

なぜ説明会資料の見直しが必要?? オンライン採用必勝セミナー



G's Consulting

株式会社ジーズコンサルティング

<http://www.gsc-japan.com/>

会社概要

社名	株式会社 ジーズコンサルティング
事業内容	<ul style="list-style-type: none">■採用コンサルティング<ul style="list-style-type: none">・人事・採用コンサルティング事業・採用アウトソーシング・求人広告代理店事業・パンフレット、Web、映像企画制作■就活予備校プレビズ<ul style="list-style-type: none">・大学生向け就職活動支援事業https://shukatu.jp/
創業	2007年4月1日
代表者	代表取締役 高安 秀明
主要取引銀行	三菱東京UFJ銀行 渋谷中央支店
所在地	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6-19-13 J-6ビル7F
連絡先	TEL : 03-6427-4812 (代)
ホームページ	https://www.gsc-japan.com/
グループ会社	<ul style="list-style-type: none">■GSC株式会社<ul style="list-style-type: none">・システム開発、学生・若年層向けITサービス・アプリ開発・自動車教習所向け支援事業 http://www.gsc-web.jp/



自己紹介



グループ営業企画部

主席コンサルタント

中崎 俊介 (なかざき しゅんすけ)

新卒から現在まで、人材業界歴17年



セールスマーケティング部

リーダー

本多 智美 (ほんだ ともみ)

ジーズコンサルティングに新卒入社し、4年目

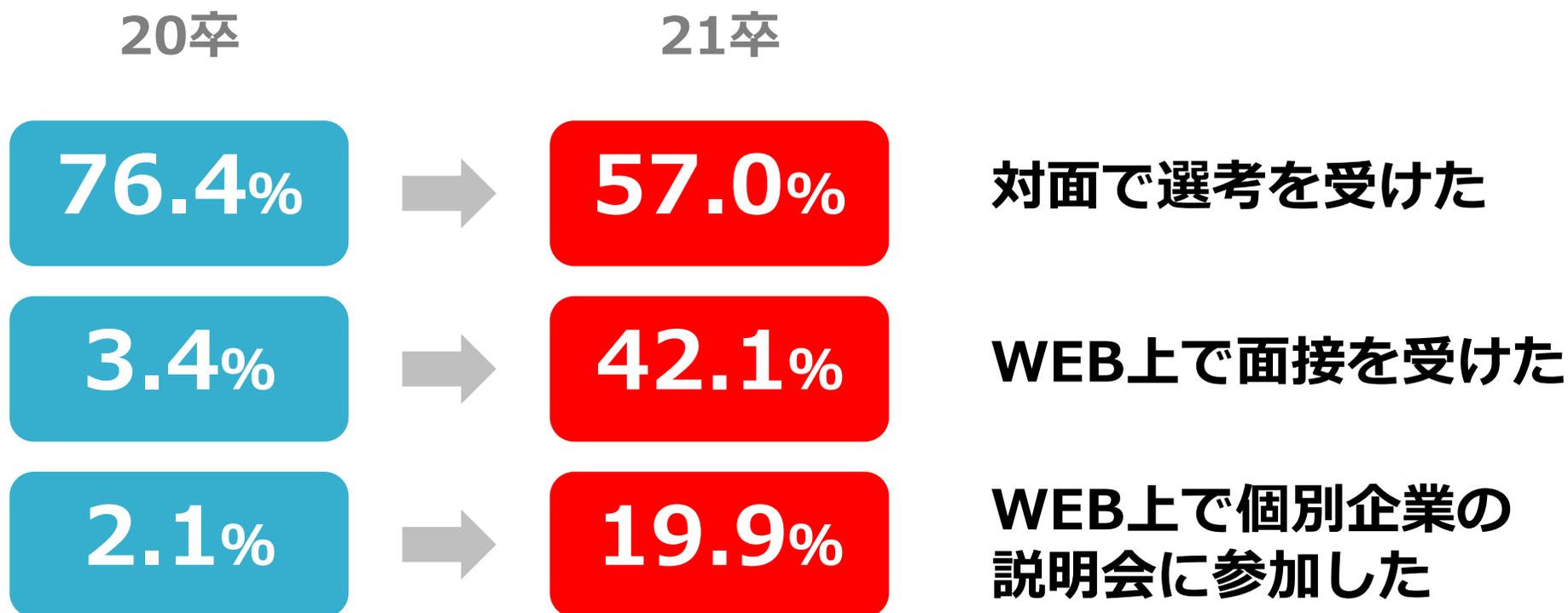
アジェンダ

1. コロナ禍での就活生・企業の動き
2. オンライン採用手法

コロナ禍での就活生・企業の動き

コロナ禍での就活生の動き（20卒・21卒比較）

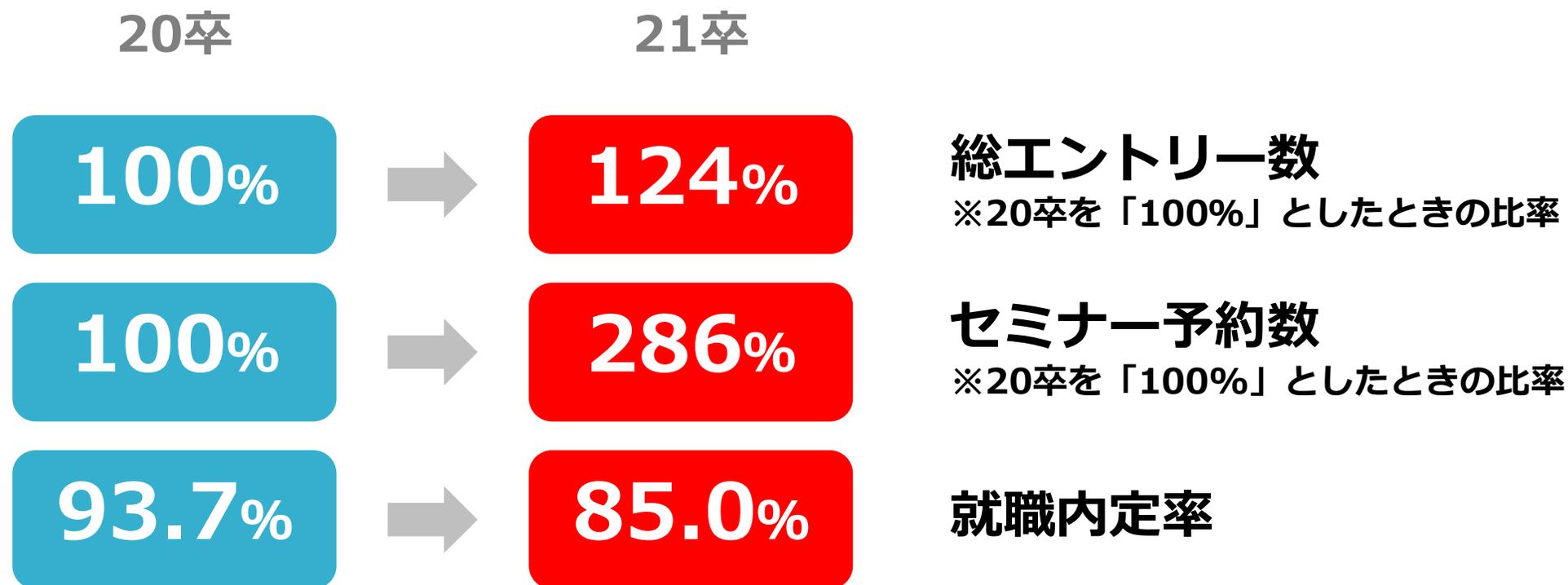
8月1日時点での就活生の活動状況



出典：就職みらい研究所 就職プロセス調査（2021年卒）「2020年8月1日時点 内定状況」
2020年7月1日～31日時点までに実施した活動 大学生_全体（就職志望者・就職活動経験者/複数回答）※大学院生除く

コロナ禍での就活生の動き（20卒・21卒比較）

就活生の活動量と就職内定率



出典：株式会社マイナビ マイナビ2021 8月月次レポート
就職みらい研究所 就職プロセス調査（2021年卒）「2020年9月1日時点 内定状況」

コロナ禍での就活生の動き（21卒）

就職内定後の就活生について

「内定取り消し」

20卒

35名



21卒

174名

内定保有者の4人に1人

Twitterのトレンド入り

※2020年9月15日時点

内定取り消しにあった学生

内定取り消しに不安を抱えている学生の比率

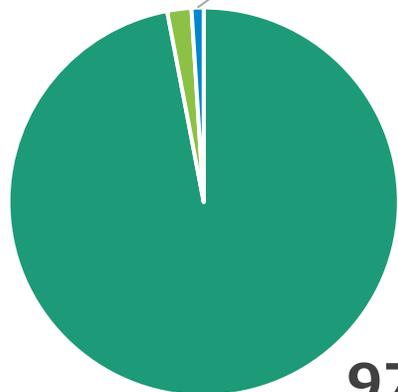
出典：就職みらい研究所 就職プロセス調査（2021年卒）「2020年9月1日時点 内定状況」
株式会社ディスコ キャリタスリサーチ（2021年卒）「7月1日時点の就職活動調査」

コロナ禍での大学生活～大学における授業実施方法

大学におけるオンライン授業の

実施状況 (N=100)

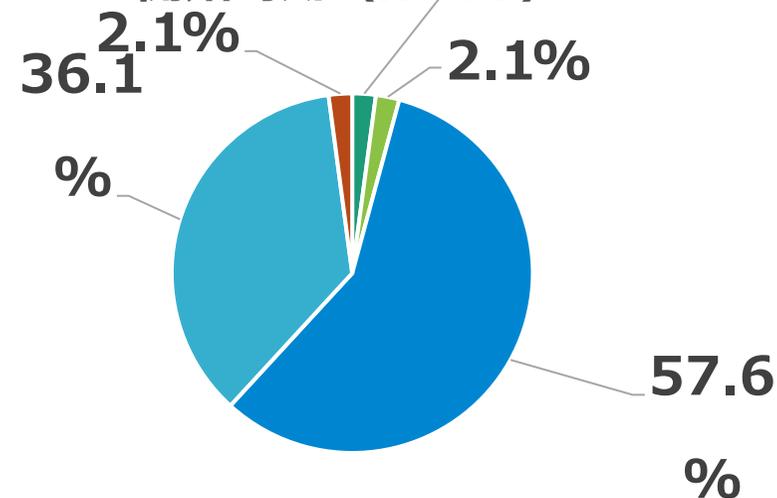
2校 1校



- 実施している
- 検討中
- 実施予定なし

大学におけるオンライン授業の

開始時期 (N=97)

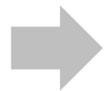


- 2020年2月以前
- 2020年3月
- 2020年4月
- 2020年5月
- 2020年6月

出典：株式会社デジタル・ナレッジ「大学におけるオンライン授業の緊急導入に関する調査報告書」

オンラインならではの事例や課題

カメラOFF



同時に複数社の説明会に参加!?

意外な落とし穴



視聴する場所がない

**本当にあった
「WEB面接」の怖い話**



親が面接を見ている…!?

オンライン採用手法

対面・オンライン別の歩留まりについて

本社：東京都 企業規模：501～1,000名未満 募集人数：31～35名

	説明会予約	説明会参加	一次選考	最終選考	内定出し	内定承諾		
対面	298	183	65	9	9	7		
	61.4%	→	35.5%	→	13.8%	→	100%	→
録画	587	217	59	2	1	1		
	40.0%	→	27.2%	→	3.4%	→	50.0%	→
オンライン	333	206	28	4	4	4		
	61.9%	→	13.6%	→	14.3%	→	100%	→

WEB説明会開催に向けての準備

Must

活用ツール

- Zoom
- Google Meet
- Microsoft Teams

WEB説明会用 スライド

+

よりきれいに、セミナーらしく

- 照明、カメラ
- マイク
- タペストリーの活用
(Zoomの機能で背景も変更可能)

WEB説明会開催に向けての準備

A.



B.



WEB説明会スライド作成のポイント

WEB説明会の位置づけ

企業理解

<

興味・関心

写真やイラストを
活用して分かりやすく！

文字の大きさ・量

小さい・多い

<

大きい・少ない

オンライン採用手法【ダイレクトリクルーティング】

OfferBox 学生から見たオファーマール（企業情報）

The screenshot displays the OfferBox interface for a student. It is divided into several sections:

- 企業情報 (Company Information):** Includes fields for '企業名' (Company Name), '業種' (Industry), '本社所在地' (Headquarters Location), and '勤務地' (Work Location). A '詳細を確認' (Check details) button is present.
- 事業概要 (Business Overview):** A large grey box labeled '事業概要' (Business Overview).
- スライド説明 (Slide Description):** A large light blue box labeled '企業スライド' (Company Slides). To its right are buttons for '企業ページ' (Company Page) and '採用ページ' (Recruitment Page).
- 動画説明 (Video Description):** A large light blue box labeled '企業動画' (Company Video).

A red speech bubble overlay on the bottom left contains the text: **オファーマールに「動画」「スライドデータ」の添付が可能！** (Attachments of videos and slide data are possible in offer emails!).

【参考】2022年卒
スカウトサイト情報について

	OfferBox
利用企業数	約300社
登録学生数	約60,000名
	キミスカ
利用企業数	約300社
登録学生数	約27,000名

2020年10月12日時点

オンライン採用手法【ダイレクトリクルーティング】

スカウトが有効なことは分かるけど、手が足りない。
手が空いた時に配信するので、しっかり配信できない。



スカウト配信をアウトソーシングしませんか？

必ず配信できる

お客様の専任スタッフが
配信を担当

ダイレクトリクルーティング【代行活用事例のご紹介・キミスカ編】

運用期間：2020年1月～3月

業種：広告／放送

従業員数：100名未満 本社所在地：東京



送信数	開封数	エントリー数	セミナー 予約数
1775	952	245	147

→
開封率
54%

→
エントリー
率
14%

→
予約率
60%

ダイレクトリクルーティング【代行活用事例のご紹介・OfferBox編】

運用期間：2018年12月～

業種：メーカー／製造関連

従業員数：500名以上 本社所在地：愛知



送信数	エントリー数	内定承諾
615	124	9



エントリー
率20%

機電系学生
9名の採用成功！

オンライン採用手法【WEB説明会の参加率UP】

簡単に予約・参加できる

=

忘れがち・不参加



リマインドメール・コールが有効

必ず架電できる

お客様の専任スタッフが
配信を担当

WEB説明会の参加率UP【代行活用事例のご紹介】

運用期間：2019年10月～2020年7月

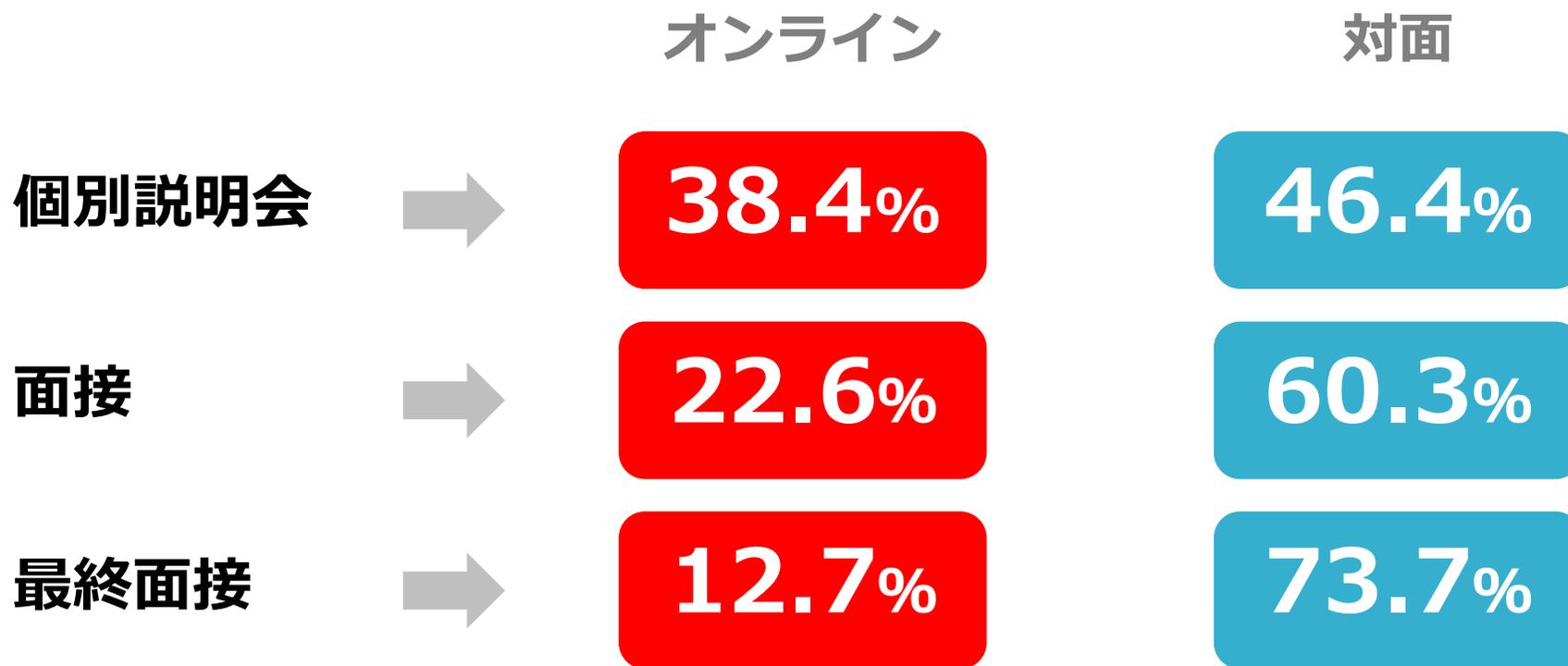
業種：電力／ガス・エネルギー

従業員数：101～300名未満 本社所在地：茨城

	説明会予約	説明会参加	参加率
20卒	607	185	30.5%
21卒	805	468	58.1%

参加率
27.6%アップ！

オンライン採用手法【選考プロセスの見直し】



オンライン⇒対面への切り替えを推奨

オンライン就活に対して学生がプラスに思っていること

スケジュール調整がしやすい

時間・金銭的負担の軽減

地域格差緩和

暑い中、スーツを着ずにすむ

多くの企業と接触できる

緊張感が少ない

授業と両立できる

オンライン就活に対して学生がマイナスに思っていること

会社の雰囲気を感じづらい

働くイメージがわからない

目的が定まっていないと、TVを見ている感覚になる

自分の良さがうまく伝わっているか不安



対面で会えないからこそ、「密」につながる必要あり

本日のまとめ

母集団形成
説明会集客



スカウトサイトの活用
リマインドメール・コールが有効

WEB説明会



スライドの見直しが必要

選考



WEBだけではなく対面も推奨

次回セミナーの予告

今さら聞けない！
「ゼロからの採用戦略の立て方」

10月20日13:10～（50分）



第一部：採用ブランディング

1. 求める人物像の可視化（ペルソナ設定）
2. ペルソナ設定の方法

第二部：採用戦略コンサルティング

1. ウィズコロナ時代の就職チャンネル有効活用戦略
2. 選考フローの組み立て方
3. 事例と実績の紹介

【仮題】

オウンドメディアの正しい採用活用方法

11月開催決定

※先行個別提案希望の方は、
アンケートにてお伝え下さい。



第一部：オウンドメディアってなに？

1. オウンドメディアの位置付け
2. オウンドメディアが必要となった採用マーケットの変化

第二部：採用戦略コンサルティング

1. オウンドメディアを利用するうえで大切な事
2. オウンドメディアを使ったマーケティング
3. オウンドメディアを使ったリクルーティング

- とりあえず分からないので、外部の意見を参考にしてみたい
- これからの時代にあった、採用スタイルに変えることを検討してみたい

22卒採用に向けた個別のご相談、随時受付中です！

当社20卒が運営する採用情報配信アカウント

Twitter・Instagramでも採用情報配信中!!



official_gsc_

Twitter



Instagram



※アンケートは、チャット欄からご確認ください※