題、右側に解決策をまとめる

★ここまでで作ったカスタマージャーニーマップとエレベーターピッチを見ると、開発すべき機能は見えてきます。ここから先は、実際に機能を開発するエンジニアにバトンタッチします。