

《 新 卒 採 用 ご 担 当 者 様 》

ターゲット学生を振り向かせる新施策

会社横断ツアー 2013

～学生が会社を訪問する～

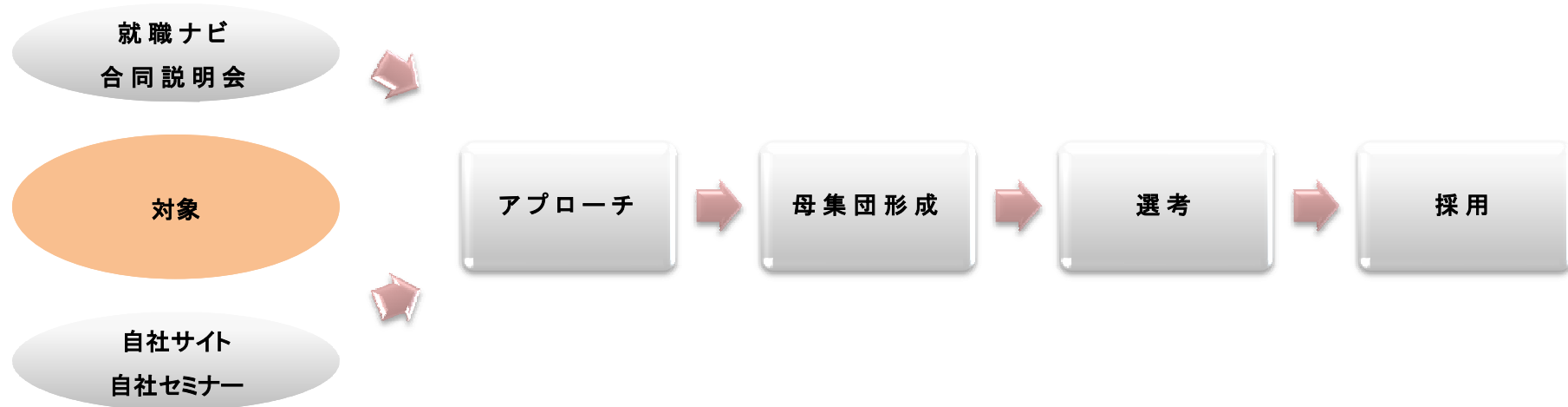


〒164-0012 東京都中野区本町6-13-8 新中野神谷ビル5階
TEL:03-5385-2128 FAX:050-3488-7901 E-mail:info@huseec.com
Web:<http://www.huseec.com>

問題定義

「合同説明会・就職ナビ」「自社セミナー・サイト」だけでは、学生へのアプローチが十分ではない！！

《今までの採用活動》



《課題》

- 母集団形成に偏りが生まれた
 - 文系学生の応募は多いが理系学生の応募が少ない
 - 女性の応募は多いが男性の応募が少ない
- 人事戦略上、アプローチをかけたい
 - グローバル志向を持った学生を募りたい
 - ビジネス志向を持った学生を募りたい



新企画：会社横断ツアー

【1日に複数の異業種の会社を横断するツアー】

普段なかなか会うことができない層の学生が会社説明会に参加します。
会社を直接訪問し、「会社説明」「社内見学」「社員交流」等を行います。

《実施内容》

異業種の企業2～3社を訪問
会社説明、社内・ショールーム見学、社員交流など

《参加者・人数》

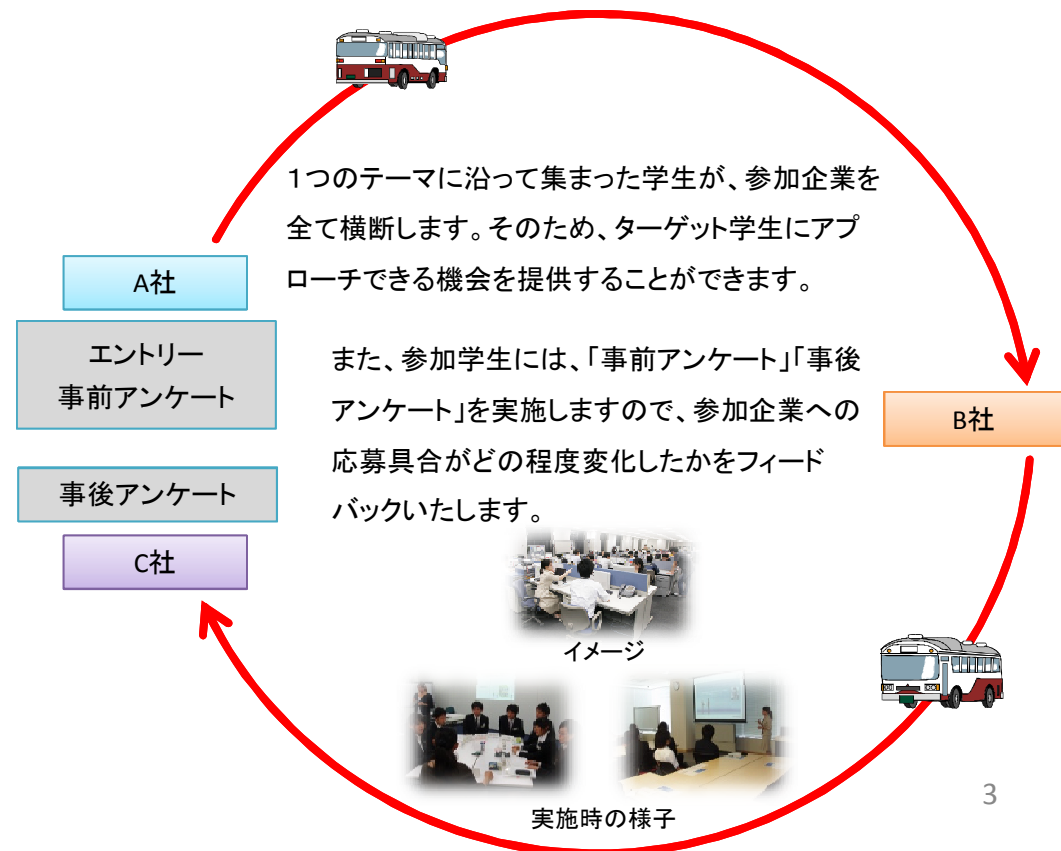
就職活動を控えた大学生・大学院生
約40名(選考)
※ 昨年実績では、倍率約10倍でした

《参加料》

参加学生：無料 参加企業：30万円

《備考》

参加学生分はレクレーション保険に加入します
移動手段はバスもしくは電車になります





訪問時のプログラム

実施プログラムの内容は参加企業の自由設定です

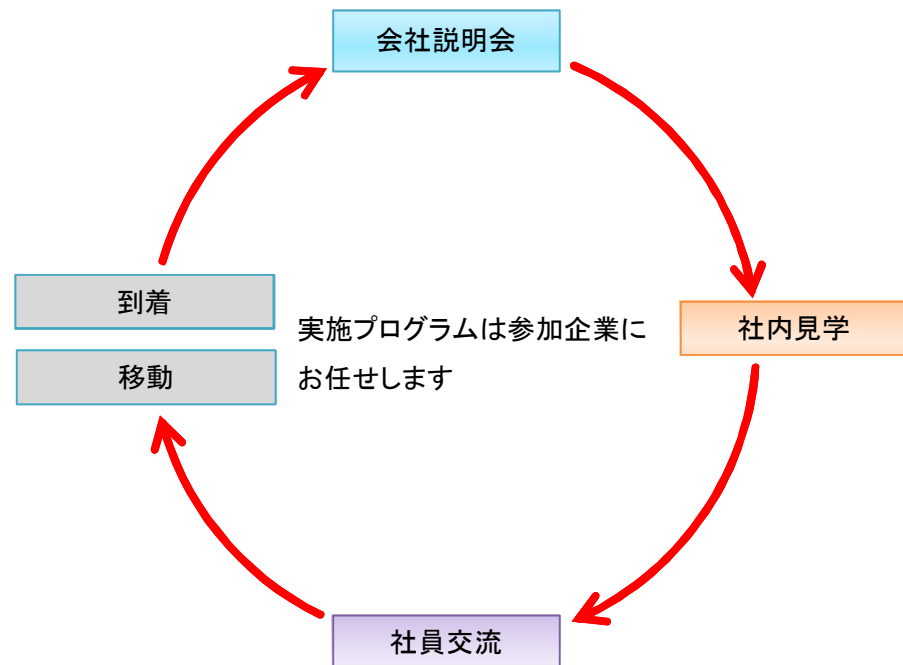
- 持ち時間 : 120分(予定)
- 参加学生の属性 : 「事前アンケート」の結果とともに事前報告

《実施場所》

- 本社
- 店舗・現場
- ショールーム
- ほか

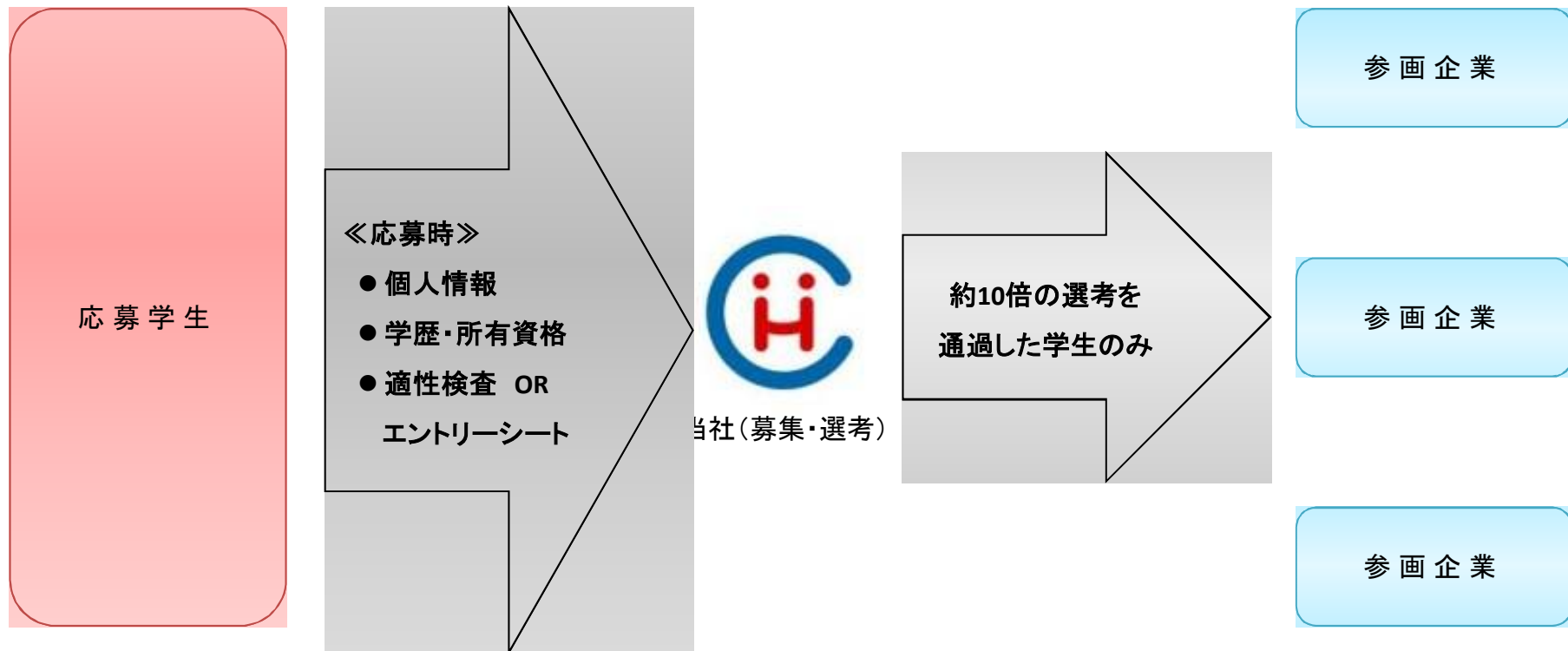
《実施プログラム(例)》

- 会社説明会
- 社長講演
- ショールーム・社内見学
- 店舗・現場視察
- 社員交流
- コミュニケーションゲーム
- 質問会
- アンケート(個人情報含む)
- ほか



選考方法(例)

ある一定の「期待できる」学生であることを担保します
また、参加企業のニーズに沿う選考も可能です



- 適性検査～職業適性タイプ別診断(自社オリジナル商品)～
社会性、責任感、自己統制力、知的能力などの社会人として必要な資質をチェックすることが可能となります
- エントリーシート
「学生時代に頑張ったこと・どのような壁にぶつかり、どのように克服したか、その過程から何を学んだのか」などのお題を設定します



過去の実績 (実施確定分含む)

■ 2012卒向け

第1回 (2010. 10. 13) ~ 異なる業界を巡り、職業観を磨こう ~

エントリー数	141名	参加数	20名	選考	適性検査
--------	------	-----	-----	----	------

富士ゼロックス株式会社



鹿島建設株式会社



スターバックスコーヒージャパン株式会社



第2回 (2011. 1. 24) ~ 新しいサービスを創造する企業を巡る ~

エントリー数	311名	参加数	35名	選考	エントリーシート
--------	------	-----	-----	----	----------

株式会社ジェイアール東日本企画



株式会社アイスタイル



ピクシブ株式会社



■ 2013向け

第1回 (2011. 11. 17) ~ 街づくり(インフラ)ビジネスに興味のある学生集まれ

エントリー数	512名	参加数	40名	選考	適性検査
--------	------	-----	-----	----	------

株式会社ジェイアール東日本企画



鹿島建設株式会社



東京建物株式会社



□ 共通

- 申込時と参加後にアンケートを取り、企業への志望度合・イメージがどのように変化したのかレポートを提出
- 参加者の個人情報、各社実施のミニアンケートを通じて取得(当社からは提供できません)



「会社横断ツアー2012」の成果

第1回 富士ゼロックス／鹿島建設／スターバックス コーヒー ジャパン

第2回 ジェイアール東日本企画 / アイスタイル / ピクシブ

- 参加学生の満足度調査 **驚異の4.7点**(満点:5.0点)
- 会社の実態や雰囲気の理解度 **驚異の4.8点**(満点:5.0点)

<参加学生の声(一部)>

- ・ 通常1日では得ることができない知識や経験を得ることが出来た
- ・ 自分の目指す業界以外にも興味が出てきた
- ・ 実際に訪れてみて、その会社や社員の雰囲気が分かった
- ・ 社員の方の生の話を聞いた、濃い話が出来た
- ・ スタバを飲食・小売業界から外して検討しようと思った
- ・ 理系じゃなくても戦っていけると感じた
- ・ 女性でも活躍できることが分かった

<参加企業の声(一部)>

- ・ 自社だけでは集めることができない学生を集めることができた
- ・ 重点ターゲットの学生に対し、ピンポイントに訴求することができた
- ・ 合同説明会に出展しても足を止めてくれない学生に訴求することができた
- ・ また他の業種の企業さんと組ませていただきたい
- ・ 明朗で元気の良い参加学生を集めていただけた
- ・ 実施前と実施後のアンケート結果を細かく集計してもらえ、学生にどれだけメッセージが届いたかが測定(定量・定性ともに)できた
- ・ 採用対象であるものの、興味・関心を抱いてくれていなかった層の学生が、当社をどのように感じていたのか、率直な意見を聞くことができた





こんなこともできます！！：会社訪問ツアー

多事業展開の会社やグループ企業、短期決戦型採用を望む企業に最適な『会社訪問ツアー』

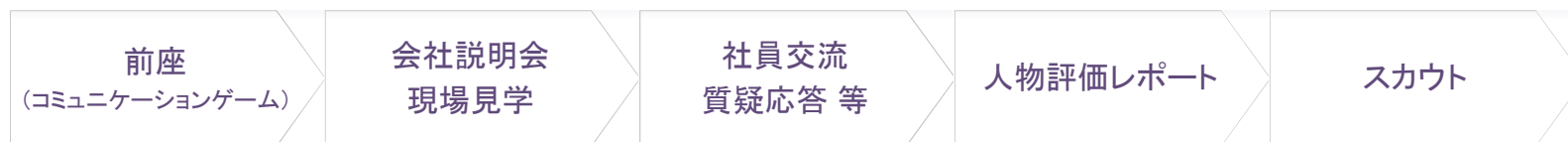
《パターン1－多事業展開会社・グループ企業向け》



- 参加者は全員、当社が実施する「選考」を通過しています。
- 最大、120名の参加が可能になります。

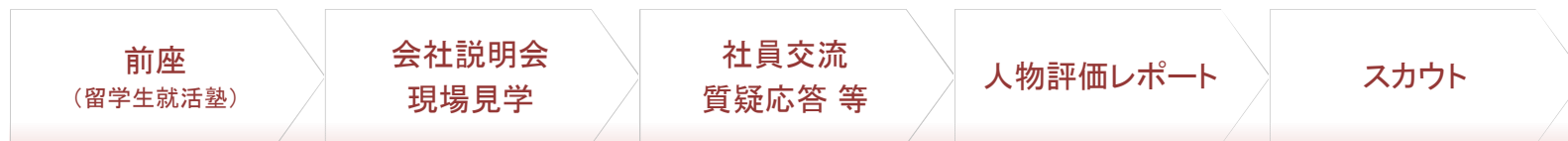
《パターン2－短期決戦型採用を望む企業向け》

応募・選考



- 翌日以降、「期待できる」と判断した学生にスカウトを行うことができます。
- 参加者は全員、当社が実施する「選考」を通過しています。

《パターン3－留学生の採用を重視する企業向け》



- 留学生特化型となります。
- 翌日以降、「期待できる」と判断した学生にスカウトを行うことができます。
- 参加者は全員、当社が実施する「選考」を通過しています。