

# 成功する会社説明会の企画・運営のポイント

～ オンライン化が進む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** 2022年11月9日(水) 10:00～16:30 (5.5H)

**参加方法** オンライン参加：ZoomによるLive配信

**講師** ㈱サクセスボード 代表取締役社長 **萱野 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

## ご参加に当たってのお願い

- ◆オンライン専用講座です。グループワークを実施するため、ビデオON、発言時にはマイクON（ミュート解除）でご参加ください。  
※ビデオ・マイク機能のないPCでのご参加は、ご遠慮いただきます。ご了承ください。
- ◆ZOOM参加時には、お名前表示を名字（例 山田）にご変更ください。

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。withコロナの時代において、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。

## ■参加料（1名様） ※テキスト・資料代などを含みます。

- ◇ 日本経営協会会員(1名)：33,000円(税込)
- ◇ 一般 (1名)：40,700円(税込)

## ■受講お申込み方法

下記「お申込みの流れ」を参照いただき、お申込みは開催日の5営業日前までをお願いいたします。

### [WEBからのお申込み方法]

- 1 一般社団法人日本経営協会  
ホームページ <https://www.noma.or.jp> から
- 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  
※テキスト・資料の送付先が、ご連絡先と異なる場合は「連絡事項」部分に送付先住所をご入力下さい。
- 6 お申込みをいただきますと、確認メールが届きます

## ■参加料金お支払い方法

お申込み後、振込口座名を記載した請求書と参加券をご連絡担当にお送りします。なお、開催3営業日前までに届かない場合は必ず電話にてご確認ください。参加料のお振込みは原則として請求書に記載のお支払期限までお願いいたします。

振込み手数料は貴社（団体）にてご負担下さい。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。

## ■オンライン参加について

### [セミナーで使用されるテキスト・資料とご視聴について]

セミナーで使用されるテキスト・資料類は、現物（紙）を送付する予定ですが、ダウンロードURLをメールでご案内する場合もございます。当日、視聴していただくためのURL及びID・パスワードは、別途担当からメールにてご連絡担当者宛てご連絡いたします。

## 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・オンライン開発グループ

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8  
TEL (03) 3403-1891(直) FAX (03) 3403-1130  
E-mail:tms@noma.or.jp URL <https://www.noma.or.jp>

## 【オンラインセミナー受講上の注意事項について】

Zoomに接続可能なパソコンまたはタブレット端末をご用意下さい。事前に各ストアから無料アプリをダウンロード（最新のバージョンに更新）して下さい。

Zoom公式ホームページ: <https://zoom.us/>

セミナー動画の録音、録画、映像のスクリーンショット等は固くお断りしております。また自ら、又は第三者を通じて、テキストデータおよびセミナー動画の転載、複製、出版、放送、公衆送信その他著作権・知的財産権を侵害する一切の行為をしてはならないものとします。

セミナー参加に必要な通信環境、通信料等は、参加者のご負担となりますのであらかじめご了承下さい。

## ■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」をご参照下さい。

## ■キャンセルについて

お申込み後、やむを得ずキャンセルされる場合は必ず事前にご連絡下さい。セミナーテキスト・資料の到着後のキャンセルについては、参加料の100%を申し受けます。（セミナー開催日の1週間前程度から発送開始）

## ■その他

参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。

# 成功する会社説明会の企画・運営のポイント

～ オンライン化が進む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) オンライン化した新卒採用マーケット

- ① コロナ禍での学生の活動
- ② リアルでは会わない採用活動とは？

#### (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. 採用プロセスの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 学生と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 リアルかオンラインか？
- 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
- ⑥ オンラインセミナーのポイント

#### (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

(株)サクセスボード 代表取締役社長 かやの さとる 萱野 聡氏

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。