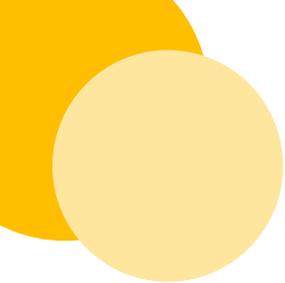


2022年9月実施 24卒学生アンケート結果





これまでの就活について

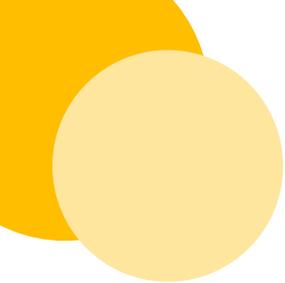
● ● ● p.3

秋冬インターンシップについて

● ● ● p.8

まとめ

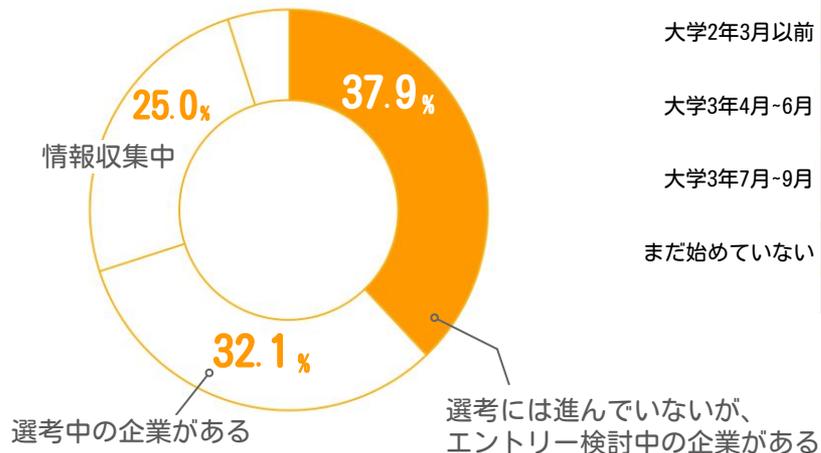
● ● ● p.11



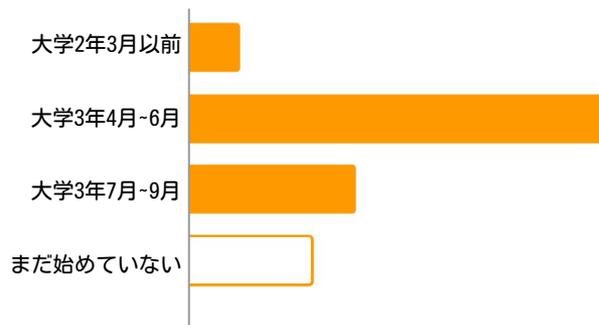
これまでの就活について

現在の就活状況について

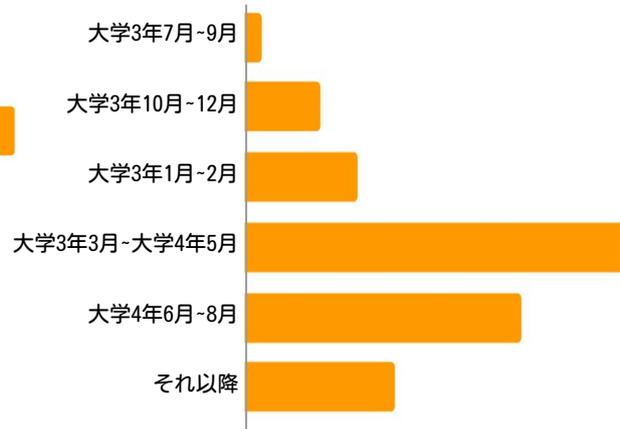
▽現在の就活状況を教えてください



▽就活を始めた時期はいつですか？



▽就活終了希望時期はいつですか？



7割の学生が選考中、もしくはエントリー活動をしているという結果に。

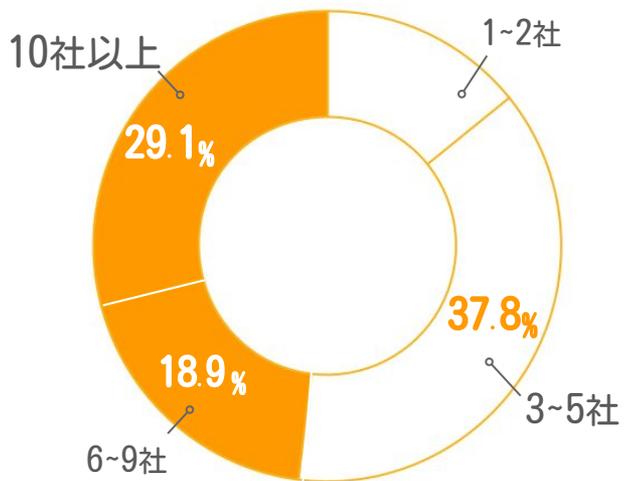
「大学3年4～6月」に就活を始めた学生が最多であることから、既に多くの学生は企業探しや接触を始めていると考えられる。

また、就活終了希望時期については「大学4年3～5月」との回答が多く、冬には本格的に選考に進むと予想される。

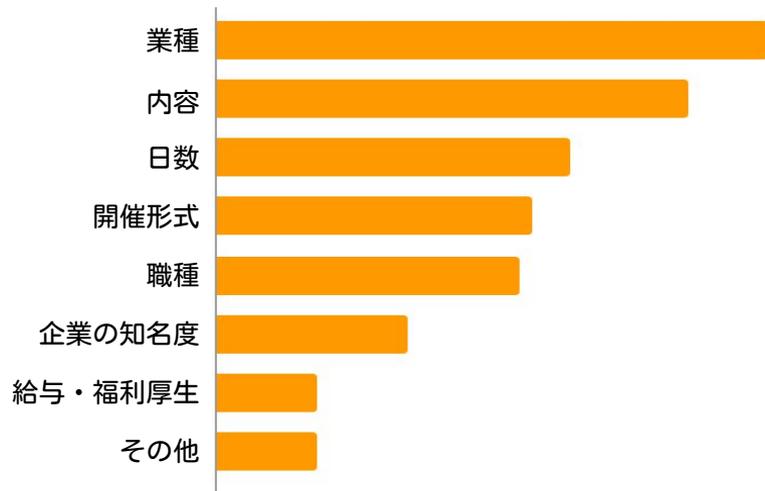


これまでに参加したインターンについて

▽これまでに何社インターンに参加しましたか？



▽どんな基準でインターン参加企業を選びましたか？
(複数選択)

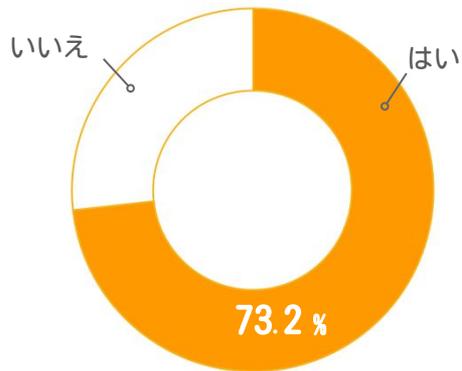


約半分の学生が「6社以上」のインターンシップに参加したと回答した。
既に10社以上のインターンシップに参加している学生も約30%となり、積極的に活動していることがわかる。

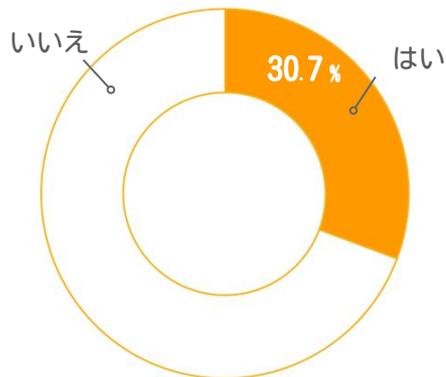
また、参加基準に業種や内容を重視している学生が多く、参加する段階からある程度絞り込み始めていると考えられる。
学生に案内をする際にはなるべく希望業種がマッチしている学生を優先的に、「参加したい!」と思わせる打ち出し方をすることが重要だと考えられる。

これまでに参加したインターンについて

▽インターン参加により志望度が上がった企業はありましたか？



▽インターンで印象が悪かった企業はありましたか？



インターシップ7割以上の学生が「志望度が上がったことがある」と回答している。
インターシップを通して**事業内容や社風・雰囲気**を実際に体感することで、志望度向上に繋げることができると考えられる。

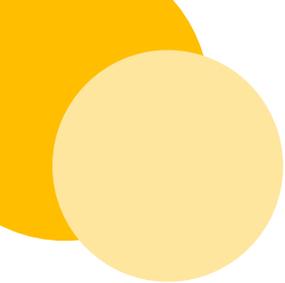
<学生からのコメント一部抜粋>

- 社内の雰囲気がわかったから。仕事内容が自分に合っていると感じられる体験があったから。
- HP等では分からない企業の事業に対する想いや強みを知れたから。
- 担当者の人柄や職場の雰囲気が良さそうだった。
- 業界や企業について知らなかったことを聞いて、心配していた部分が解消されたため。
- 企業の知らなかった魅力を知ることが出来たから。

反対に、3割の学生が「印象が悪かった企業がある」と回答している。回答コメントによると、インターシップの内容そのものよりも雰囲気や学生への対応が影響しているケースが多い。
志望度低下を防ぐためには、**丁寧な対応が重要**だと思われる。

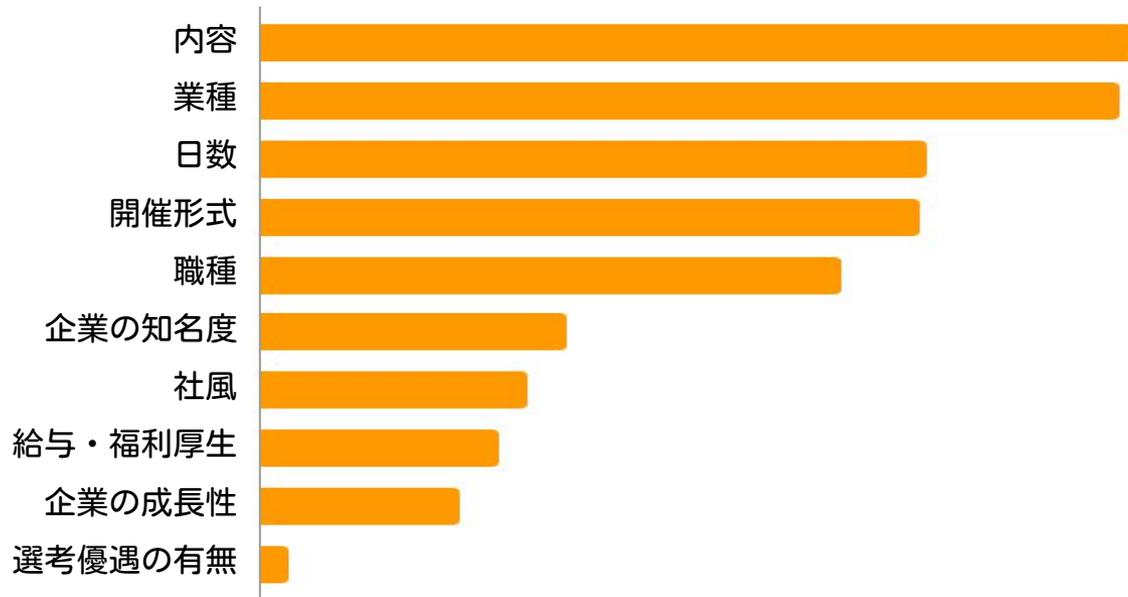
<学生からのコメント一部抜粋>

- 人事部或いは担当社員の対応が悪かった。
- 「仕事体験」という題目であったにも関わらず会社説明のみで終わったから。
- 社員間の雰囲気が悪いと感じたから。
- 返信がなかったり、対応の態度が悪かったりした。
- 進行が滞り、かつ登壇社員も無気力な方だったため。



秋冬インターンシップについて

秋冬インターンを選ぶ際に何を重視しますか？



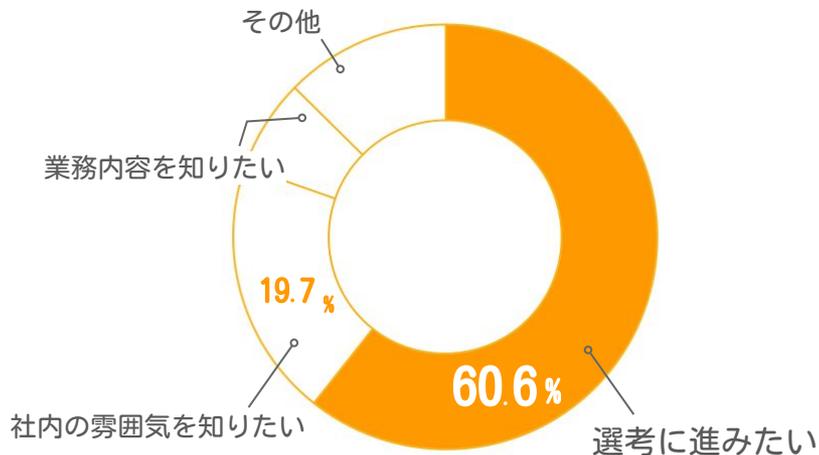
秋冬インターンシップで重視するポイントについて、p. 5の「どんな基準でインターン参加企業を選びましたか？」の結果とは異なり、業界ではなく「内容」を重視するとの回答が最多だった。

既に複数社に参加している学生が多い傾向にあるため、**他社との差別化**やインターンシップの内容を**魅力的に見せる工夫が重要**だと考えられる。

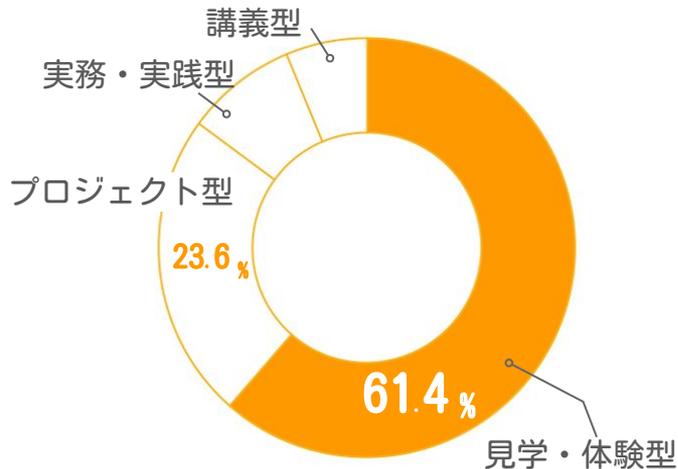


これから参加したいインターンとは？

▽秋冬インターンには何を最も期待しますか？



▽最も参加したいインターンはどれですか？



秋冬インターンでは「選考へ進みたい」という声が圧倒的だった（60.6%）。選考を意識している学生が多いと考えられることから、インターンシップ参加者にはそのまま**選考に案内する**と有効かと思われる。コンテンツについては「**見学・体験型**」が最多となっており（61.4%）、「入社後に働くイメージをより具体的につけたい」と考えている学生が多いことが伺える。

※各型式について

見学・体験型：実際の職場で業務について説明を受け、仕事を少しだけ体験できる

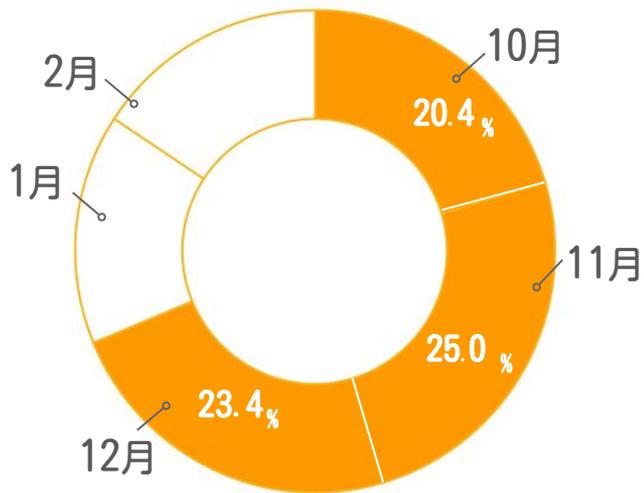
プロジェクト型：学生でチームを組み、その企業の事業にかかわる課題に取り組む

実務・実践型：各部署に配属され、スタッフの一人として業務を任される

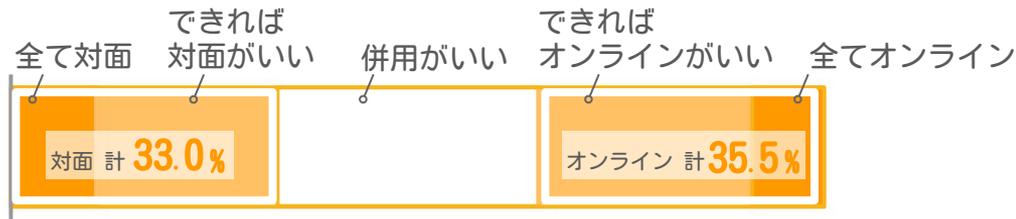
講義型：業界・企業・仕事についての講義のなかで、その企業の事業内容を理解し、「働く」について学ぶ

これから参加したいインターンとは？

▽参加しやすい月はいつですか？（複数回答）



▽理想のインターン形式を教えてください。（1つ選択）



▽インターンの期間はどのくらいが理想ですか？（1つ選択）



約7割の学生が年内の参加を希望している。

開催形式についてはオンラインが若干多いものの、対面を希望する回答もほぼ同数となった。23卒以前と比べると、オフラインを希望する声も増えてきた。開催形式に迷った場合は**併用するのが無難**かと思われる。

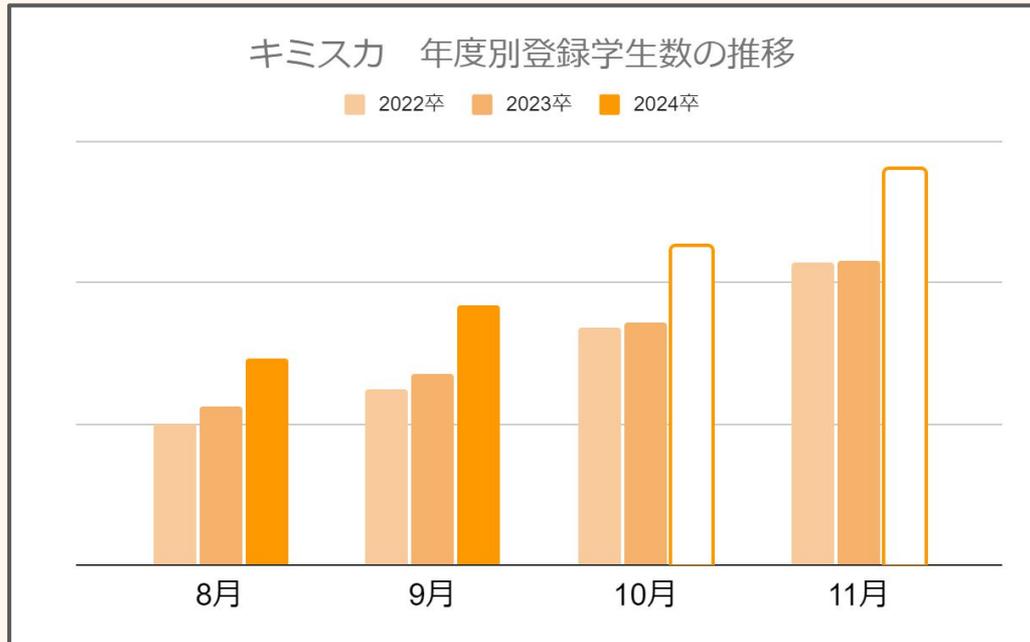
また、開催期間については**1日～3日**での開催を望む声が多いう結果に。参加しやすい1dayだけでなく、コンテンツが充実している3daysを希望する学生も多いようだ。

- ①多くの学生が年内の接触を希望している
- ②秋冬インターンシップでは内容を重視している
- ③丁寧な対応が志望度を向上させるポイント



**参加したい！と思わせる魅力的な見せ方が大切！
エントリー後の対応も要注意！！**

10月以降の学生登録数見込み



キミスカ24卒では、引き続き新規登録学生は昨対で**135%**と増加傾向にある。

22卒～23卒の推移を踏まえると、10月以降も新規に登録する学生は**更に増加していく見込み**である。

本選考期に向けて、秋冬インターンシップで有効な接点を獲得するためにも、登録して間もない、まだ他社からスカウトを多く受け取っていない学生に積極的にアプローチをするのが有効だと考えられる。

キミスカ24卒 活用ポイント

① スカウト特典で特別感をアピール！

今後は選考を意識した学生が増えてくるため、選考に関わる特典を使用して特別感を出していきましょう！

💡 下記特典の記載等がオススメです！

- ・キミスカ限定 早期選考に特別ご招待！
- ・書類選考免除☆面接からご案内します 等

スカウト特典とは、？

ゴールドスカウトのみ付与することができる機能です。

特典をつけると〈特典有り〉というバッジが表示され、他のスカウトより目立つようになっています。

特典をつけたことで、エントリー率が**5%向上**した例もございますので、ご利用がまだの方はぜひご利用くださいませ。

| | |
|--------|---|
| ▶ 使用例 | |
| スカウト特典 | 例) 一次選考免除させていただきます！ ※特典はゴールドスカウトのみに行けることができます。 |
| リンク | リンクタイトル |
| | URL |

② ペルソナに訴求する打ち出しを！

インターンシップ内容をきっかけにエントリーを持ってもらうにはペルソナ（ターゲット学生）が興味を持ち易くなる書き方が大切です。魅力ポイントをわかりやすい様にまとめましょう！

💡 下記のような打ち出しがオススメです！

例) 営業職向けインターンの場合・・・

【（インターンシップタイトル）】

■キミスカ限定特典
キミスカ学生限定で早期選考に特別ご招待します！

■コンテンツ内容

- ①〇〇業界と当社について
- ②〇〇業界の裏側を大公開！（リアルをお伝えします）
- ③営業体験グループワーク（人事や社員からフィードバックあり）
- ④若手社員との座談会

■こんな方におすすめ♪

- ・将来営業として活躍したいと思っている方
- ・〇〇業界に興味がある方
- ・将来やりたいことのヒントがほしい方
- ・自己分析をして自己理解を深めたい方