年内の接触が24卒採用成功への鍵!!

インターン参加プログラムは1DAYが中心！

<インターンシップ等の参加状況>

*オンライン形式も含む

※()内は2021年10月調査の数値

<インターンシップ等参加社数/平均>

	全体	(前年全体)	文系男子	文系女子	理系男子	理系女子
1日以内のプログラム	5.8	5.6	6.2	6.4	4.9	4.8
2~4日間のプログラム	2.3	2.3	2.5	2.3	2.1	2.0
5日間以上のプログラム	1.3	1.3	1.1	1.2	1.3	1.6

※それぞれの参加者が分母

<インターンシップ等に参加した時期>

*オンライン形式も含む

9月後半時点で、**約9割**の学生が「1日以内のプログラム」に参加経験があることがわかった。

2日以上プログラムの参加率も昨年よりも増加しているが、「応募したが参加できなかった」との回答も多いため、**参加するためには一定のハードルがある**ことが伺える。

参加社数は「1日以内のプログラム」が5.6社と複数日程のものより2倍となっており、**短期プログラムへの参加が中心**となっている。

参加した時期としては8月が**最多**となっており、やはり**長期休暇中が活動が活発**になると思われる。

出典：9月後半時点の就職意識調査 キャリタス就活 2024 学生モニター調査結果 (2022年10月発行)
https://www.disc.co.jp/wp/wp-content/uploads/2022/10/202210_gakuseichosa_kakuho.pdf

オンライン参加経験は9割以上、対面も増加中！

<インターンシップ等の形式別参加状況>

参加形式は対面形式が7割を超え、前年の2倍近くも増加した。
 オンライン形式も9割を超えており、殆どの学生が参加経験があることがわかる。

<インターンシップ等に参加してよかったこと>

参加してよかったこととしては、「興味のある業界について知識や理解が深まった」が8割強と圧倒的だった。
 次点で「社員と交流できた」「他の学生と交流できた」が続いている。
 「実践的な仕事を体験できた」等の回答も含め、対面形式の増加により昨年よりも交流機会を持ちやすくなったと思われる。

出典：9 月後半時点の就職意識調査 キャリタス就活 2024 学生モニター調査結果 (2022 年 10 月発行)
https://www.disc.co.jp/wp/wp-content/uploads/2022/10/202210_gakuseichosa_kakuho.pdf

7割の学生が志望業界を決めはじめている！

<志望業界の決定状況>

	(%)					
	全体	(前年全体)	文系男子	文系女子	理系男子	理系女子
明確に決まっている	22.9	19.7	18.8	14.4	34.9	30.8
なんとなく決まっている	51.1	51.0	49.1	55.5	46.0	51.9
決まっていない	26.1	29.2	32.1	30.1	19.1	17.3

<志望業界(上位 15 業界)>

文系男子		文系女子		理系男子		理系女子					
※5つまで選択 (%)											
1	情報・インターネットサービス	23.3	1	マスコミ	26.9	1	電子・電機	29.3	1	水産・食品	32.7
2	銀行	22.6	2	商社(総合)	18.8	2	情報・インターネットサービス	23.0	2	医薬品・医療関連・化粧品	30.9
3	情報処理・ソフトウェア・ゲームソフト	20.1	3	水産・食品	17.0	3	情報処理・ソフトウェア・ゲームソフト	20.1	3	素材・化学	25.5
4	商社(総合)	19.5	4	銀行	15.2	4	素材・化学	18.4	4	情報・インターネットサービス	15.5
5	調査・コンサルタン	18.2	5	商社(専門)	15.2	5	機械・プラントエンジニアリング	18.4	5	建設・住宅・不動産	15.5
6	官公庁・団体	16.4	6	官公庁・団体	14.8	6	水産・食品	16.7	6	官公庁・団体	14.5
7	マスコミ	15.7	7	ホテル・旅行	12.1	7	調査・コンサルタン	16.1	7	情報処理・ソフトウェア・ゲームソフト	13.6
8	建設・住宅・不動産	13.8	8	情報・インターネットサービス	11.7	8	エネルギー	16.1	8	電子・電機	11.8
9	エネルギー	13.2	9	教育	11.7	9	建設・住宅・不動産	12.6	9	調査・コンサルタン	10.0
10	運輸・倉庫	12.6	10	運輸・倉庫	11.2	10	自動車・輸送用機器	11.5	10	精密機器・医療用機器	10.0
11	商社(専門)	11.9	11	エンターテインメン	11.2	11	精密機器・医療用機器	9.8	11	エネルギー	8.2
12	人材サービス・人材紹介・人材派遣	10.7	12	建設・住宅・不動産	10.3	12	商社(総合)	9.2	12	自動車・輸送用機器	6.4
13	証券・投信・投資顧問	8.8	13	印刷・パッケージ	9.9	13	運輸・倉庫	9.2	13	農業・林業・鉱業	5.5
14	保険	8.8	14	調査・コンサルタン	9.4	14	医薬品・医療関連・化粧品	8.6	14	運輸・倉庫	5.5
15	リース・レンタル	7.5	15	情報処理・ソフトウェア・ゲームソフト	9.4	15	通信関連	6.9	15	ゴム・ガラス・セメント・セラミックス	4.5
										通信関連	4.5
										印刷・パッケージ	4.5
										マスコミ	4.5

志望業界について「明確に決まっている」「なんとなく決まっている」をあわせると**全体で7割強**にも上っている。
特に理系学生は男女ともに**8割を超える結果**となっており、その傾向が強い。

志望業界については、男女で上位業界に異なりはあるが、全体的に「情報・インターネットサービス」「水産・食品」の人気の高い。

就職活動が進むにつれて志望業界は変化していくが、**早期に学生と接点を作り、業界を固めきる前に自社の業界の魅力伝えることが重要になる。**

出典：9 月後半時点の就職意識調査 キャリタス就活 2024 学生モニター調査結果 (2022 年 10 月発行)
https://www.disc.co.jp/wp/wp-content/uploads/2022/10/202210_gakuseichosa_kakuho.pdf

社風や業務内容がわかるインターンシップを希望！

今後参加したい時期は「12月」が最も多い。年明け以降は一気に下降することから、なるべく年内に集中したいと考えていることが伺える。

形式については「対面形式」が半数を超えており、「形式は問わない」も3割いることから対面での参加は夏よりも増えると思われる。

プログラムについては、「社員と交流できるもの」「ワークなどを通して仕事内容を理解できるもの」「業界や企業の概要を理解できるもの」「実践的な仕事を体験できるもの」が上位なことから、企業の社風や業務内容に目を向けていると考えられる。

出典：9月後半時点の就職意識調査 キャリタス就活 2024 学生モニター調査結果（2022年10月発行）
https://www.disc.co.jp/wp/wp-content/uploads/2022/10/202210_gakuseichosa_kakuho.pdf

- ①9割の学生がインターンシップの参加を経験済み
- ②7割の学生が志望業界の目星を付け始めている
- ③社風や業務内容に関心が高い

**年内接触に向けて積極的なアプローチが重要！！
社風や業務内容などの特色を伝えましょう！**

➡ 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！

9月以降もキミスカ24卒の学生登録は増える見込み

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ことが有効だと考えられる。

① 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

② 理系学生はお早めに！

理系学生は文系学生に比べて、早くに志望を固めてしまう可能性があるため、理系学生を採用ターゲットに設定されている場合は優先的にアプローチしましょう！

下記のようなアプローチがオススメです！

- ・**年内に接点**を持てるように優先的にスカウト送付
- ・なるべく**ゴールドスカウト**を送付する
- ・**スカウト特典**等で特別感を強調！
- ・「**学んできたことがどう活かせるのか**」**イメージを持たせる文章**