



親の反対により約4割のフリーターが選考（入社前）辞退

オヤカクに関する調査、ハタラクティブリサーチ

レバレッジズ株式会社が運営するフリーター・既卒向け就職支援サービス「ハタラクティブ」は、18歳～29歳のフリーター男女269人を対象に「就職活動におけるオヤカク（親確）」に関するアンケート調査を実施いたしました。

ハタラクティブ調査

フリーターのオヤカク（親確） に関する調査

親の反対により約4割のフリーターが選考（入社前）を辞退

オヤカク（親確）とは、新卒の就活における新用語で、企業から、内定受諾した学生に対して「自社に入社することについて親から承諾を得たか」を確認をする行為のことを指します。

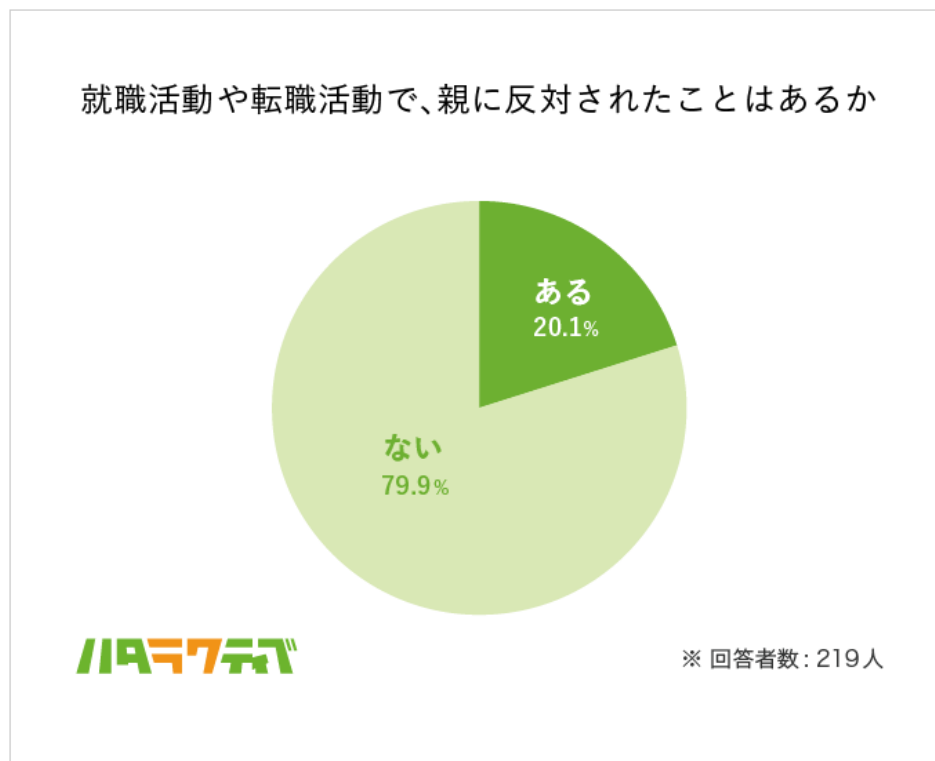
近年、本人が内定先を親に報告した際に、「将来性がない」「ベンチャーは安定しない」などの理由で反対する親も多いそうです。内定を受諾したのにも関わらず、親に反対されたことによって内定辞退に繋がったり、親から企業側にクレームが入るなどの事態を防ぐためにも、企業側から本人に対して事前に「親の承諾」を確認することが重要になっています。

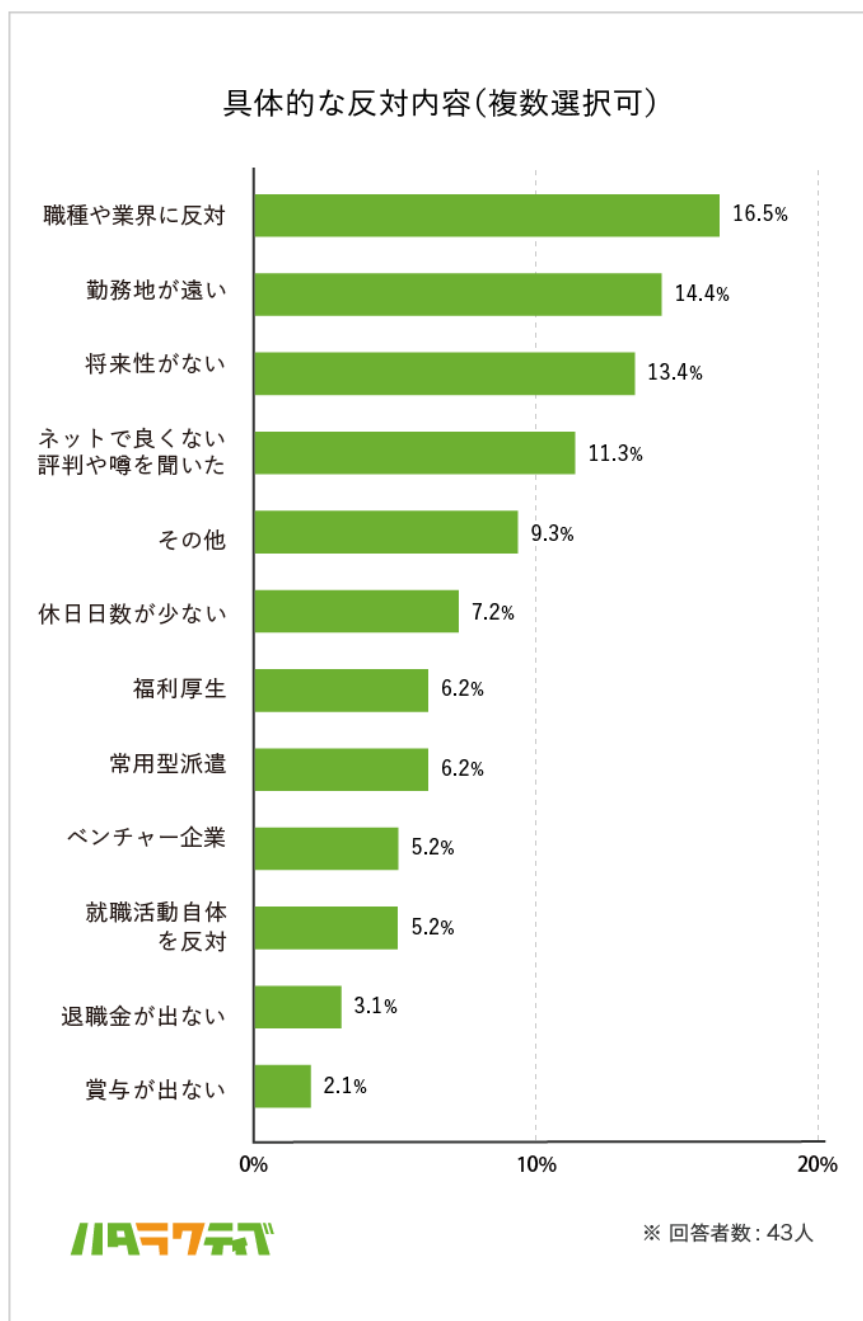
■調査トピック

1. 就活、転職活動で親に反対されたことあるフリーターは約2割
2. 親に反対された場合、約4割のフリーターが選考（入社前）辞退を経験

3.親への相談や報告タイミング1位は「内定を得た段階」

1.就活、転職活動で親に反対されたことのあるフリーターは約2割

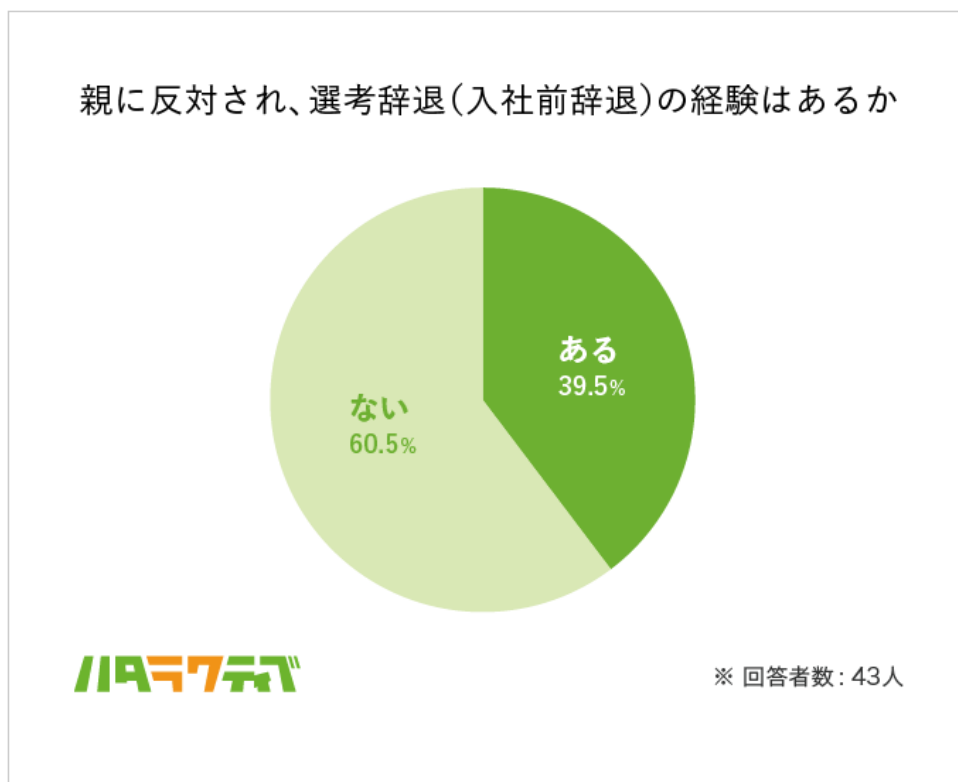




就活や転職活動で親に反対されたことのあるフリーターは、約2割という結果になりました。実際に反対されたことがあるフリーターに、具体的な反対内容を聞いたところ「職種や業界に反対(16.5%)」が最も多く、「勤務地(14.4%)」「将来性(13.4%)」「ネットでよくない評判や噂を聞いた(11.3%)」と続きます。

その他の自由記述欄には、「知らない会社に入社してほしくない」「休みが不定期」「その業界でやっていけないはずがないと言われた」、などの反対理由があげられました。

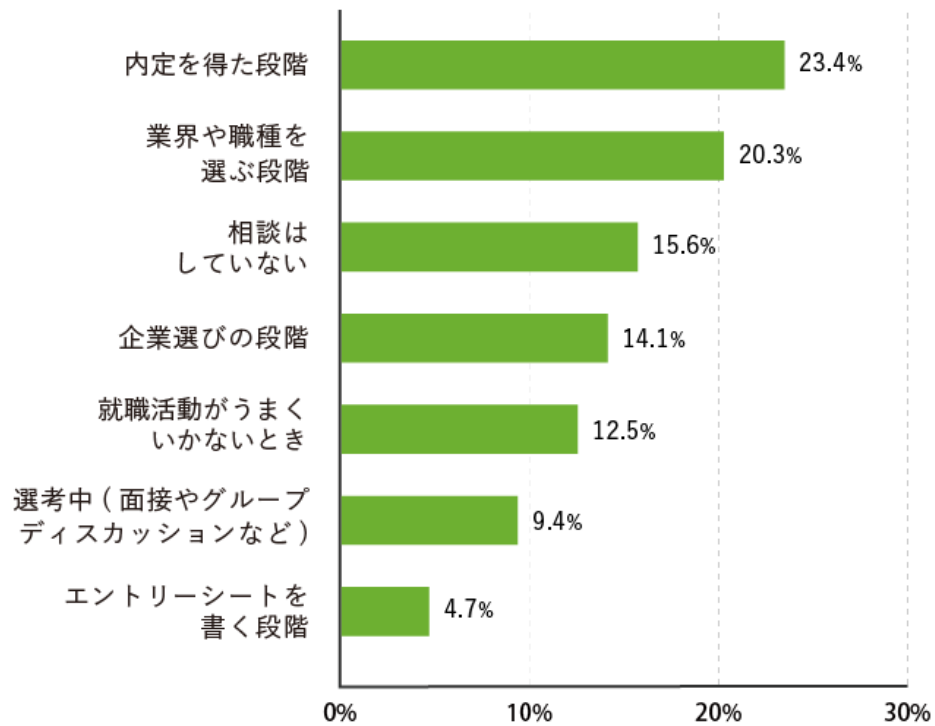
2.実際に約4割のフリーターが選考(入社前)辞退を経験



親に反対をされたフリーターのうち、約4割が実際に選考(入社前)辞退を経験しています。

3.親への相談や報告のタイミング1位は「内定を得た段階」

就職活動や転職活動の中で、親に相談したタイミング

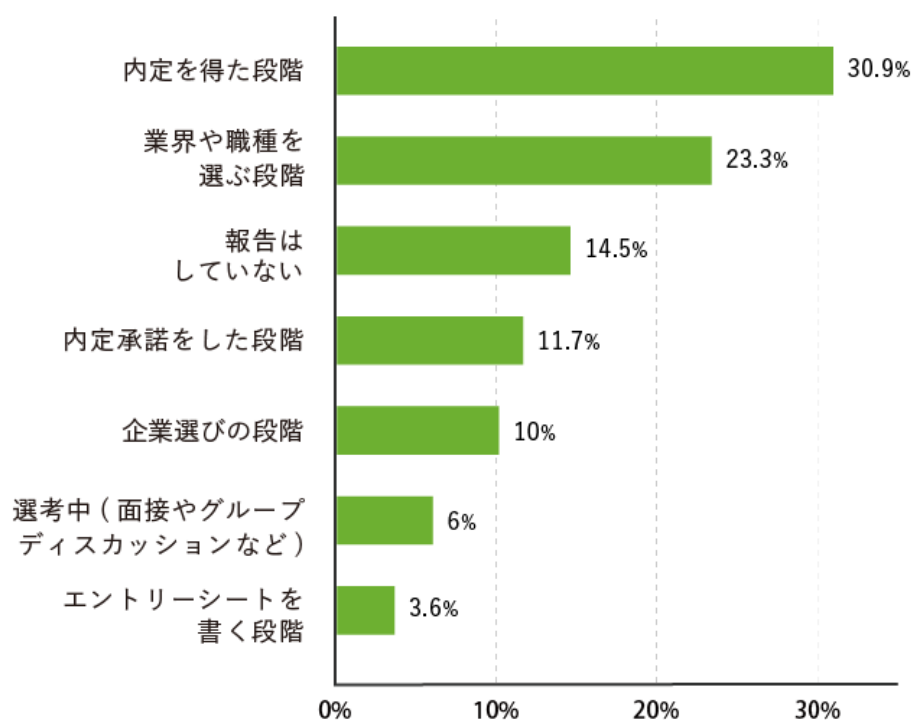


ハラクナビ

※ 回答者数：43人

実際に就職・転職活動に反対されたことが「ある」と回答した43名に、親に相談したタイミングを聞いたところ、「内定を得た段階（23.4%）」が1位となりました。

就職活動や転職活動で、親に報告するタイミング



ハタラクティブ

※ 回答者数：249人

就職・転職活動について親に報告した（これから就職活動を行う場合は報告しようと思っている）タイミングについても「内定を得た段階（30.9%）」と回答した割合が最も高い結果となりました。

また、約11%のフリーターは「内定を承諾をした段階（11.7%）」で親に報告することも明らかになりました。

<まとめ>

今回の調査から、就職・転職活動中のフリーターが親に入社を反対をされた場合、約4割が選考（入社前）辞退を経験していることが明らかになりました。また、親への就活や転職活動の相談と報告するタイミングでは「内定を得た段階」が上位にあげられています。

今後、内定を受諾したのにも関わらず、親が反対したことによって内定辞退する候補者が増えないよう「オヤカクをしたか」確認する企業も増えていくことが予想されます。

<調査概要>

調査対象：ハタラクティブ登録者（現在、フリーターの方）、18歳～29歳の男女

調査時期：2020年7月10日～7月24日

調査方法：インターネット調査

回答者数：269人（男性94人、女性175人）

調査機関:レバレッジズ株式会社 ハタラクティブリサーチ
引用・転載時のクレジット表記:「ハタラクティブ調査」

「ハタラクティブ」について (<https://hataractive.jp/>)

ハタラクティブは、フリーターや既卒など正社員未経験の方や経験の浅い第二新卒向けの就職・転職支援サービスです。「一人でも多くの方が未来に希望を持てる社会の実現」をミッションに、2012年にサービスを開始。転職支援サービスを受けたことがない人も利用しやすい工夫を凝らしており、個別の求人紹介・面接対策なども充実しています。

▽「career ticket」新卒学生向け就職支援サービス <https://careerticket.jp/>

▽「FASSIONE」アパレルの転職支援サービス <https://fassione.com/>

Leverages Group

社会の課題を解決し関係者全員の幸福を追求し続けることをミッションに、インターネットメディア・人材・システムエンジニアリング・M&A・不動産の領域で国や業界をまたいだ問題解決を行なっています。2005年に創業以来、黒字経営を継続し15年期目の2019年度は年商449億を突破しました。各分野のスペシャリストが集うオールインハウスの組織構成と、業界を絞らないポートフォリオ経営で、時代を代表するグローバル企業を目指します。

本社所在地：〒150-6190 東京都渋谷区渋谷2丁目24番12号渋谷スクランブルスクエア24/25階

代表取締役：岩槻知秀

資本金：5,000万円

設立：2005年4月

事業内容：自社メディア事業、人材関連事業、システムエンジニアリング事業
M&Aコンサルティング事業、ASP/SaaS/クラウド関連事業

本リリースに関する報道関係のお問い合わせ
レバレッジズ株式会社 広報部
TEL：03-5774-1632 MAIL：pr@leverages.jp