

～ 先行き不透明な中で基本をおさえ、採用プロセスを見直す ～ 戦略的な新卒採用のすすめ方

日時 2023年7月6日(木) 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 株式会社 サクセスボード
代表取締役社長 **かや の さとる**
萱野 聡氏

対象 ●総務・人事部門の方
●企業・団体の採用担当者の方 等

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・マイク付のPCで、ビデオONでご参加ください。
(場面に応じて、ミュート解除でご参加いただきます)
※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。
- ◆ビデオ画面下には、名字(例 山田)の表示をお願いします。
- ◆2名以上ご参加いただき、同じ場所で受講される場合は、ヘッドセットをご準備いただきハウリングを防止してください。

主催  一般社団法人 日本経営協会

開催にあたって

人手不足を受けて、業界を問わず新たな人材へのニーズは根強く、新卒採用市場では学生有利な売り手市場の状況が続いています。採用活動がまだ完全に落ち着いていない企業もあるかと思われませんが、今シーズンの推移をみて、この時期に次年度の計画を立てておかないと出遅れとなるリスクもあります。採用プロセスにおいて、どこをどう変えていけばよいか悩まれている採用担当者も多いことと思われます。

基本をおさえた効果的な採用の計画・手法・プロセス等、新卒採用戦略のノウハウを解説します。

■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営業日前までにお願いたします。

【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者にお送りします。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にお願いたします。

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

【セミナーで使用するテキスト・資料とご視聴について】

セミナーで使用するテキスト・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。

コロナ禍で働き方も採用手法もいろいろと変わってきましたが、次年度の採用計画はどのように進めますか？企業業績の先行きが不透明であっても新卒採用を止めることはできないことは皆様ご存知のところと思われます。オンライン化が進む中で、各企業はどのように対応してきたのか、学生たちはどのように受け止めていたのか、リアルな活動も可能となってきた中で次年度はどのようにプランニングすべきか。前年までとは異なる採用計画を立てる際のヒントをご提供します。

本講座では、自ら企業内で採用担当業務を実践してきた経験があり、現在も学生と企業の双方を支援している人事コンサルタントが、効果的な採用計画の立て方等、新卒採用戦略のノウハウを解説します。

プログラム内容

1. 採用はマーケティングだ！

- (1) 稲作理論から磯釣り理論へ
 - ①毎年変わる新卒採用マーケット
 - ②タイミングとツールは現在のマーケットに合っているか？
- (2) 採用マーケットを冷静に見て毎年戦略的に手を打つ
 - ①データの収集
 - ②自社データの整理

2. 2024採用の見通しとイマドキ学生

- (1) データでみる2024採用
 - ①今回はどのような動きになったか
 - ②インターンシップの活用状況
- (2) イマドキ学生の特徴
 - ①Z世代の傾向をおさえる
 - ②イマドキ学生が好む傾向とは？

3. 採用手法のいろいろ

- (1) オンライン採用で何が変わった？
- (2) Web面接の活用法
 - ①メリットとデメリット
 - ②最終面接もWebでよいのか？
- (3) 大手ナビサイトの利用だけが採用ではない
 - ①本当に欲しい人材がエントリーしているのか？
 - ②待つ採用から採りに行く採用へ
 - ③紹介会社の上手な活用法

- (4) お金のかからない採用手法はあるか？
 - ①足で稼ぐ？ 大学営業？ 公的機関？

- (5) 母集団形成から内定者フォローまで
 - ①無事入社式に出席するまでが採用活動

4. 自社の強みを活かした採用活動を！

- (1) 新卒採用で活用できる自社の強みは？
 - ①強み分析ワーク
- (2) リクルーター・面接官マネジメント
 - ①学生に接する社員はすべてフォロー対象
 - ②面接官にも毎年レクチャーが必要
- (3) 上手なアウトソーシングの活用
 - ①忙しい採用担当のリソースをどこに集中させるか？

5. 最重要事項はスケジュールだ！

- (1) 採用の成否はスケジュールで決まる
 - ①時期によって打ち手を変える
 - ②「読み」は重要
- (2) 時期によって学生の評価の仕方は変わる
 - ①学生は就活で成長する
 - ②面接官はマーケットの変化を理解しているか？
- (3) 自社にベストなスケジュールの組み方
 - ①通年採用・インターン・学校訪問も考慮すべし

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。

*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 **萱野 聡氏**

日本通運(株)、SAP ジャパンで人事業務全般に幅広く従事。

新卒採用では、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」など多数実施。「就活支援プロジェクト」をボランティアで立ち上げ毎年学生の就職カウンセリングを实

施。多くの学生の就活の成功を支援している。慶應義塾大学の花田光世名誉教授に師事し、キャリアアドバイザー論を学ぶ。長年の人事経験からキャリアアドバイザーの重要性に目覚め、産業カウンセラー、米国CCE Inc. 認定GCDFJapan キャリアカウンセラー等を取得。

現在、慶應義塾大学SFC 研究所CRL 個人研究会員、北海道大学新渡戸カレッジフェローとして活動中。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。