

人材採用・育成等に関する調査研究について

「営業職・整備士：採用力」に関する
定量調査最終レポートまとめ

株式会社リクルートジョブズ



1. 大学生について

- 人生ベクトル・ライフスタイル・価値観
- 労働意識 仕事に求めること・労働への不安点

2. 「新車販売会社の営業」について

- 認知度～就業意向度
- 職種別比較
- 競合とのカニバリ比較

3. 採用ターゲットについて

- 仕事への志向性
- エリア
- 大学偏差値

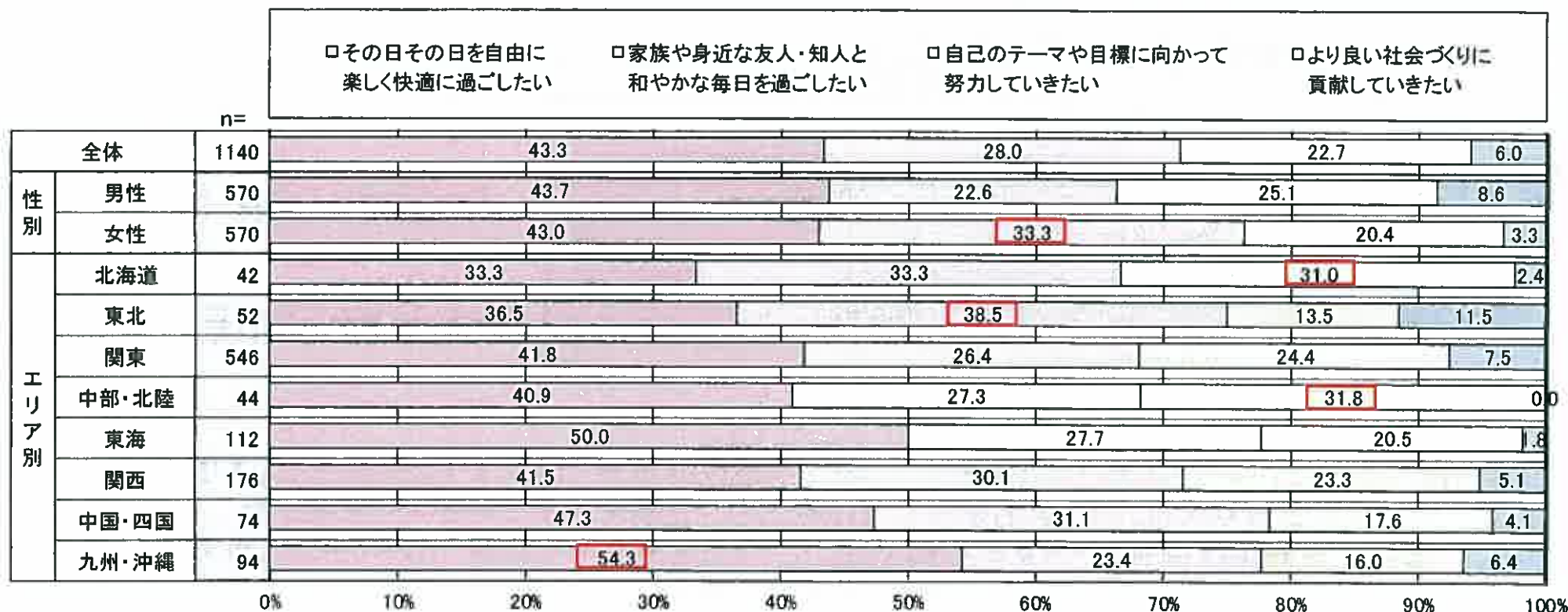
4. 今後の課題について

■ 1. 大学生について 人生ベクトル

全体では「その日その日を自由に楽しく快適に過ごしたい」が43.3%で最多。
次いで「家族や身近な友人・知人と和やかな毎日を過ごしたい」が28.0%。
エリア別特徴では東北では「より良い社会づくりに貢献したい」が11.5%と高い。

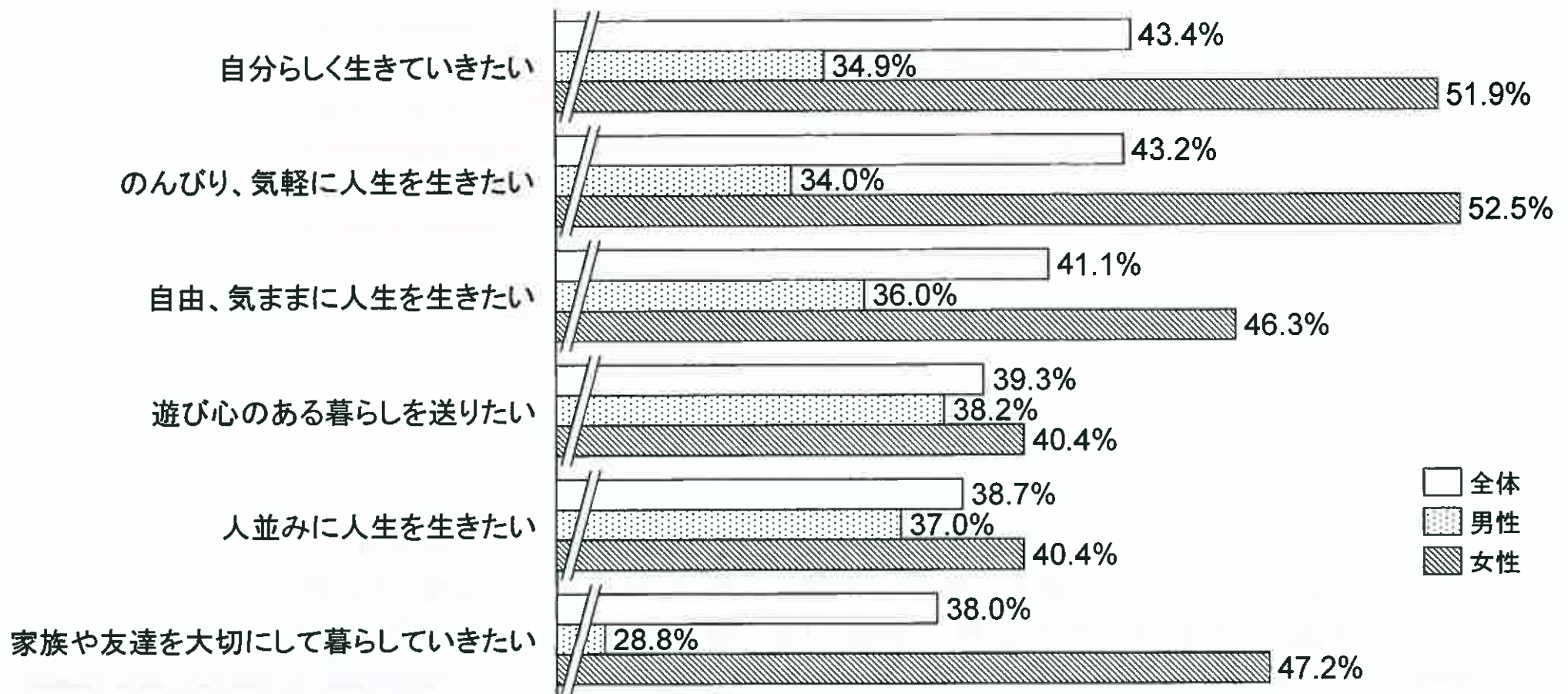
Q16 あなたの生活目標は何ですか。あてはまるものを1つ選んでください。(SA)

※参考:16年9月弊社実施調査_全国18~60歳 求職中の男女(N=7378)
(左から)31.1%/48.6%/16.4%/3.9%



1. 大学生について ライフスタイル・価値観

ライフスタイル・価値観では男性と女性で違いが見られた。
女性は「のんびり、気軽に人生を生きたい」「自分らしく生きたい」志向が半数以上存在。
一方で男性は「遊び心のある暮らし」「人並みに人生を生きたい」が上位にランクした。
最もギャップが存在したのは「家族や友達を大切にして暮らしていきたい」という志向だった。



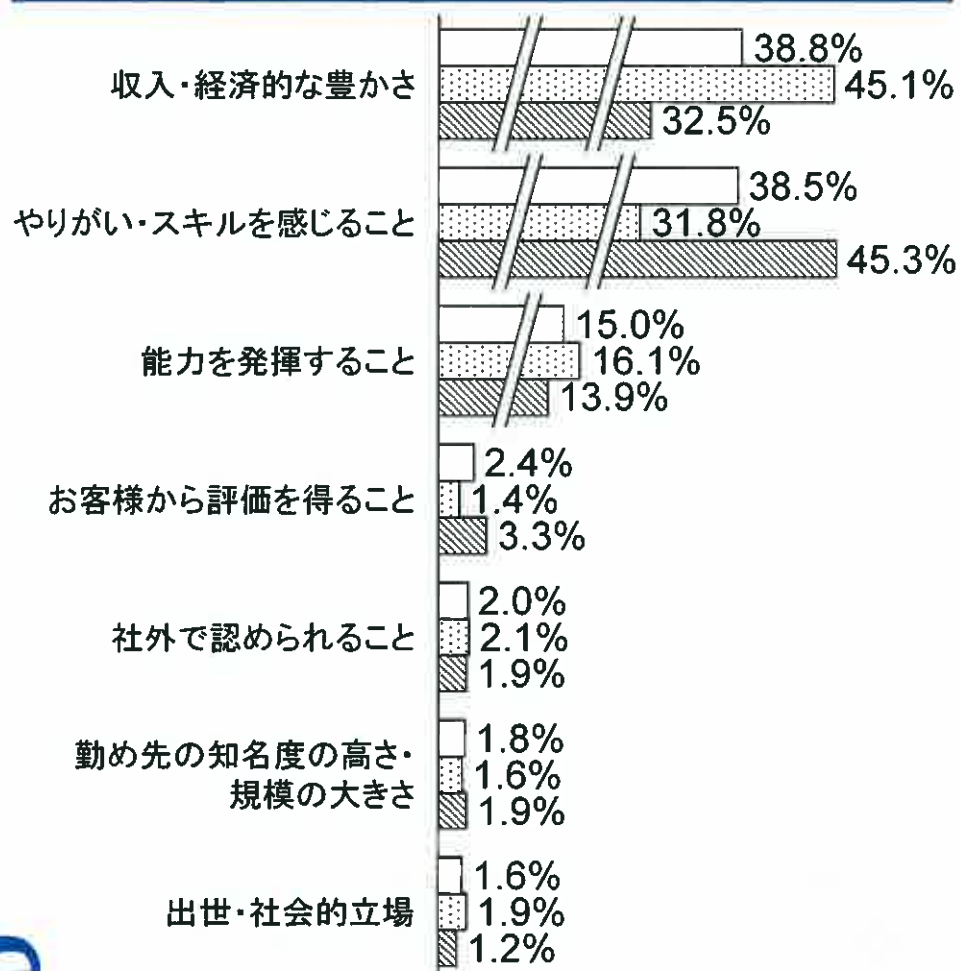
■ 1. 大学生について 労働意識 仕事に求めること・労働への不安点

仕事に求めることとして、男性は「収入・経済的豊かさ」が45.1%で最も高く。

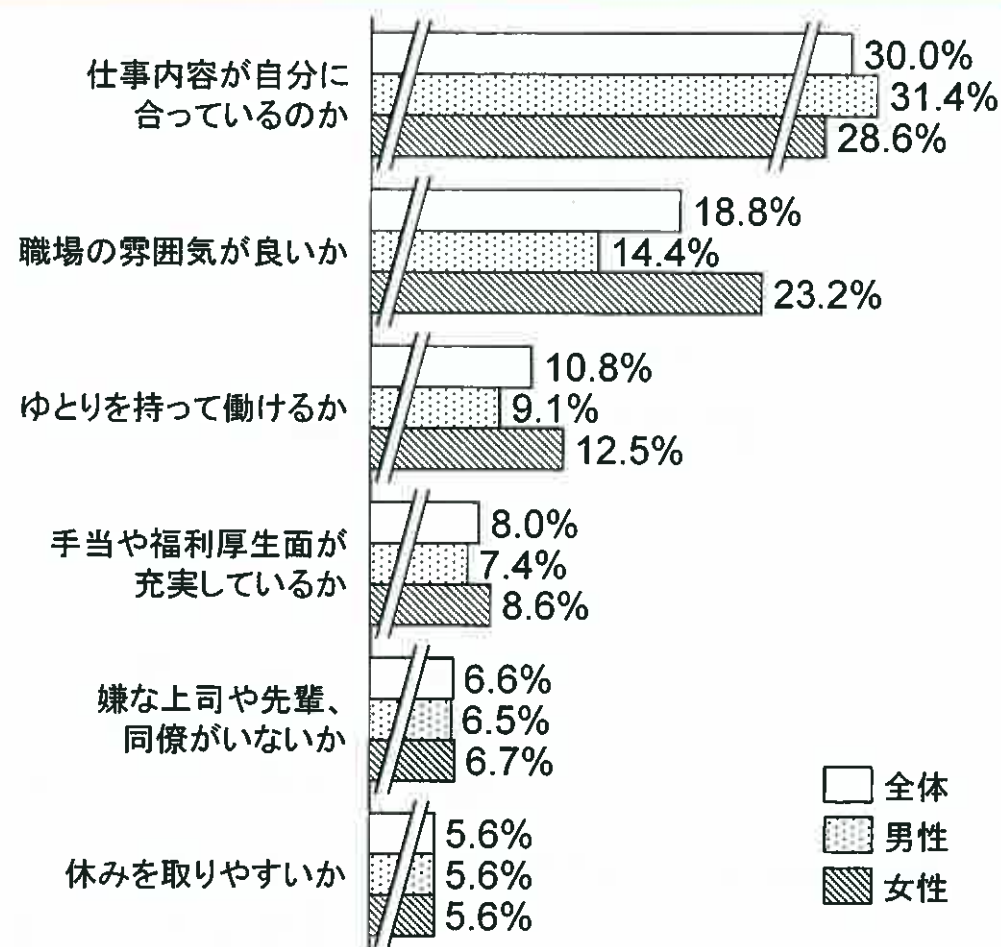
女性は「やりがい・スキルを感じる」が45.3%で高いスコアであった。

労働への不安では「仕事内容が自分に合っているのか」が最も高いスコアであった。

仕事に求めること



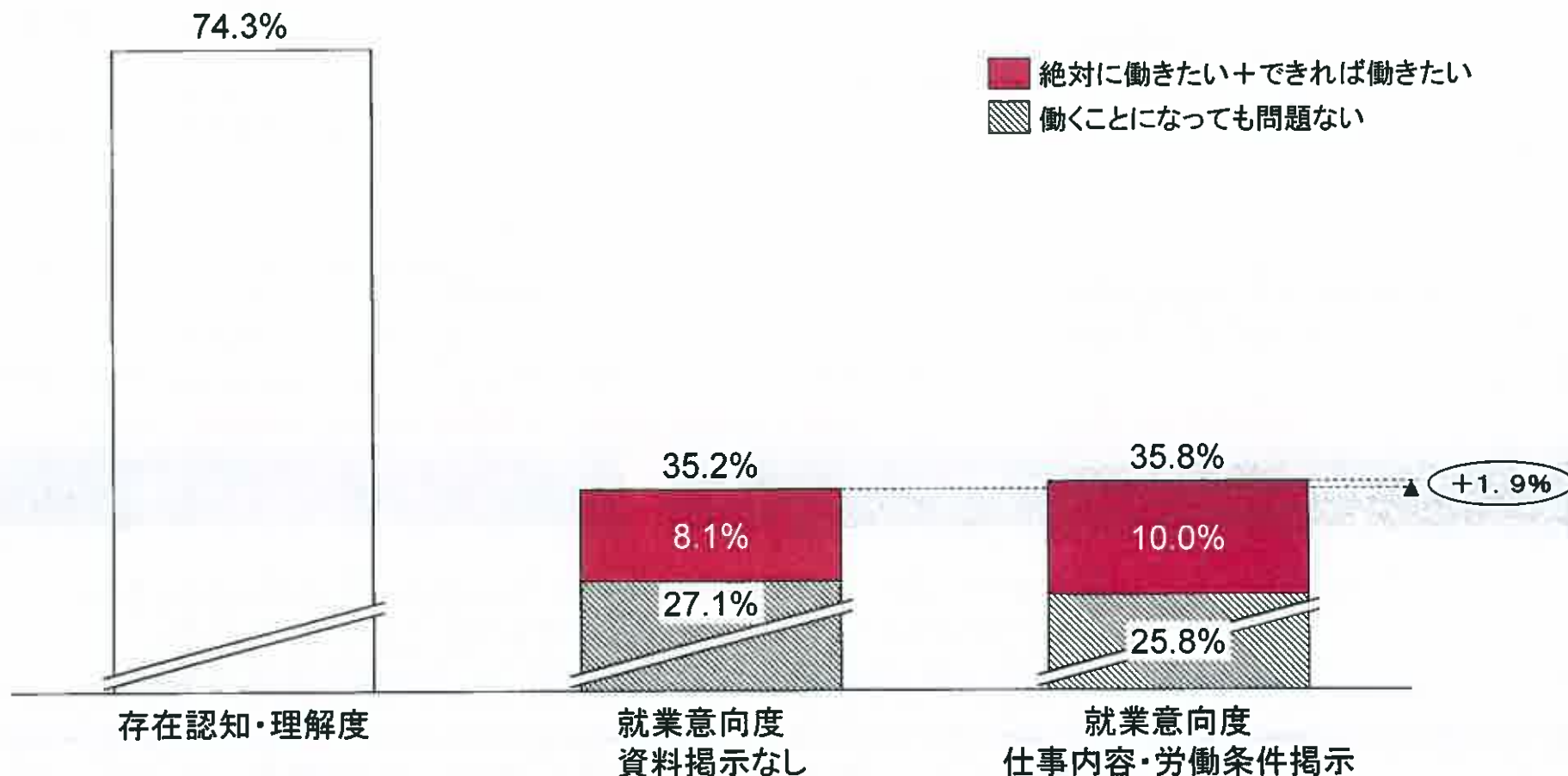
労働への不安点 ※TOP6/23項目



□ 全体
▨ 男性
▩ 女性

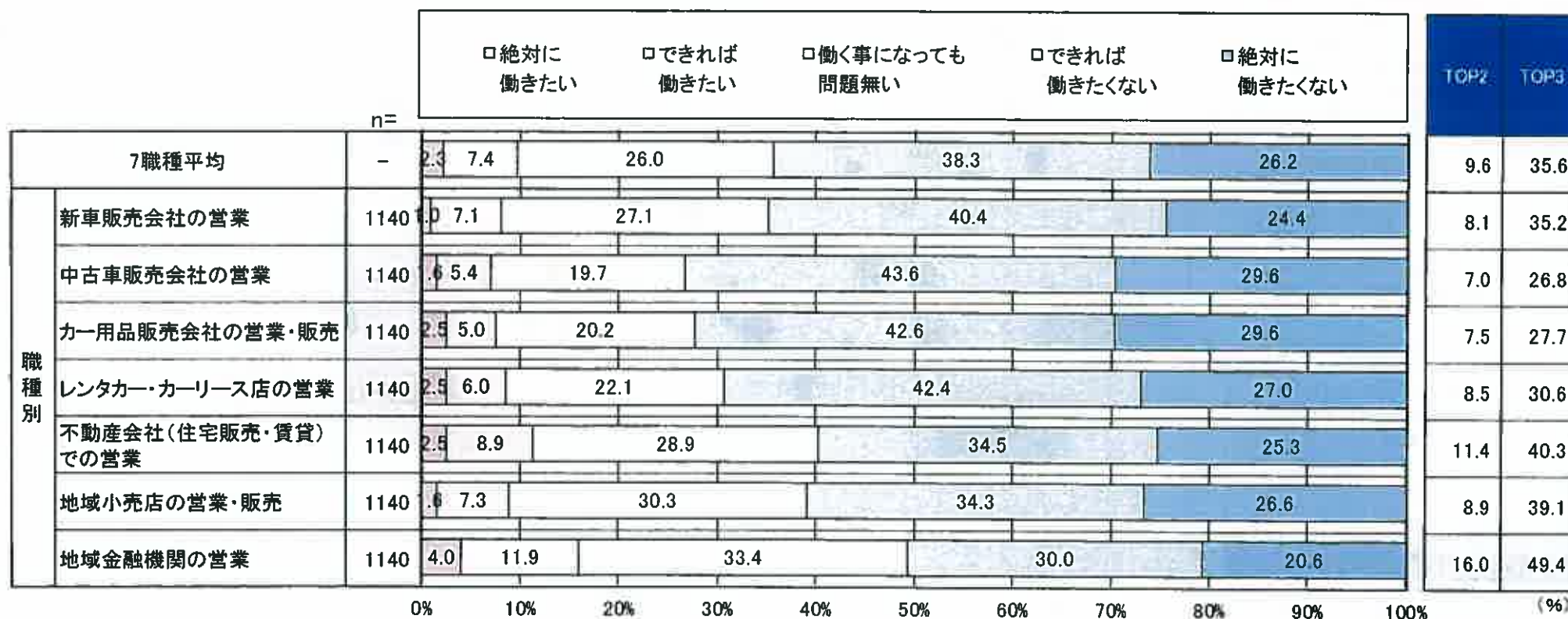
□ 2. 「新車販売会社の営業」について 認知・理解度～就業意向度

大学生全体における「新車販売会社の営業」の存在認知・理解度は74.3%。
仕事を内容の提示なしでの就業意向者（絶対に働きたい・できれば働きたい）は8.1%。
仕事内容と労働条件を提示した場合の就業意向者は10.0%だった。



■ 2. 「新車販売会社の営業」について 職種別比較

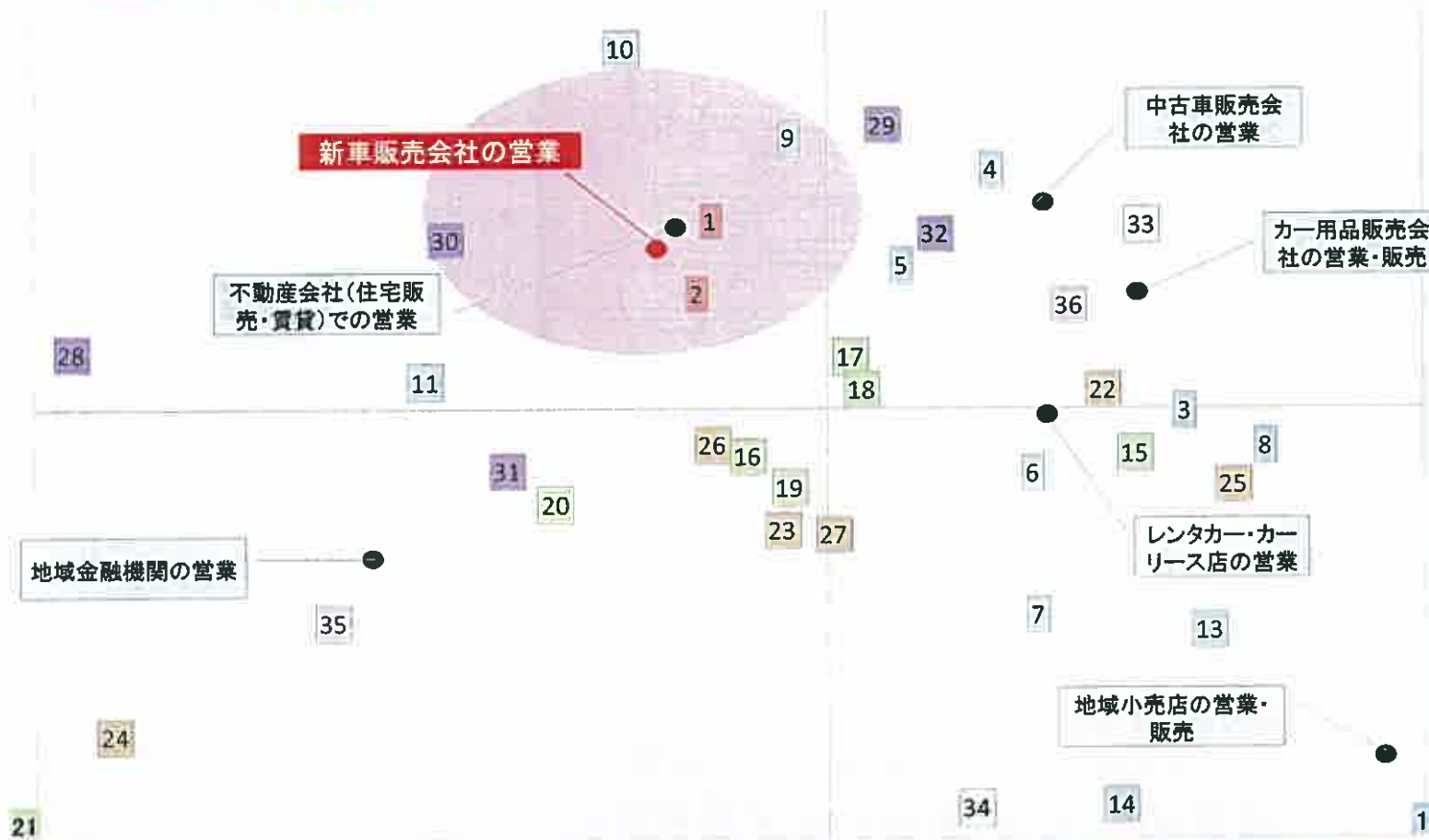
大学生全体における7職種比較では「地域金融機関の営業」が1位であった。
 続いて、「不動産会社(住宅販売・賃貸)」での営業が2位の結果だった。
 「新車販売会社の営業」はTOP3の比較では4位であった。



2. 「新車販売会社の営業」について 競合とのカニバリ比較

7職種を比較した場合、採用市場で強く競合するのは不動産会社の営業であると想定。

※ コレスポネンス分析結果



分析結果からみえた、想定競合

新車販売の営業 ×
不動産会社(住宅販売・賃貸)での
営業

維持・強化すべき訴求要素(強み)

- ✓ 人脈づくりができそう
- ✓ 経営者や上司・先輩が魅力的である
- ✓ やりがいを感じられる
- ✓ 転職の時にアピールできる

項目名	
人	1 人脈づくりができそう
	2 経営者や上司・先輩が魅力的である
	3 仕事を楽しそう
	4 自分の個性や能力を活かせる
	5 自分が持っている資格を活かせる
	6 仕事内容が自分に合っている
	7 自分の希望する雇用形態で働ける
	8 多様な業務を経験できる
	9 やりがいを感じられる
	10 仕事の成果や業績が正当に評価される
	11 昇格・昇進の可能性がある
	12 ノルマがない・少ない
	13 転動がない・少ない
	14 残業がない・少ない
仕事	15 職場の雰囲気が良い
	16 職場が快適である(空調、シャワー、その他設備面など)
	17 ケガや事故の危険が少ない仕事である
	18 体力的に厳しくない仕事である
	19 年齢を重ねても働ける仕事である
	20 教育・研修制度が充実している(OJT、Off-JTなど)
	21 手当や福利厚生面が充実している
	22 通勤がしやすい・通勤時間が短い
	23 2日連続した休みを取得することができる
	24 会社自体が土日休みである
職場環境	25 シフトにより土日を休みにできる
	26 有給休暇をきちんと取得できる
	27 長期休暇(営業日程度)をきちんと取得できる
	28 給与が高い
利便性	29 仕事を通じて成長できる
	30 転職の時にアピールできる
	31 管理職として、キャリアアップが可能である
	32 スペシャリスト職として、キャリアアップが可能である
実利	33 人の役に立つことができる
	34 社会や地域の役に立つことができる
	35 「信頼感、安心・安定感のある」イメージの会社・仕事である
	36 自分が好きな・興味のある製品やサービスを扱っている会社・仕事である
情緒	
店	

■ 3. 採用ターゲットについて

「新車販売会社の営業」の採用ターゲットを検討する為、
セグメンテーションを①仕事への志向性、②エリア、③大学の偏差値で検討を進めた。
下記、色付けしたセグメントは採用難易度が低いことが分かり、採用ターゲットと想定される。

① 仕事への志向性

就業意向度(絶対働きたい・働きたい・働くことになっても問題ない)を就業許容者とし、「ノルマがない・少ない」を就職先選定の重視点とした者とそれ以外にてセグメントを設定。

就業許容者 ×
「ノルマがない」重視

就業許容者 ×
「ノルマがない」非重視

非就業許容者 ×
「ノルマがない」重視

非就業許容者 ×
「ノルマがない」非重視

② エリア

エリア別では都市と郊外を比較したエリア別1、エリアまとめたエリア別2にてセグメントを設定。

エリア
別1

都市

郊外

エリア
別2

北海道・東北・北関東

関東

東海・中部・北陸

関西

中国・四国・九州・沖縄

③ 大学の偏差値

大学生の特徴をより理解することを目的に、偏差値別でセグメントを設定。

大学
偏差
値別

大学偏差値60以上

大学偏差値50～59

大学偏差値50未満

【参考】非就業許容者の障壁把握

- 非就業許容者2セグメントにおける「新車販売会社の営業」非就業意向理由をみると、最も高いのは共通して「仕事内容が自分に合っていないさそうだから」。次いで、「ノルマがない」重視セグメントはやはり「ノルマがありそう・多そうだから」があがり、「ノルマがない」非重視セグメントでは「自分が好きな・興味のある製品やサービスを扱っている会社・仕事ではないから」があげられる。全体的に【仕事要素】【利便性要素】が障壁要因として上位にあげられている。

「新車販売会社の営業」非就業意向理由

Q12～13 下記のお仕事について「できれば働きたくない」「絶対に働きたくない」と回答した方にうかがいます。その理由について、それぞれあてはまるものを全て選んでください。(MAMT)

非就業許容者×「ノルマがない」重視 (N=487)

1位	仕事	仕事内容が自分に合っていないさそうだから	41.1%
2位	仕事	ノルマがありそう・多そうだから	35.1%
3位	会社・店舗	自分が好きな・興味のある製品やサービスを扱っている会社・仕事ではないから	32.6%
4位	仕事	仕事がつまらなそうだから	23.2%
5位	利便性	会社自体が土日休みではなさそうだから	21.4%
6位	仕事	自分の個性や能力を活かせなさそうだから	20.5%
7位	仕事	残業がありそう・多そうだから	17.0%
8位	実利	給与が低そうだから	16.2%
9位	利便性	2日連続した休みを取得することができなさそうだから	13.6%
	仕事	自分が持っている資格を活かせなさそうだから	10.9%
10位	利便性	シフトにより土日を休みにできなさそうだから	10.9%
	利便性	有給休暇をきちんと取得できなさそうだから	10.9%

非就業許容者×「ノルマがない」非重視 (N=245)

1位	仕事	仕事内容が自分に合っていないさそうだから	37.6%
2位	会社・店舗	自分が好きな・興味のある製品やサービスを扱っている会社・仕事ではないから	31.4%
3位	仕事	自分の個性や能力を活かせなさそうだから	24.1%
4位	仕事	仕事がつまらなそうだから	20.0%
5位	仕事	自分が持っている資格を活かせなさそうだから	14.7%
6位	仕事	ノルマがありそう・多そうだから	13.1%
7位	実利	給与が低そうだから	12.2%
8位	利便性	会社自体が土日休みではなさそうだから	11.8%
	利便性	シフトにより土日を休みにできなさそうだから	8.6%
9位	実利	仕事を通じて成長できなさそうだから	8.6%

■ 4. 今後の課題について

短期課題

● 営業職の「ノルマ」に関する課題

「新車販売会社の営業」に就業意向がある大学生の中には「ノルマがない・少ない」という志向を重視している者がおり、実際の仕事とのギャップが存在することが分かる。

「ノルマ」についてイメージや実際とのギャップにより入社後の定着に影響することが想定される為、会社説明会や面接などの採用プロセスでノルマの存在やノルマとは何かを伝えることが重要。

加えて「ノルマ」を達成するための教育体制やフォロー体制などを説明し、学生のイメージや不安を払しょくし、仕事への理解を求めることが必要だと想定される。

● 営業職の「転勤なし」「雇用形態(正社員)」「手当や福利厚生の充実」に関する課題

「新車販売会社の営業」の特徴である「転勤なし」「雇用形態(正社員)」「手当や福利厚生 of 充実」が大学生に訴求がされていないことが想定される。「ノルマ」課題と同様に採用プロセスで訴求、コミュニケーションを通じて伝えていくことが大切だと想定される。

中長期課題

● 業界全体の「土日休み」に関する課題

新車販売会社の営業を希望しない理由として「会社自体が土日が休みでなさそうだから」

「シフトが土日休みにできなさそうだから」「2日連続した休みがとれなさそうだから」が挙がっており、中長期的には「土日休み」に対して検討することが求められる。

サービスを営む業界として「土日の休み」の取得が難しい現状はあるが、優秀な人材確保の為に、休日に対する課題に取り組むことが必要だと想定される。

■ 整備士「採用力」に関する調査レポートまとめ

1. 資格取得者・就業意向者について

- 人生ベクトル・ライフスタイル・価値観
- 労働意識 仕事に求めること・労働への不安点

2. 「新車販売会社の整備士」について

- 認知度～就業意向度
- 職種別比較
- 競合とのカニバリ比較

3. 採用ターゲットについて

- 仕事への志向性
- エリア

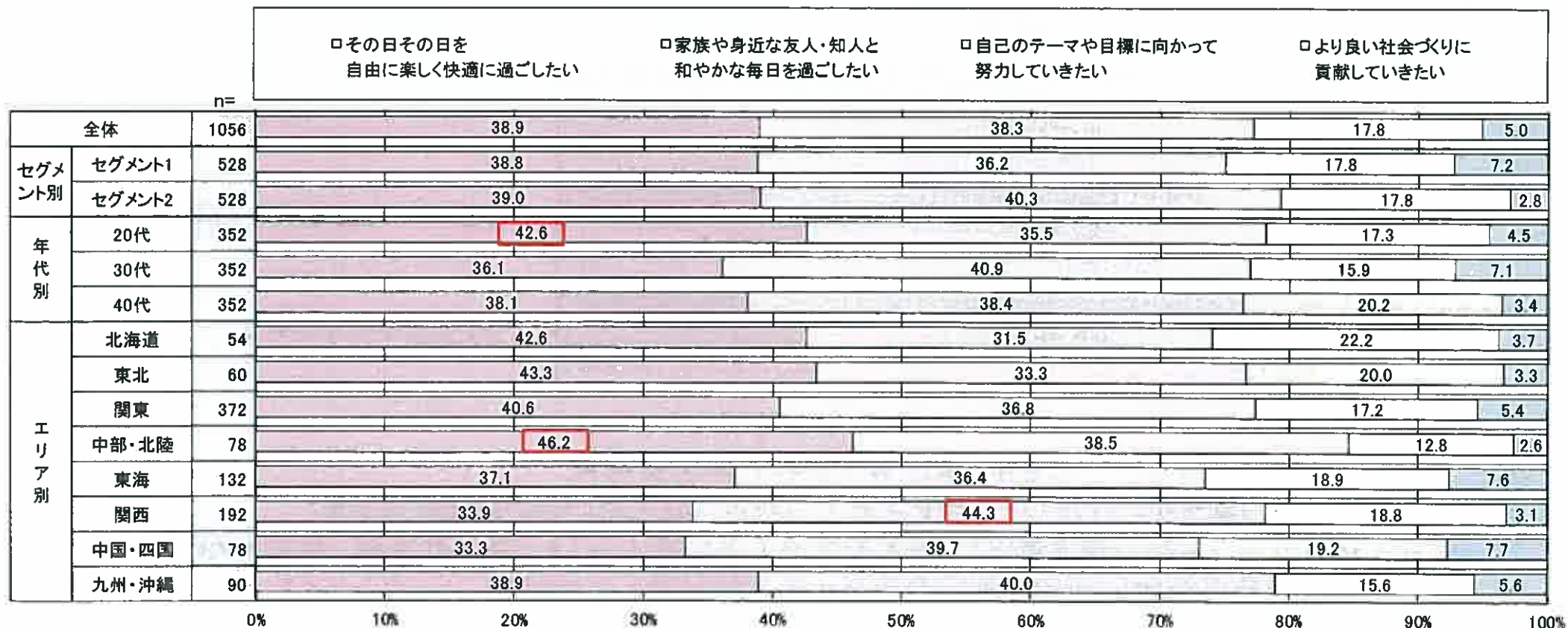
4. 今後の課題について

1. 資格取得者・就業意向者について 人生ベクトル

「その日その日を自由に楽しく快適に過ごしたい」
「家族や身近な友人・知人と和やかな毎日を過ごしたい」が4割弱が上位に上がる。
セグメント別では目立った差異はみられない。

Q17 あなたの生活目標は何ですか。あてはまるものを1つ選んでください。(SA)

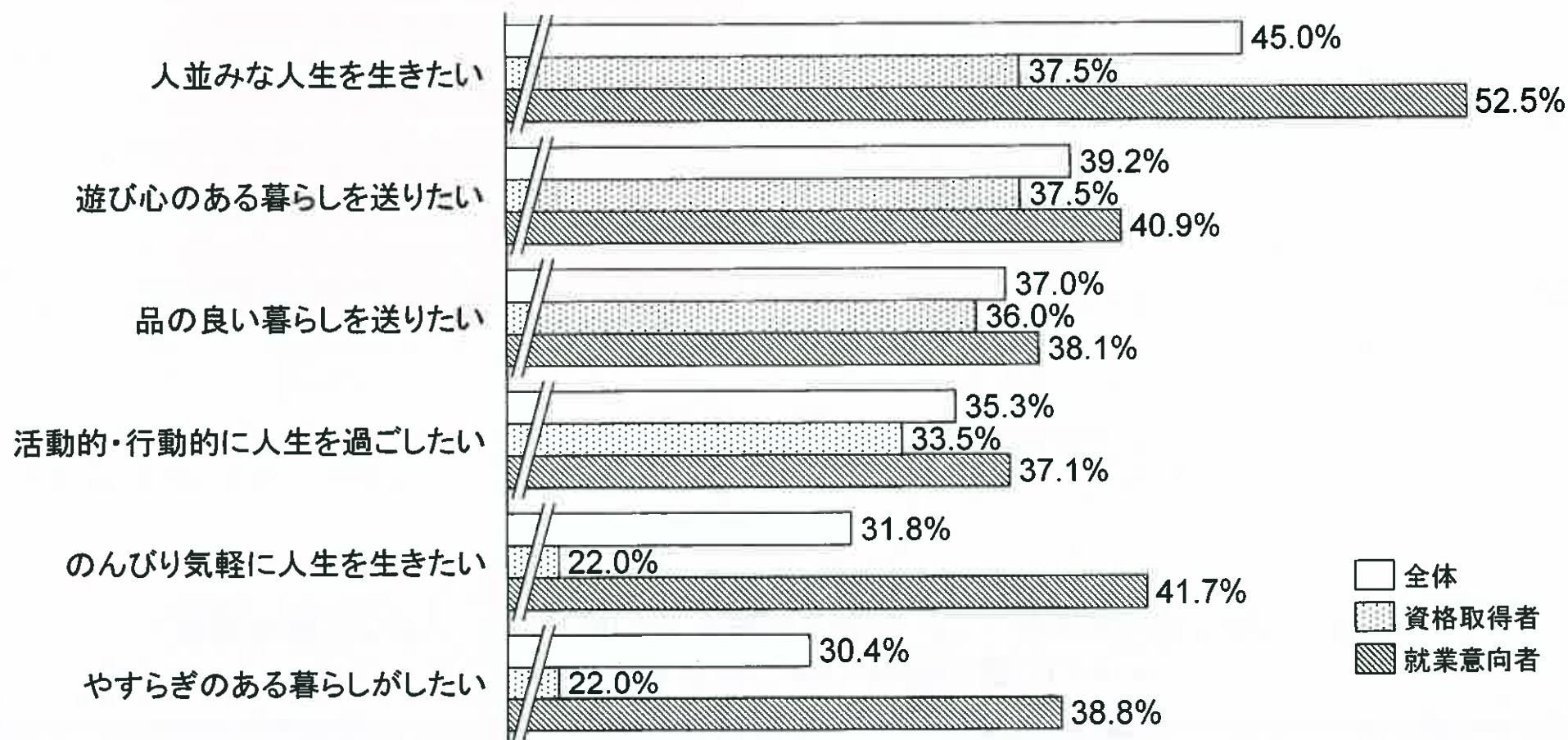
※参考: 16年9月弊社実施調査 全国18~60歳 求職中の男女(N=7378)
(左から)31.1%/48.6%/16.4%/3.9%



※セグメント1: 自動車整備士資格取得者/自動車整備士資格試験予定者 セグメント2: 自動車整備士 就業意向者

■ 1. 資格取得者・就業意向者について ライフスタイル・価値観

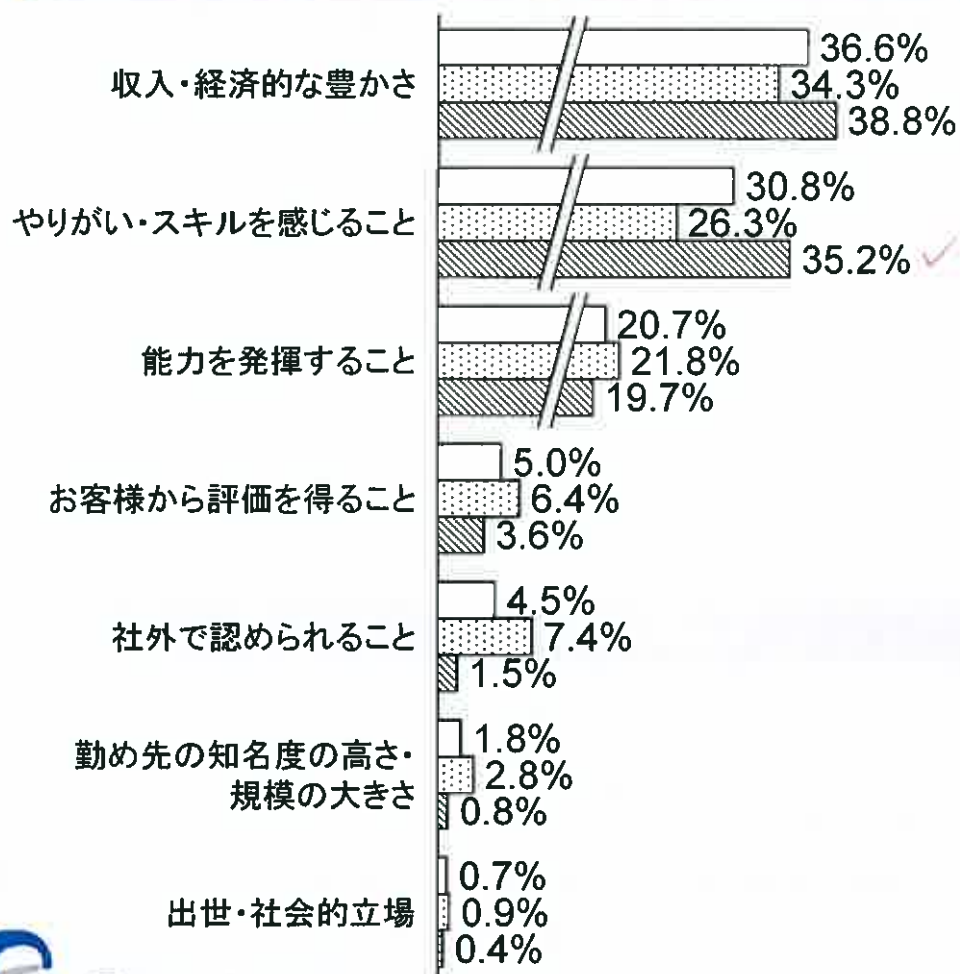
ライフスタイル・価値観では資格取得者と就業意向者で強度の差異が見られた。
資格取得者、就業意向者ともに「人並みな人生を生きたい」が最も高く、スコアの差が見られた。
また就業意向者は「のんびり気軽に人生を生きたい」が41.7%と高いが、
資格取得者は22%と差が見られた。



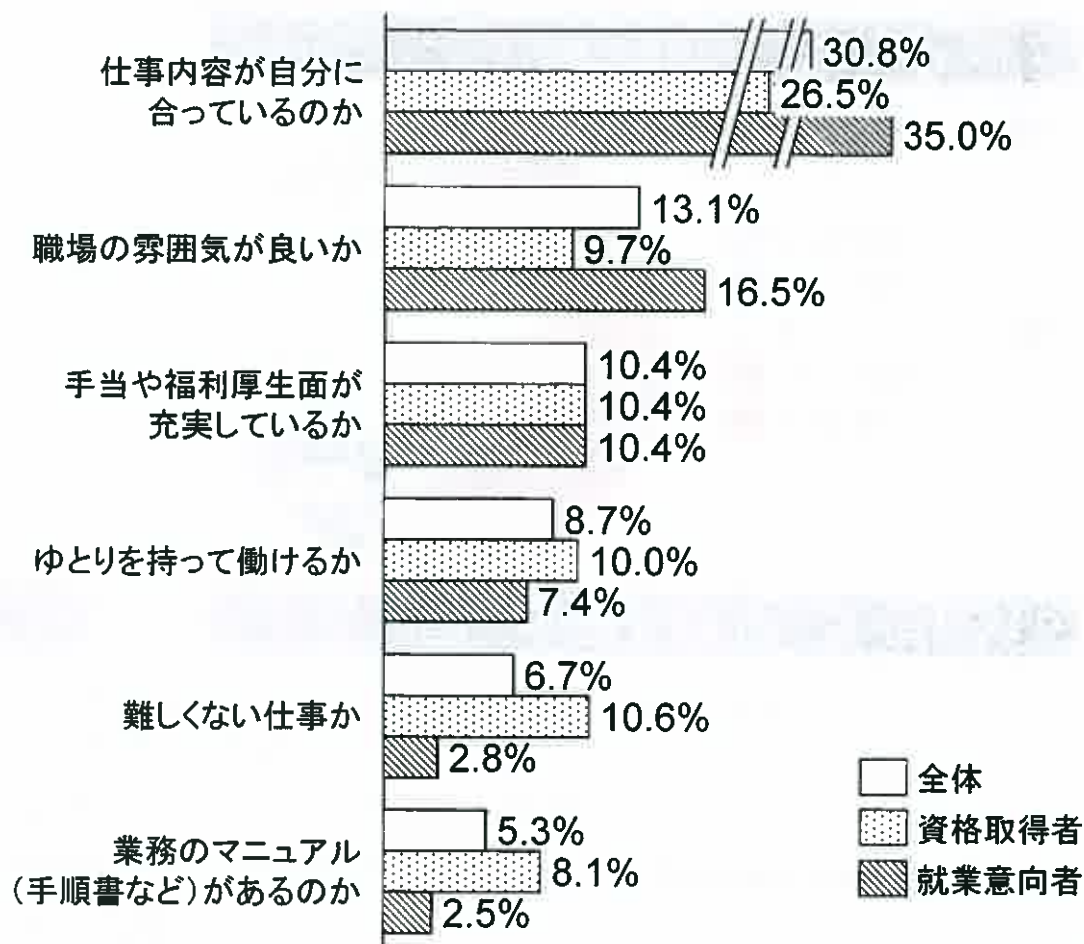
■ 1. 資格取得者・就業意向者について 労働意識 仕事に求めること・労働への不安点

仕事に求めることとして、資格取得者・就業意向者共に「収入・経済的豊かさ」が最も高いスコアだった。
 就業意向者では「やりがい・スキルを感じる」が35.2%で資格取得者の26.3%と差が見られた。
 労働への不安では「仕事内容が自分に合っているのか」が最も高いスコアであった。

仕事に求めること



労働への不安点 ※TOP6/23項目



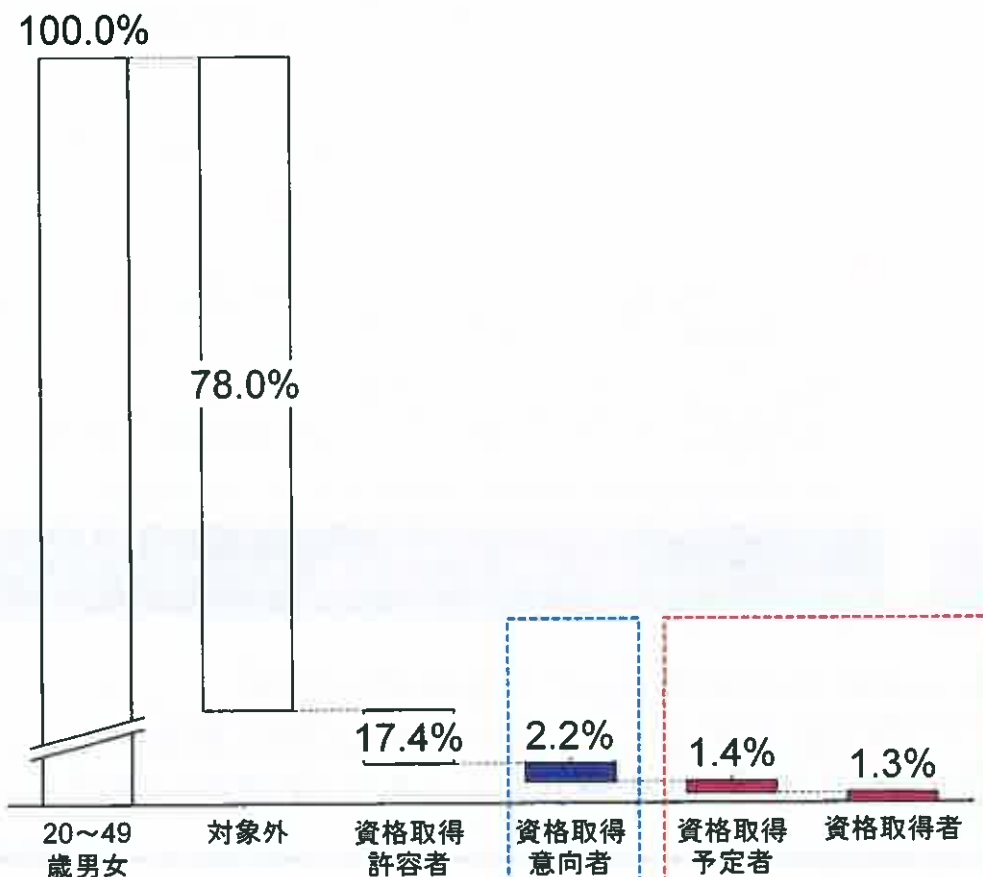
■ 2. 「新車販売会社の整備士」について 就業意向度

20～49歳における労働市場で整備士資格取得者1.3%、取得予定者1.4%の2.7%。

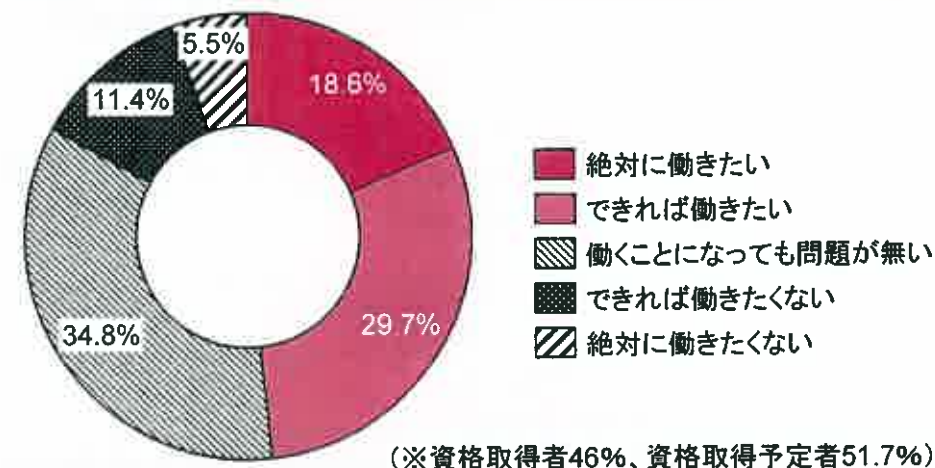
整備士資格取得者以外での就業意向者は2.2%であった。

資格取得者のうち就業意向者は48.3%、資格は取得していないが就業意向があるものは52.1%。

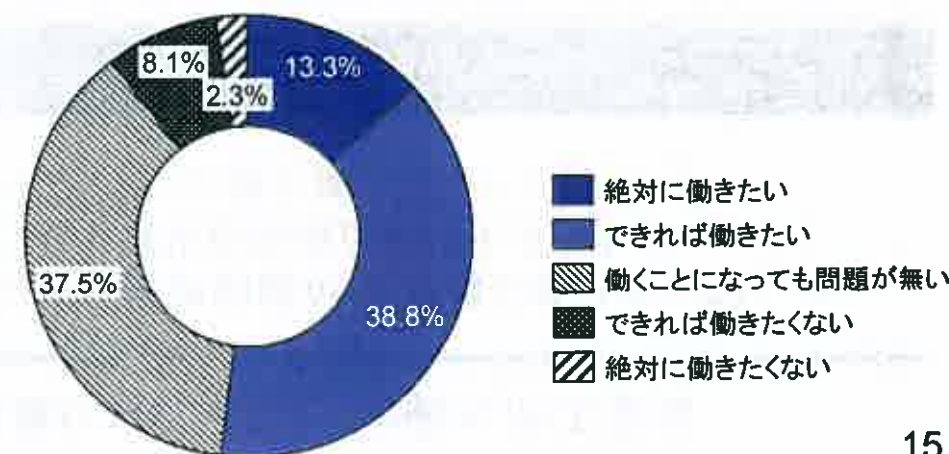
20～49歳の労働市場



資格取得者



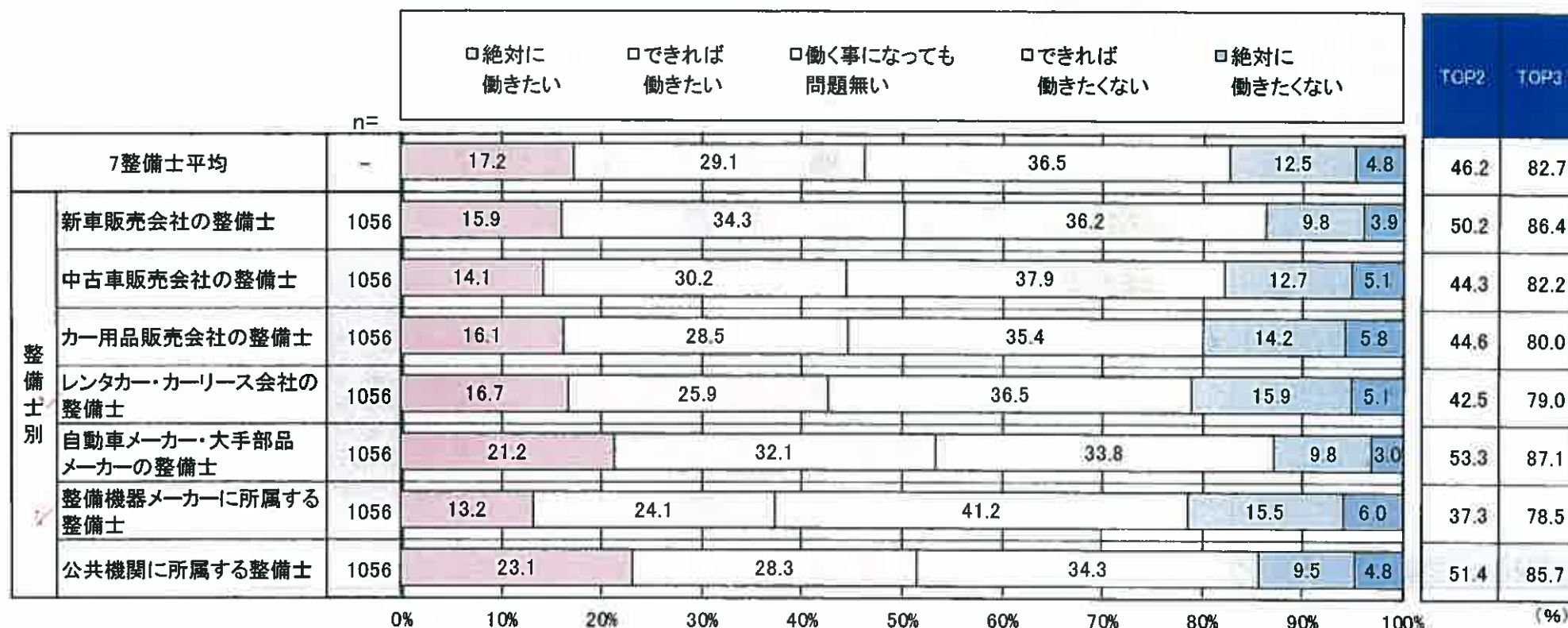
資格取得意向者



■ 2.「新車販売会社の整備士」について 職種別比較

就業意向度(TOP3)を見ると、「新車販売会社の整備士」「自動車メーカー・大手部品メーカーの整備士」「公共機関に所属する整備士」は85%以上を示した。

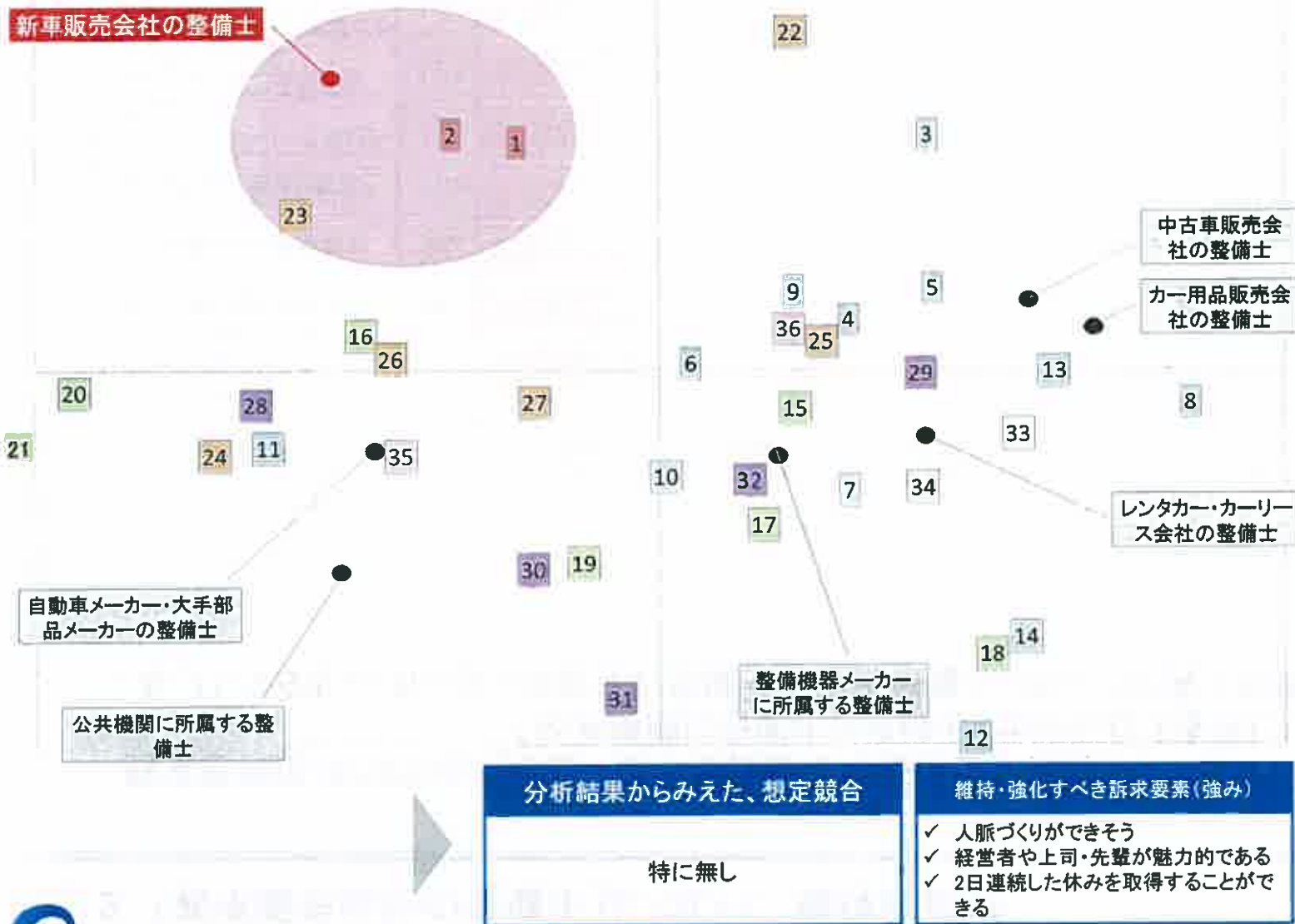
一方、「レンタカー・カーリース会社の整備士」「整備機器メーカーに所属する整備士」は8割を満たなかった。



■ 2. 「新車販売会社の整備士」について 競合とのカニバリ比較

7職種を比較した場合、採用市場で強く競合するものの存在はなかった。

※ コレスポネンセス分析結果



項目名	
人	1 人脈づくりができそう
	2 経営者や上司・先輩が魅力的である
	3 仕事を楽しそう
	4 自分の個性や能力を活かせる
	5 自分が持っている資格を活かせる
	6 仕事内容が自分に合っている
	7 自分の希望する雇用形態で働ける
	8 多様な業務を経験できる
	9 やりがいを感じられる
	10 仕事の成果や業績が正当に評価される
	11 昇格・昇進の可能性がある
	12 ノルマがない・少ない
	13 転動がない・少ない
	14 残業がない・少ない
仕事	15 職場の雰囲気が良い
	16 職場が快適である(空調、シャワー、その他設備面など)
	17 ケガや事故の危険が少ない仕事である
	18 体力的に厳しくない仕事である
	19 年齢を重ねても働ける仕事である
	20 教育・研修制度が充実している(OJT、Off-JTなど)
	21 手当や福利厚生面が充実している
職場環境	22 通勤がしやすい・通勤時間が短い
	23 2日連続した休みを取得することができる
	24 会社自体が土日休みである
	25 シフトにより土日を休みにできる
	26 有給休暇をきちんと取得できる
利便性	27 長期休暇(5営業日程度)をきちんと取得できる
	28 給与が高い
	29 仕事を通じて成長できる
実利	30 転職の時にアピールできる
	31 管理職として、キャリアアップが可能である
	32 スペシャリスト職として、キャリアアップが可能である
情緒	33 人の役に立つことができる
	34 社会や地域の役に立つことができる
会社	35 「信頼感、安心・安定感のある」イメージの会社・仕事である
	36 自分が好きな・興味のある製品やサービスを提供している会社・仕事である

■ 3. 採用ターゲットについて

「新車販売の整備士」の採用ターゲットを検討する為、
セグメンテーションを①資格取得×就業意向度、②エリアにて検討を進めた。
下記、色付けしたセグメントは採用が有望であることが想定される。

① 資格取得×就業意向度

資格取得者とそれ以外、就業意向度（絶対働きたい・働きたい）を就業意向者としてセグメントを設定。

資格取得者×
就業意向者

資格取得者×
非就業意向者

資格未取得者×
就業意向者

資格未取得者×
非就業意向者

② エリア

エリア別では都市と郊外を比較したエリア別1、エリアまとめたエリア別2にてセグメントを設定。

エリア
別1

都市

郊外

エリア
別2

北海道・東北・北関東

関東

東海・中部・北陸

関西

中国・四国・九州・沖縄

【参考】資格保有_非就業意向者の障壁把握

- 資格保有_非就業意向者における「新車販売会社の整備士」_非就業意向理由をみると、最も高いのは「給与が低そうだから(31.3%)」。次いで「会社自体が土日休みではなさそうだから(26.3%)」「シフトにより土日を休みにできなさそうだから(23.2%)」「2日連続した休みを取得することができなさそうだから(21.2%)」となっており、給与面・休暇取得面に悪印象を抱いていることがうかがえる。

「新車販売会社の整備士」_非就業意向理由

Q13 下記のお仕事について「できれば働きたくない」「絶対に働きたくない」と回答した方にうかがいます。その理由について、それぞれあてはまるものを全て選んでください。(MAMT)

1位	実利	給与が低そうだから	31.3%
2位	利便性	会社自体が土日休みではなさそうだから	26.3%
3位	利便性	シフトにより土日を休みにできなさそうだから	23.2%
4位	利便性	2日連続した休みを取得することができなさそうだから	21.2%
5位	職場環境	年齢を重ねて働ける仕事ではなさそうだから	19.2%
6位	人	経営者や上司・先輩が魅力的ではなさそうだから	16.2%
	仕事	ノルマがありそう・多そうだから	16.2%
8位	仕事	仕事がつまらなそうだから	14.1%
	仕事	やりがいを感じられなさそうだから	14.1%
10位	職場環境	体力的に厳しい仕事でありそうだから	13.1%
	利便性	有給休暇をきちんと取得できなさそうだから	13.1%
12位	仕事	仕事内容が自分に合っていないさそうだから	11.1%
	仕事	残業がありそう・多そうだから	11.1%
	利便性	長期休暇(5営業日程度)を取得できなさそうだから	11.1%

15位	仕事	自分が持っている資格を活かせなさそうだから	10.1%
	仕事	仕事の成果や業績が正当に評価されなさそうだから	10.1%
	会社・店舗	自分が好きな・興味のある製品やサービスを扱っている会社・仕事ではないから	10.1%
18位	仕事	自分の個性や能力を活かせなさそうだから	7.1%
	職場環境	職場の雰囲気が悪そうだから	7.1%
20位	仕事	転勤がありそう・多そうだから	6.1%
	職場環境	職場が快適ではなさそうだから(空調、シャワー、その他設備面など)	6.1%
	実利	スペシャリスト職として、キャリアアップが可能ではなさそうだから	6.1%

自動車整備士_ポジティブな印象変化内容

➤ 「自動車整備士への印象変化」について、そのポジティブな側面を、発話キーワードと共出現の相関を下記に整理した。

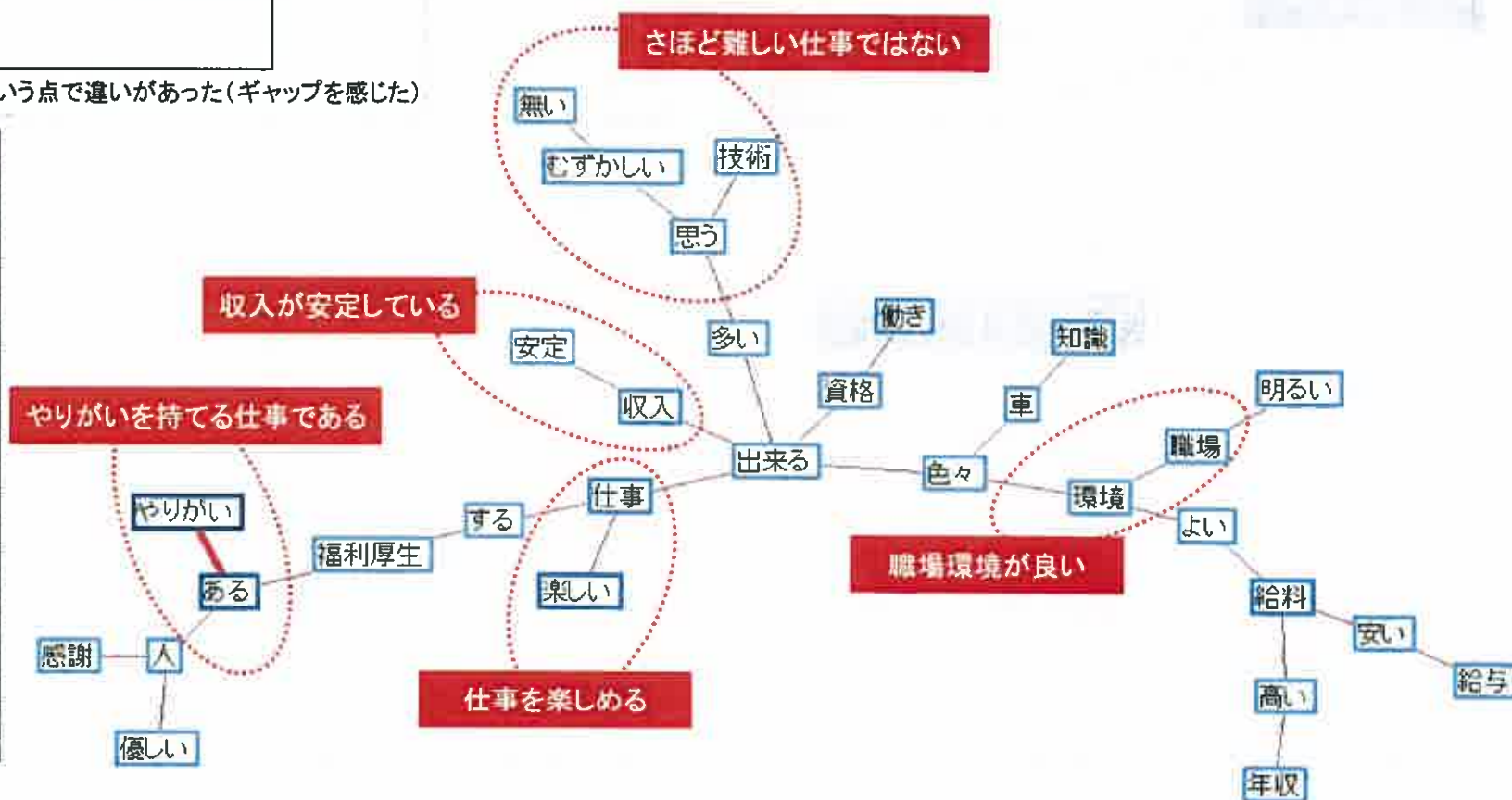
Q19 自動車整備士(一級～三級)を「既に取得している方」、もしくは「学校等に通り、資格試験を受けようとしている方」、「企業で働きながら、資格試験を受けようとしている方」にうかがいます。整備士のお仕事について、「あなた自身が当初抱いていた印象」と「現在抱えている印象・実態」について、どのような違い(ギャップ)がありましたか。どのような事でも構いませんので、ご自由にお書きください。(FA)

良い意味での違い(ギャップ)について

当初抱いていた印象と比べ、

という点で違いがあった(ギャップを感じた)

順位	キーワード	出現頻度
1位	やりがい	32
	ある	32
3位	仕事	18
4位	楽しい	12
5位	思う	11
6位	出来る	10
	給料	9
	資格	9
7位	車	9
10位	人	8
	収入	7
11位	働き	7
	技術	7
	無い	7
	むずかしい	6
15位	する	6
	知識	6
	経験	6
	簡単	5
19位	仕事内容	5
	職場	5
	色々	5



自動車整備士 ネガティブな印象変化内容

➤ 「自動車整備士への印象変化」について、そのネガティブな側面を、発話キーワードと共出現の相関を下記に整理した。

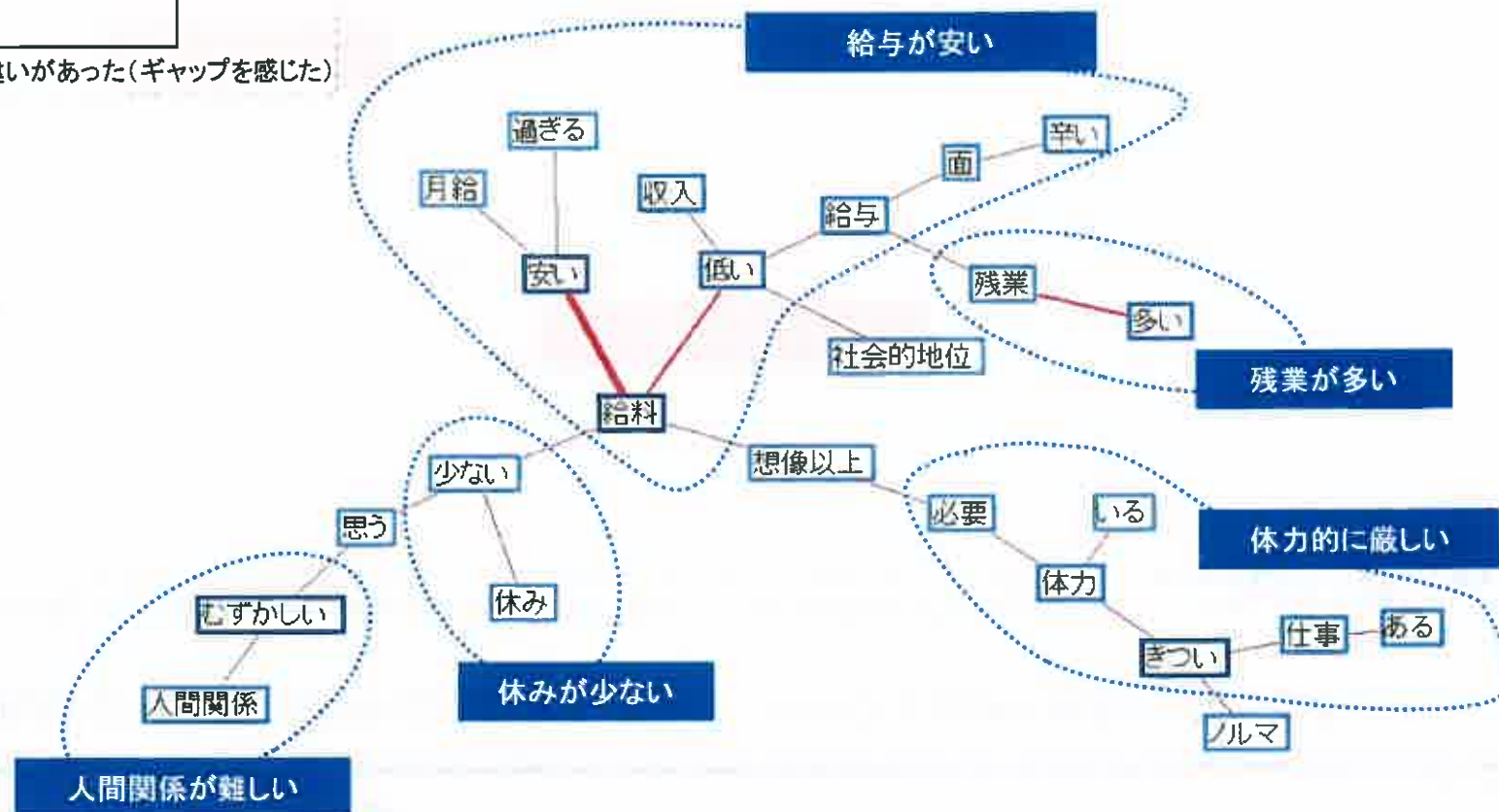
Q19 自動車整備士(一級～三級)を「既に取得している方」、もしくは「学校等に通い、資格試験を受けようとしている方」、「企業で働きながら、資格試験を受けようとしている方」にうかがいます。整備士のお仕事について、「あなた自身が当初抱いていた印象」と「現在抱えている印象・実態」について、どのような違い(ギャップ)がありましたか。どのような事でも構いませんので、ご自由にお書きください。(FA)

思い違いでの違い(ギャップ)について

当初抱いていた印象と比べ、

という点で違いがあった(ギャップを感じた)

順位	キーワード	出現頻度
1位	給料	23
2位	安い	20
3位	きつい	18
4位	むずかしい	17
5位	大変	13
6位	低い	12
	多い	12
	無い	12
9位	ある	10
10位	体力	9
11位	給与	8
	仕事	8
13位	重労働	7
	いそがしい	6
	収入	6
14位	人間関係	6
	思う	6
	高い	6
	辛い	5
	休み	5
19位	少ない	5
	必要	5
	面	5
	資格	5



□ 4. 今後の課題について

短期課題

- 整備士の「収入の安定」に関する課題

整備士のイメージとしてポジティブなギャップで「収入の安定」が挙げられており、採用フローにて「収入の安定」を訴求することが求められる。

- 整備士の「休暇取得環境」に関する課題

整備士として就業しない理由として「有給休暇の取得」「長期休暇」も挙げられており、休暇が取得できる環境を整えていくことが求められている。

中長期課題

- 業界全体の「土日休み」「2日連続した休み」と「給与」に関する課題

新車販売会社の整備士に就業しない理由として「会社自体が土日が休みでなさそうだから」「シフトが土日休みにできなさそうだから」「2日連続した休みがとれなさそうだから」が挙げられている。中長期的には土日休みに対して検討することが求められる。

- 専門学校入学前の整備士としての「キャリア形成」課題

整備士資格取得者において、整備士としては「絶対働きたい」「できれば働きたい」が48.3%であり、専門学校での学びの時間、学費や国家資格取得へ労力に重きを置くと、将来的なキャリア形成が一致していないことが課題とされる。（※資格取得者46%、資格取得予定者51.7%）同じような資格取得が必要とされる美容師では専門学校の約8割は美容師を希望し、希望者のほとんどが美容師として就職することと比較すると、専門学校進学前でのキャリア形成が必要だと考えられる。

