

～ 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** (A日程) 2025年6月4日(水) 10:00～16:30 (5.5H)  
24933

(B日程) 2025年6月23日(月) 10:00～16:30 (5.5H)  
24934  
※時間・プログラム内容は、すべて同じです。

**参加方法**

オンライン参加：ZoomによるLive配信

**講師**

株式会社 サクセスポート かや の さとる  
代表取締役社長 **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けます)  
※ビデオ・マイク機能のないPCでのご参加は、ご遠慮いただけます。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。

**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。

**本セミナーのゴール**

- ① 新卒採用戦略の大枠の考え方とスケジュールの流れを学ぶ。
- ② 採用活動をマーケティングと捉え、様々な手法を学ぶ。
- ③ 自社の強み・リソースを活かした採用方法を考え直す。

**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)：34,100円(税込)
- ◇ 一般 (1名)：41,800円(税込)

**受講お申込み方法**

- 1 本会HPをWEBで検索  
日本経営協会 セミナー 検索   
※お申し込みは開催日の**5営業日前**までにお願いいたします。
- 2 「民間企業向けセミナー」からご希望の「セミナー名」を検索。  
※本会HP画面です。  
  
クリック
- 3 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ください。
- 4 お申し込み完了後、申込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、参加券をご連絡担当者にお送りします。なお、開催5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。

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。

**キャンセルについて**

会場参加：開催日の3営業日前～前日のキャンセルは参加料の30%、開催当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%を申し受けます。

オンライン参加：開催日の5営業日前～当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。

**オンライン参加について**

ZoomURL及びID・パスワードは、実施日の5営業日前以降にご連絡担当者宛、メール送信します。

- ・ セミナーの録音、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、セミナー動画およびテキスト・資料の転載、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。
- ・ 本セミナーにお申込み登録をいただいていない方のご受講は固くお断りしております。

**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、リアルな活動とのハイブリッド化も進む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. 2026採用の見通しとイマドキ学生

- (1) データでみる2026採用
  - ① 今回はどのような動きになったか
  - ② 学生はどのタイミングで決めているのか
- (2) イマドキ学生の特徴
  - ① Z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) オンライン採用とオフライン採用のバランス
- (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 SNSの活用

(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 就活ハラスメントについて

(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) 自社に最適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。

## 講師プロフィール

(株)サクセスボード 代表取締役社長 **菅野 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実施。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CCEInc. 認定GCDFJapan キャリアカウンセラー、国家資格キャリアコンサルタント等を取得。

現在、上智大学共同研究員、北海道大学校友会エルム就職活動支援委員として活動中。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。

\*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。



年間案内

年間の講座スケジュールを本会HPで公開しております。

※本会HP画面です。

TOPICS 事業のトピックスやさまざまなお知らせ

民間向けセミナー：  
令和7年度(2025年度)「年間開催計画」

クリック → 本部事務局(東京) 関西本部 / 中部本部 / 九州本部 / 北海道本部



新規講座や申込を開始したセミナーを定期的にご案内しております。興味のある方はぜひご登録をお願いいたします。



ご登録はこちら →

メールマガジン登録用QR