

--	--	--	--

# 成功する会社説明会の企画・運営のポイント

～ 売手市場のマーケットで必要な様々な工夫を元採用担当が解説 ～

**日時** 2019年11月22日(金) 10:00～16:30 (5.5H)

**会場** 東京・代々木・本会内セミナー室 (右図参照)  
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972(直)

**講師** (株)サクセスボード 代表取締役社長 菅野 聡氏

**対象** 人事・労務部門、採用担当のマネージャー・スタッフの方



主催 **一般社団法人 日本経営協会**

## 開催にあたって

会社説明会は、学生に対して直接自社をアピールすることができる重要な場です。また、学生側にとっても、企業の生の声が聴ける貴重な機会でもあります。まだ続くであろう「売手市場」において、欲しい学生を惹きつけるためには様々な工夫が必要です。

本講座では、学生のニーズ、企画とプレゼンの工夫、学生の共感を得る演出、当日運営のノウハウなど会社説明会を最大限に活用し成功させるためのポイントについて解説します。

この機会に、人事部門、採用担当スタッフの積極的なご参加をお勧め申し上げます。

### ■申込・支払方法

参加申込書に必要事項をご記入のうえ、郵送又はFAXにてお申込みください。追って、振込口座名を記載した請求書と参加券をご派遣責任者(連絡担当者)までお送りします。不着の場合は必ず電話にて確認ください。参加料のお振込みは原則として請求書に記載されましたお支払期限までお願いいたします。

- 振り込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。また、領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
- 万一ご都合が悪くなった場合は代理の方がご出席ください。
- 教材は原則として当日会場にてお渡しします。
- 参加者が少数の場合、天災の場合などにおいては中止・延期させて頂く場合があります。すでにお振込みの場合は、全額返金させていただきます。
- 録音録画、撮影等は原則として出来ません。ご了承ください(特記の場合を除く)。

### ■早割・複数について【最大4,400円(税込)割引】

- ・早割(早期申込割引)お申込みされた講座のうち、開催日がお申込み日より2ヵ月以上先の講座について参加料を1講座1名あたり2,200円(税込)割引させていただきます。
- ・複数(複数申込割引)複数名のお申込みで、参加料を1名あたり2,200円(税込)割引いたします。(ただし、同時にお申込みの場合に限ります)
- ・2019年10月1日からの消費税引き上げを前提としております。

### ■キャンセルについて

開催日の3営業日前からは30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。なお、当日までに連絡が無く欠席の場合は、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

### ■会員入会手続きについて

入会の詳細および特典については、ホームページの「会員検索/ご入会のご案内」をご参照ください。

### ■WEBお申込みの流れ

- ① 一般社団法人日本経営協会 ホームページ <http://www.noma.or.jp>
- ② 「セミナー/講座」を選択
- ③ 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
- ④ ご希望セミナーを検索。ご希望のセミナー名をクリック。
- ⑤ ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
- ⑥ お申込みをいただきますと、確認メールが届きます。

参加料【テキスト代含む】	参加料	消費税	合計
NOMA会員(1名)	30,000円	3,000円	33,000円
一般(1名)	37,000円	3,700円	40,700円

2019年10月1日からの消費税引き上げを前提としております。

**お申込み・お問合せ先** 一般社団法人 日本経営協会 企画研修グループ 池田  
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8  
TEL(03)3403-1972(直) FAX(03)3403-8417  
URL <http://www.noma.or.jp>

一般社団法人 日本経営協会 企画研修グループ 宛  
FAX (03)3403-8417

2019年 月 日

事務局 使用欄 No. \_\_\_\_\_

### 参加申込書

## 「成功する会社説明会の企画・運営のポイント」

13728

2019.11/22  
10:00開講  
NOMA

企業(団体)名	フリガナ	TEL	<input type="checkbox"/> 会員 <input type="checkbox"/> 一般 (該当にレ印をつけて下さい)	
所在地	〒	FAX	業種	
参加者氏名		所属・役職	早・複数	メールアドレス
フリガナ			早・複	e-mail:
フリガナ			早・複	e-mail:
フリガナ			早・複	e-mail:
請求書・参加券送付先	フリガナ	所属・役職	メールアドレス	e-mail:

参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。  
①参加券や請求書の発送などの事務処理 ②人事労務関連セミナーなど本会セミナー(事業)のご案内 ※なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。□不要 ※今後eメールによるご案内も予定しています。ご希望の方は、ご記入ください。

# 成功する会社説明会の企画・運営のポイント

～ 売手市場のマーケットで必要な様々な工夫を元採用担当が解説 ～

## プログラム内容

### 1. 新卒採用マーケットの現状とイマドキ学生の理解

- (1) まだ続く売手市場
  - ① 低下する学生の活動量
  - ② 早まる採用活動とインターンシップ
- (2) イマドキ学生の就活
  - ① 就活を厳しいと感じているポイント
  - ② 安定志向、大手企業志向は怎么样了か？

### 2. 採用プロセス中での会社説明会の位置づけ

- (1) 会社説明会の位置づけ
  - ① 採用プロセス全体の中での重要性
  - ② 学生から見た会社説明会
- (2) 会社説明会を最大限に活用するには
  - ① 何を伝えるか？
  - ② 誰を学生の前に出すのが有効か？
  - ③ 生で接触する貴重な機会をどのように活かすか？

### 3. 学生が求める会社説明会とは？

- (1) データからみえる会社説明会への学生のニーズ
- (2) 自社の会社説明会を振り返る

### 4. 成功する会社説明会の企画とは？

- (1) 企画の工夫
  - ① リアルかWebか？
  - ② 日程の決め方、募集方法、適性人数
  - ③ 時間とプログラムの工夫
  - ④ 選考も兼ねるかどうか？
  - ⑤ 効果的なプレゼンテーション
- (2) 会社説明会のコンテンツを考える
  - ① 共感の場をどのように演出するか
  - ② 会社説明会の開催パターン  
～ 7つの代表的なパターン
  - ③ 提供する情報を考える

### 5. 開催当日に気をつけるポイント

- (1) 準備と当日出演者へのブリーフィング
- (2) アイスブレイクや緊張を解く仕掛け
- (3) 参加学生とのコミュニケーション
- (4) 持ち帰ってもらう「おみやげ」は？
- (5) アンケートの活用

左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

## 講師プロフィール

かやの さとる  
萱野 聡氏：(株)サクセスボード 代表取締役社長

日本通運、SAP ジャパン等で人事業務全般に幅広く従事。企業の人事・採用担当を裏側から支える「人事屋」。現在は様々な規模・業種の採用担当の勉強会でアドバイザーを務める。自身が新卒採用担当時は5年間で2,000名以上の学生を採用。企業向けに「面接官トレーニング」「リクルーター育成研修」などを多数実施。現在は北海道大学新渡戸カレッジフェローとして、母校の後輩のグローバル人材育成・就活支援に携わる。

著書に『上司から評価される人になる仕事のやり方考え方』明日香出版。

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせ下さい。