

2026年卒 新卒採用 母集団形成企画のご紹介

目の粗い網掛けより、ソフトできめ細やかなアプローチを行って他社と比較して魅力的に感じさせる各種支援サービスをご提供致します。

1. 対面就活支援セミナー〈理工学系〉

◆パネルセミナー40分 各社プレゼン30分の構成



☞ポイント1

早期接触機会でのソフトなテイクオフ

- ◆就活支援を切り口に国立上位校(旧帝大中心)学生に直接語りかけ、貴社の魅力をしっかり伝え、白地層の開拓に有効
- ◆しっかりと業界研究の時間も確保・懇親会も設定

2. 〈対面・オンライン〉業界研究説明会

大学別

地区単位

機電系

情報・土木建築

リケジョ

志望業界別

◆各社プレゼン40分

☞ポイント1

オンライン実施で全国からの集客で効率的

- ◆対象大学と専攻を絞りピンポイント集客、確実に母集団を形成
- ◆貴社課題とする専攻や地域等を幅広く参加のワンストップリーチ

☞ポイント2

集客の不安は皆無、後はどう伝えるか!!

- ◆参画企業の知名度に左右されない集客
- ◆ターゲット大学における参画企業の知名度と信用を高める

☞ポイント3

学生は貴社をどのように見ているのか？

- ◆「モニタリング調査」:学生の視点で貴社説明会の印象について第三者評価を実施で50項目にわたる学生の本音を調査
- ◆フィードバックデータの検証結果により採用戦術・リソースの修正・プレゼンスキル向上をサポート

☞ポイント4

説明会の仕上げにシンプルで深い懇親タイム

- ◆対面型説明会では終了後に近隣飲食店において、参加学生と企業様の懇親会を実施。双方の緊張を解きラポールを築けるとの声が多い
- ◆例年、参加者が選考参加、内定承諾に繋がると好評
- ◆通常90分間で運営
- ◆企業様の懇親会参加は任意(費用別途1枠35,000円)



3. プッシュメールサービス

国立上位校の理工系就活生に貴社情報を送信



ポイント1

利用企業様からは「反応が極めて良い」と評判

- ◆学生側ではナビ系の同様のメールに比べて希少価値情報と認識

ポイント2

10社限定! 開封率が高い! 費用対効果が高い!

- ◆2023年度は理工系2216名へ送信実績があり

4. セミナー参加者へのコールフォロー代行サービス

ポイント1

個別対応の施策で業務負担の軽減と大きなリターン

- ◆貴社が接点を持った学生への早期の電話フォローは応募等へのアクションに大きな作用

ポイント2

メール送信では未開封やスルーされる情報を直通伝達

- ◆学生に寄り添った対応で企業様の好感度向上へ寄与



5. 研究室訪問代行による応募者の発掘サービス

指定された国公立大学の各専攻、研究室に**貴社採用事務局**として訪問して、企業紹介・企画告知を実施

ポイント1

リクルーター訪問を超越した費用対効果

- ◆早期の広報活動(インターン告知誘導)、終盤期の選考会等への告知集客
- ◆リクルーターではリーチできない対象研究室を**全研究室訪問**

ポイント2

説明会参加者より数多くの学生へリーチ

- ◆説明会参加者の印象を周囲の学生へ波及・増幅させるアクション

ポイント3

選考参加、承諾率の低下に対する補完施策

- ◆説明会実施から形成した母集団離脱をプラス要因に変える当社独自の手法



一般社団法人八志会

<https://s-hasshikai.themedia.jp/>

東京大学・京都大学・東北大学・九州大学・北海道大学・大阪大学・
名古屋大学・東京工業大学・名古屋工業大学・横浜国立大学・一橋大学
他の卒業生で構成されたパラレルキャリア実現団体

八志会事務局(運営(株)ジーウエイズ)
東京都港区港南4-1-10
リバージュ品川3階
TEL: 03-5769-0531
メール: info@gways.co.jp