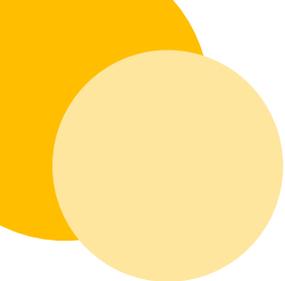




2023年5月実施

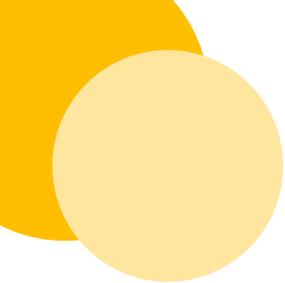
24卒学生アンケート結果



現在の選考状況について ● ● ● p. 3

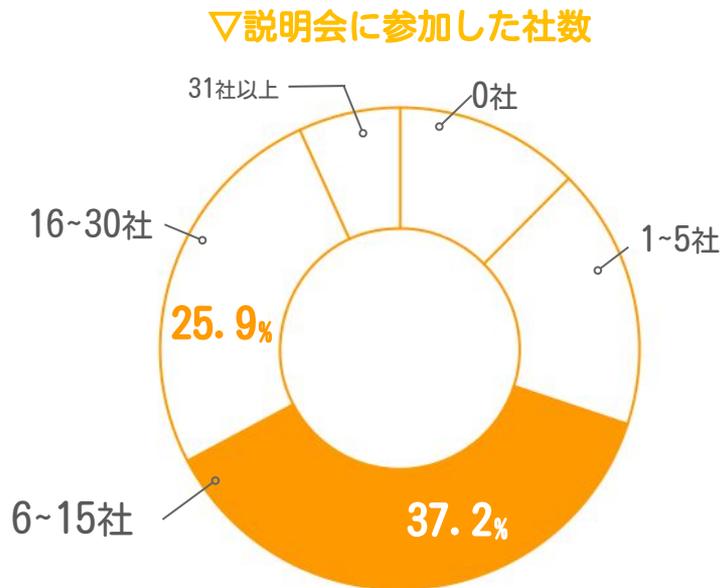
スカウトについて ● ● ● p. 10

就活サービスについて ● ● ● p. 12



現在の選考状況について

現在の就活状況について

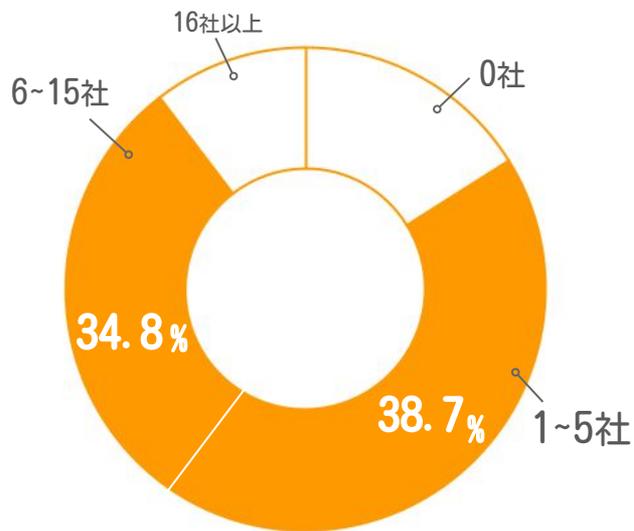


説明会参加社数は「6~15社」が**37.2%**と最多で、次点で「16~30社」が25.9%となりました。
6社以上説明会に参加した学生が全体の7割を占めていることから、キミスカ登録学生の多くはすでに複数社の説明会を受けていることが分かります。

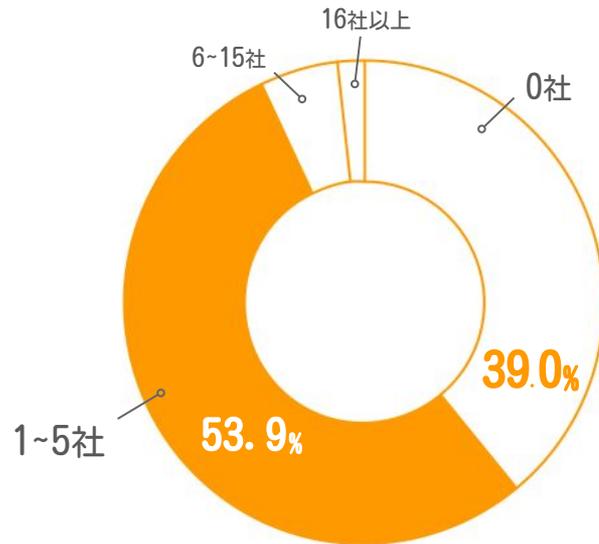
スカウトに対してエントリーをしてくれた学生も、比較対象となる企業が複数あるため、**学生へのアプローチ方法は工夫が必要**です。

現在の就活状況について

▽一次選考以降に進んでいる社数



▽最終選考に進んでいる社数

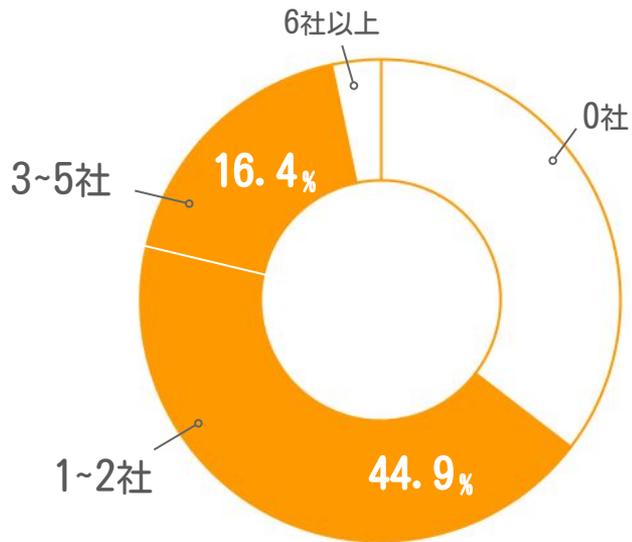


「一次選考以降に進んでいる会社が1社以上ある」と回答した学生の割合は先月と大きな変動はなく、全体の8割ほどでした。この1カ月で、「16社以上の選考に進んでいる」と回答した学生が**5.9%**から**10.4%**に倍増していることから、複数社の選考を受けてきた学生も、自分にマッチしていると感じた企業には選考の応募・参加をしていると考えられます。

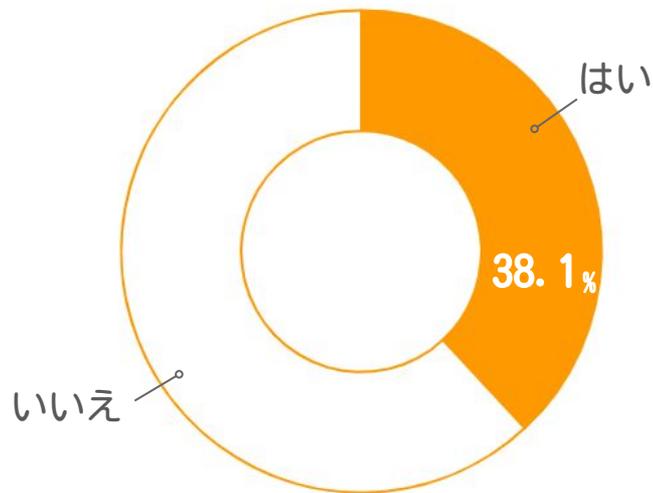
上記と同時進行で、「最終選考」に進んでいる社数も昨月に比べ**10pt**ほど増えているため、既に選考を受けている会社に関しても内定に向けて進んでいることが分かります。

現在の就活状況について

▽内定を獲得した社数



▽すでに内定承諾をしていますか？

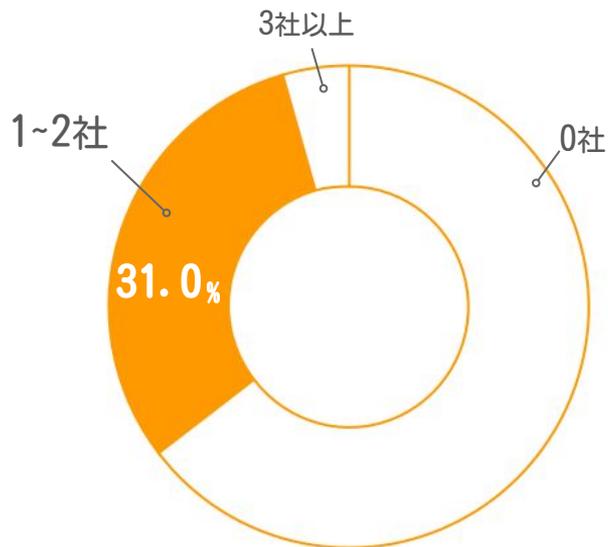


内定を1社以上獲得している学生は4月が**50.5%**だったのに対し、5月では**64.6%**と14.1ptほど増加しています。さらに内定獲得社数を細かく見ていくと、「3社以上から内定をもらっている学生」は前月比で**18.4pt**増と、複数社から内定をもらい承諾先を検討し始める学生も増えているのではないかと思います。

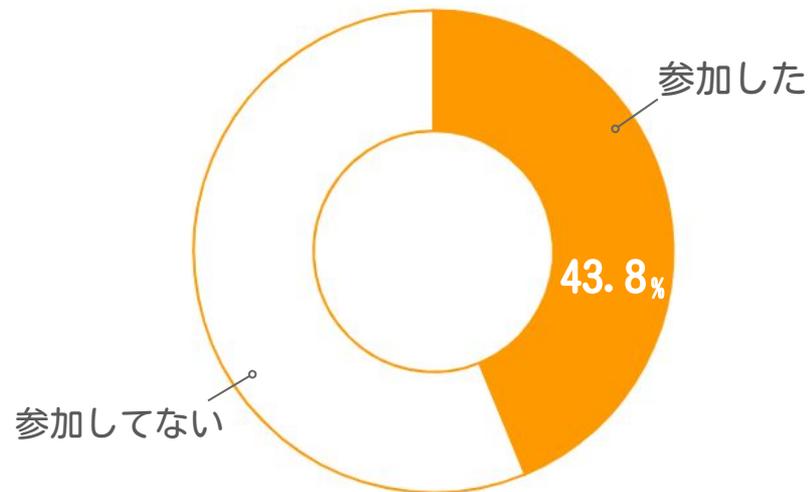
内定承諾済みの学生は〈3月:11.7%〉→〈4月:24.2%〉→〈5月:**38.1%**〉と毎月10ptほどずつ増加しており、就職活動を終了される学生はキミスカ内でも今後増えていきそうです。

現在の就活状況について

▽インターン参加企業からの内定獲得社数



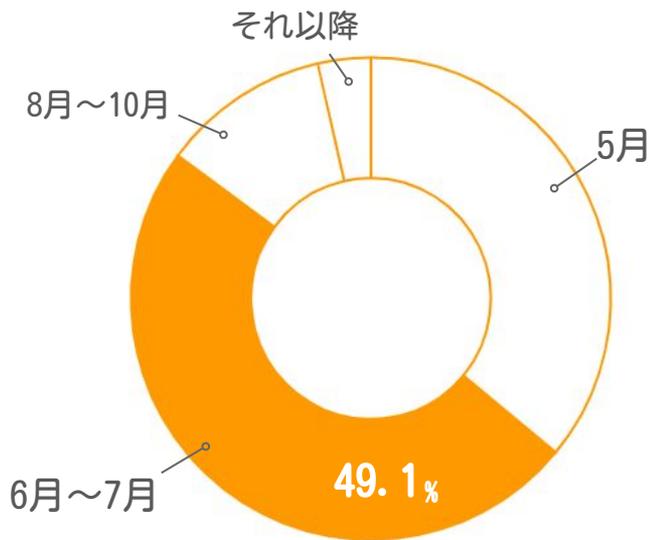
▽内定承諾した企業のインターンに参加していましたか？



インターンシップに参加した企業から内定を獲得した学生は**3割**ほどという結果になりました。
承諾先企業のインターンシップに参加した学生も**43.8%**と、約半数が選考以外の場面で接点を持っていたことが分かりました。

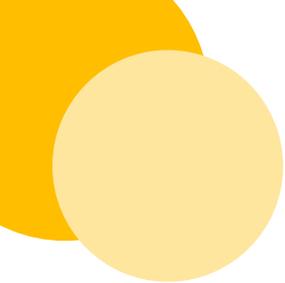
現在の就活状況について

▽ 就職活動はいつまで続ける予定ですか？



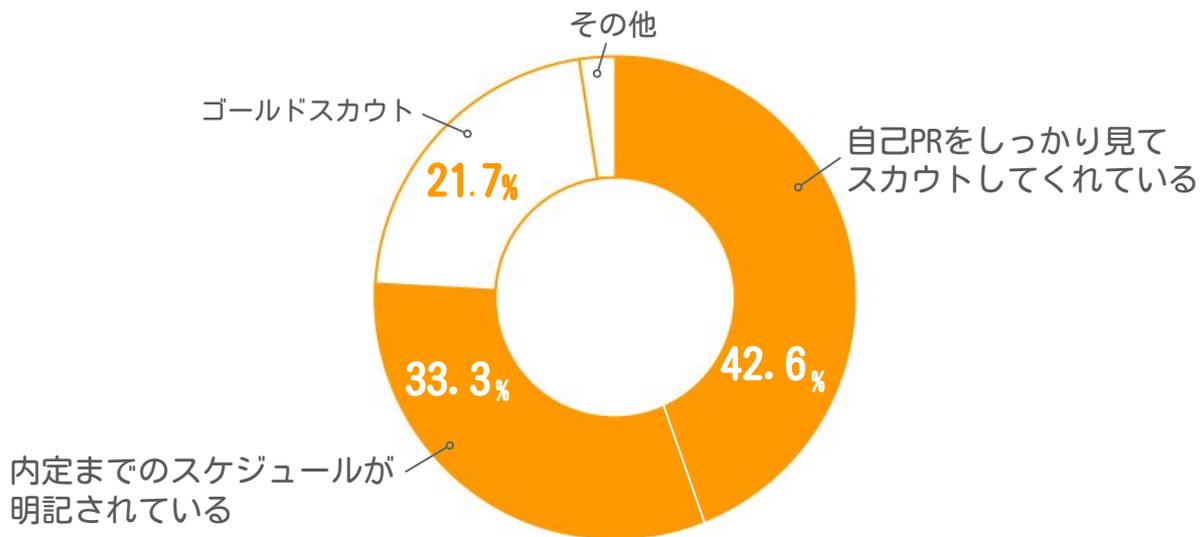
5月時点では約5割の学生が**7月までに就活を終えたい**と考えることが分かりました。
2か月後には就活を終えることを考えると、「**沢山エントリーをする**」というよりは「**選考を見据えてエントリーする企業を選ぶ**」傾向が強まると考えられます。

学生の動きに合わせて企業側も、ターゲットが「**興味を持ちエントリーしたくなる**」訴求により注力していく必要があります。



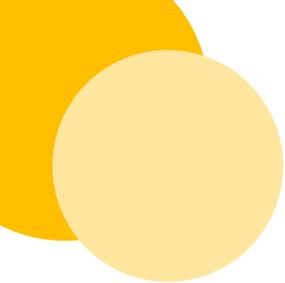
スカウトについて

▽最も興味を持つスカウトはどれですか？



自己PRをしっかりと見たうえでスカウトをしていることが伝わると学生により興味を持ってもらいやすいようです。また、就活も後半期に差し掛かっていることから内定までのスケジュール等の「エントリー後の流れ」も知りたいという回答も一定数ありました。

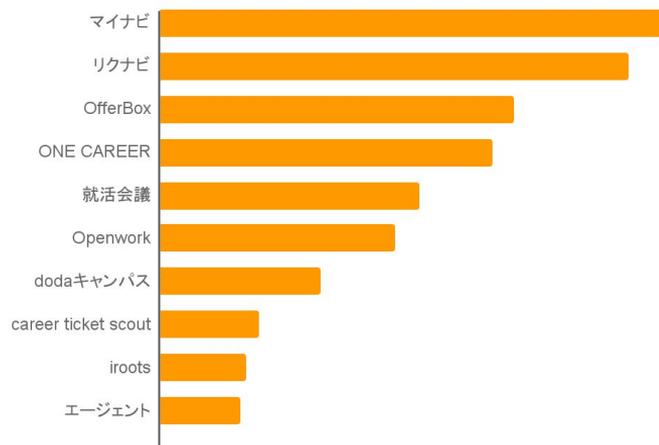
エントリーを獲得するうえで「スカウトに興味を持ってもらう」ことは非常に重要ですので、**ちゃんと自己PRを見ていることが伝わる文章**や**エントリー後の流れを記載した文章**を意識して送りましょう。



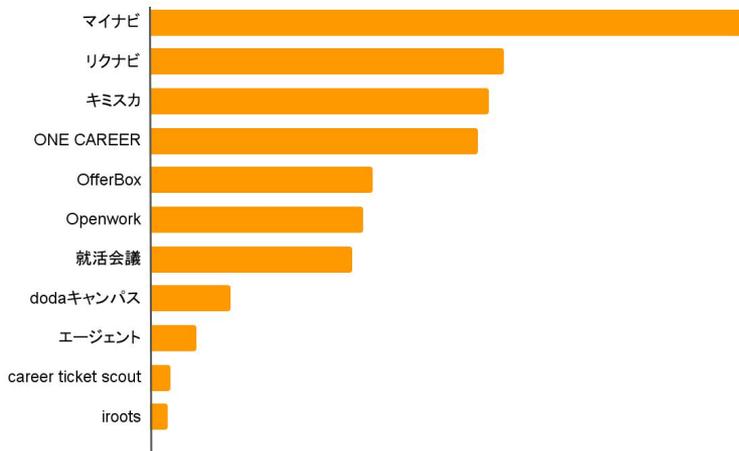
就活サービスについて

就活サービスについて

▽登録している就活サービスを教えてください。



▽愛用している就活サービスを教えてください。



キミスカを利用している学生は、他にも「ナビサイト」「スカウト型サービス」「クチコミサイト」に登録をしているケースが多いようです。

その中でも、マイナビを除きメインで使用しているサービスに差があまりないため、使いやすさや相性などから絞って利用をしていると考えられます。

4月の学生アンケートで利用しているスカウト型サービスの社数に関して調査をしたところ、「2社以上利用している」という学生が53.1%でした。

- ①**最終選考に進む学生の割合が増加**
- ②**学生の内定承諾率は約4割**
- ③**就職活動を6～7月まで続ける学生が約5割**



**就活終了を見据えて動く学生が増えていく！
1人1人に向き合って採用をしましょう！！**

① スカウト文に選考フローを記載

p11に記載がある通り、内定までのフローを気にしている学生は多いです。スカウト文に選考フローを記載しましょう！

💡 こんな記載の仕方がオススメです！

①具体的な選考フローを記載

②どれくらいのスピード感で選考が進むのかを記載

例文

選考フローは下記の通りです(^^)

説明会



1次面接(人事)



2次面接(現場部門長)



最終面接(社長・役員)

説明会から最終選考まで、おおよそ3週間～1ヶ月程度を予定しています！「弊社についてより詳しく知りたい！」等のご要望があれば、選考途中で個別面談や座談会を行うことも可能ですので、お気軽にお声がけください！！
それでは、[:USER:]さんとお会いできるのを楽しみにしています！

② スカウト文を学生ごとにカスタマイズする

こちらp11に記載がありますが、学生の心理としては、自分とどこがマッチしているのかわかるスカウト文により興味をもっていただける傾向にあります！
学生1人1人のプロフィールを確認して、スカウト文を送りましょう！

💡 カスタマイズのポイントを押さえましょう！

抜き出しではなくスカウトした理由にこだわる

検索結果画面から、登録順を変更できます。
デフォルトは「おすすめ順」ですが、「登録順」に変更することで登録日が浅い学生から表示することができます！

△例

「コミュニケーションを大事にされている」部分が素敵だと思いスカウトをお送りしました！
ぜひ一度〇〇さんとお話したいと思っておりますので、興味を持っていただけましたらまずはエントリーをお願いいたします！

○例

〇〇さんのプロフィール拝見させていただき、「コミュニケーションを大事にされている」ところが素敵だと感じました！
当社はおお客様一人ひとりに向き合うことを特に大事にしていますので、コミュニケーションを大事にしている〇〇さんにはマッチした環境だと思います。
ぜひ当社の営業で、〇〇さんの強みを活かしていただきたいと思いますスカウトさせていただきます！