



内定を出してからではもう遅い!?

23卒学生の回答からみる

内定承諾獲得施策

# 年明けになり内定を獲得する学生は増加

図1 内定取得率

現在までに内定(内々定)を獲得しましたか？	12月		1月		2月		3月	
	前年							
はい	8.7%	6.2%	17.9%	14.9%	21.9%	19.3%	22.2%	
いいえ	91.3%	93.8%	82.1%	85.4%	78.1%	80.6%	77.8%	
全体	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

2月に入り、**21.9%**の学生が内定を獲得していると回答した。

前月よりも4pt増加し、昨対でも2pt増加していることから、「就活の早期化」により内定を獲得している学生も**増加傾向**にあることがわかる。(図1)

図2 内定先の志望度

▼内定1社学生の回答

内定(内々定)を得た企業は、第○志望ですか？(内々定1社)	12月		1月		2月	
	前年	前年	前年	前年	前年	前年
第一志望の企業	18.0%	35.8%	31.2%	26.1%	36.4%	23.3%
第二志望の企業	18.7%	27.1%	18.6%	20.9%	11.5%	22.3%
上記以下の志望群	63.3%	37.0%	50.2%	53.0%	52.1%	54.4%
全体	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

※分母は内々定獲得済学生

内々定1社の学生への質問

内定(内々定)獲得企業への入社意思を教えてください。	12月		1月		2月	
	前年	前年	前年	前年	前年	前年
強く入社を希望する	7.6%	23.1%	19.3%	18.1%	30.5%	14.1%
他企業で内定(内々定)未獲得であれば、入社を検討する	71.6%	76.5%	66.0%	76.5%	49.0%	74.8%
入社する気はない	20.8%	0.0%	14.7%	5.2%	20.5%	10.5%
全体	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

※分母は内々定獲得済学生

▼内定2社以上学生の回答

内定(内々定)を得た企業は、第○志望群ですか？(内々定2社以上)	12月		1月		2月	
	前年	前年	前年	前年	前年	前年
第一志望群の企業	69.1%	86.4%	56.9%	60.8%	66.3%	51.7%
第二志望群の企業	13.3%	0.0%	18.2%	49.9%	21.3%	48.3%
上記以下の志望群	17.6%	13.6%	39.0%	14.3%	26.7%	0.0%

※複数回答 ※分母は内々定獲得済学生

内々定2社以上の学生への質問

内定(内々定)獲得企業への入社意思を教えてください。	12月		1月		2月	
	前年	前年	前年	前年	前年	前年
強く入社意思が強い企業について教えてください	44.3%	100.0%	31.8%	32.1%	52.3%	36.3%
他企業で内定(内々定)未獲得であれば、入社を検討する	44.3%	100.0%	61.2%	53.6%	44.3%	57.6%
入社する気はない	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	3.4%	3.9%
全体	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

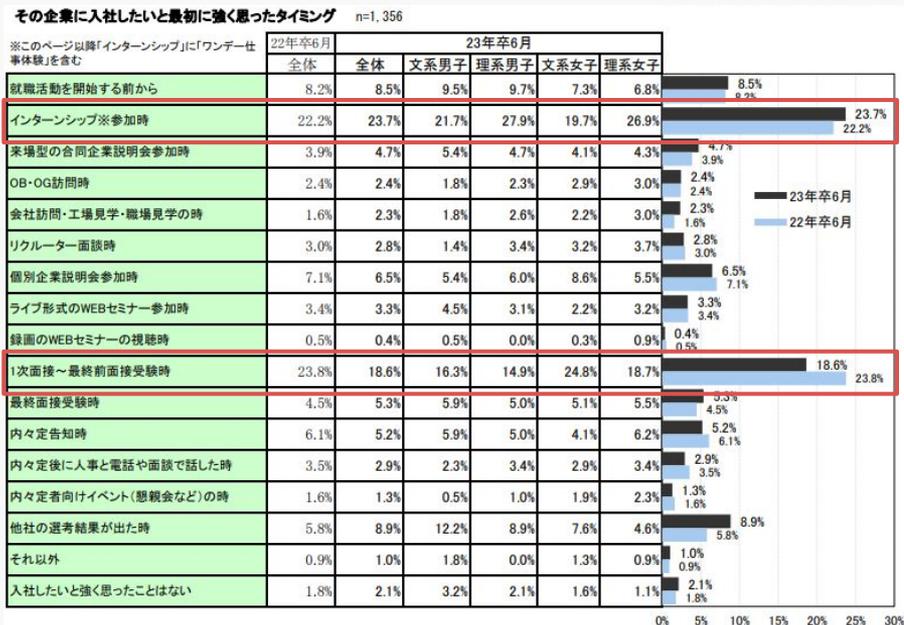
※分母は内々定獲得済学生

また、昨年と比較すると入社意思決定をする学生も増加しているため、就活を終える学生が増えそうだ。(図2)

一方で、内定1社と2社以上の学生で**21.8pt**ほど差があるため、既に内定を獲得している学生であっても、志望企業群に入ることによって承諾を獲得できる可能性があると思われる。

出典：あさがくナビ2024年卒 内々定率調査 (2023年2月度)  
<https://ferret-one.akamaized.net/files/63d0c2565b097f55d0e879c9/24nai-teiritsu0203.pdf?utmtime=1675412829>

# 学生の志望度は選考中に決まる！！



23卒学生が入社希望をしたタイミングについての調査によると、内定獲得後ではなく**インターンシップ参加時**や1次面接～最終面接といった**選考期間中**に入社希望をする学生が多いことがわかった。

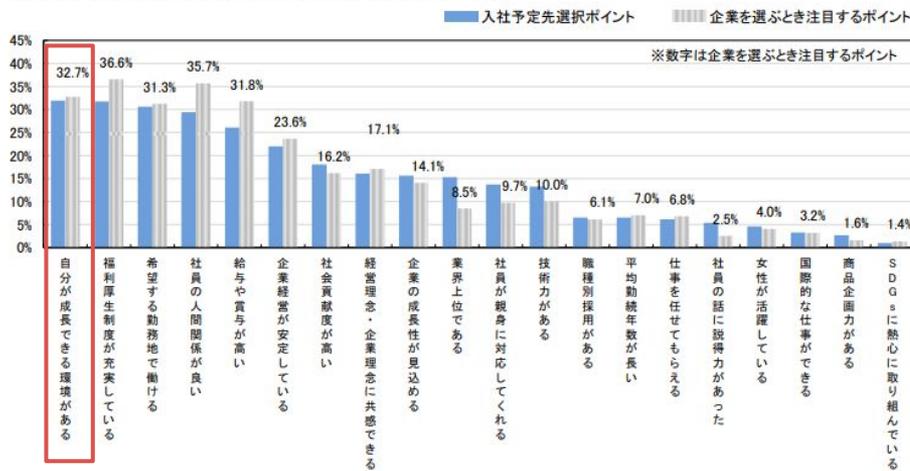
つまり、内定承諾獲得に向けて、内定後に面談や座談会などの施策を実施するケースが多いが、実際には内定を出すタイミングでは**既に学生の意思は決まっている**と思われる。

承諾を獲得するためには、内定後にフォローするのではなく、**初回接点から選考を通して志望度を醸成することが重要**そうだ。

出典：マイナビ 2023年卒 学生就職モニター調査 6月の活動状況  
[https://info.saponet.mynavi.jp/rs/429-HUU-497/images/s-monitor-23-6-001.pdf?\\_gl=1\\*zqomme\\*\\_ga\\*MTQ2MDkzNtk3OS4xNjYONjYyOTU0\\*\\_ga\\_YYNLLVC1EQ\\*MTY3NDUyNjQzNS4yNC4xLjE2ZnZlMjY2MzAuMC4wLjA.%E3%80%91](https://info.saponet.mynavi.jp/rs/429-HUU-497/images/s-monitor-23-6-001.pdf?_gl=1*zqomme*_ga*MTQ2MDkzNtk3OS4xNjYONjYyOTU0*_ga_YYNLLVC1EQ*MTY3NDUyNjQzNS4yNC4xLjE2ZnZlMjY2MzAuMC4wLjA.%E3%80%91)

# 学生によって入社を決め手となるポイントは異なる

入社予定先企業を選択したポイントと企業を選ぶとき注目するポイント(6月)



学生の承諾理由としては、「自分が成長できる環境がある」が最も多く、福利厚生、希望勤務地、社員の人間関係と続いている。

項目同士であまり差が無いことから、**学生によって重視するポイント・決め手は異なる**ことがわかる。

3ページの内容を踏まえると、内定承諾を獲得するためには、**その学生が何を重視しているかをヒアリングし、選考中から魅力付け・動機付けを行う**ことが重要だと思われる。

出典：マイナビ 2023年卒 学生就職モニター調査 6月の活動状況  
[https://info.saponet.mynavi.jp/rs/429-HUU-497/images/s-monitor-23-6-001.pdf?\\_gl=1\\*zqomme\\*\\_ga\\*MTQ2MDkzNTk3OS4xNjYONjYyNjE0\\*\\_ga\\_YYNLLVC1EQ\\*MTY3NDUyNjQzNS4yNC4xLjE2ZnQ1MjY2MzAuMC4wLjA.%E3%80%91](https://info.saponet.mynavi.jp/rs/429-HUU-497/images/s-monitor-23-6-001.pdf?_gl=1*zqomme*_ga*MTQ2MDkzNTk3OS4xNjYONjYyNjE0*_ga_YYNLLVC1EQ*MTY3NDUyNjQzNS4yNC4xLjE2ZnQ1MjY2MzAuMC4wLjA.%E3%80%91)

- ①内定を獲得する学生は増加傾向
- ②学生の入社意向は選考中に決まる
- ③学生によって決めてとなる情報は異なる



**就活を終えてしまう前に接点を持ちましょう！  
学生にあわせた情報提供を！！**

➡ 次ページから今月のキミスカ24卒 活用ポイントをご紹介します！

# キミスカ24卒 活用ポイント

## ① 内定までのスピード感で訴求！

時期的に学生は「内定を獲得したい」思いが強くなっています。加えて、限られた就活期間のため選考受験企業を絞る可能性があります。

選考フローやスピード感を伝えて受験ハードルを下げましょう！

💡 下記のような運用がオススメです！

- ①スカウト文に選考フロー・内定までの期間を記載する
- ②特典で選考免除がある場合にはより特別感が伝わります！

例文

★キミスカ限定フロー★最短1ヶ月で内定獲得できます！★

- ①会社説明会
- (②書類選考← [ :USER: ]さんは免除です！)
- ③一次面接
- ④二次面接
- ⑤最終面接

※スカウト特典で書類選考は免除させていただきます！！

## ② 学生に合わせた魅力情報で訴求！

学生によって魅力に感じる情報は異なりますので、その学生が何を大事にしているのか、就活の軸は何なのか、見極めながら訴求していきましょう！

💡 下記のような運用がオススメです！

### ▼ スカウト

企業選びの軸を参考に、**対応した魅力情報**をスカウト文に盛り込みましょう！

### ▼ 選考中

面談・面接時にヒアリングして、適宜情報提供がオススメです。

その際は**具体的なエピソード**も添えましょう！

※より詳しい内容は[こちら](#)