



諦めない姿勢がカギに

粘り強くキミスカを利用し
採用成功した事例紹介



内定率と進路確定率

就職内定率

大学生_全体（就職志望者/単一回答）※大学院生除く

		2月1日 時点	3月1日 時点	3月18日 時点(※)	4月1日 時点	5月1日 時点	5月15日 時点	6月1日 時点	6月12日 時点	7月1日 時点
全体	2024年卒	19.9%	30.3%	38.9%	48.4%	65.1%	72.1%	79.6%	80.0%	83.2%
	2023年卒	13.5%	22.6%	29.0%	38.1%	58.4%	65.4%	73.1%	76.5%	83.3%
	2022年卒	9.9%	17.6%	22.6%	28.1%	51.3%	59.2%	68.5%	74.1%	80.5%
	前回差		10.4	8.6	9.5	16.7	7.0	7.5	0.4	3.2
	前年同月差	6.4	7.7	9.9	10.3	6.7	6.7	6.5	3.5	-0.1

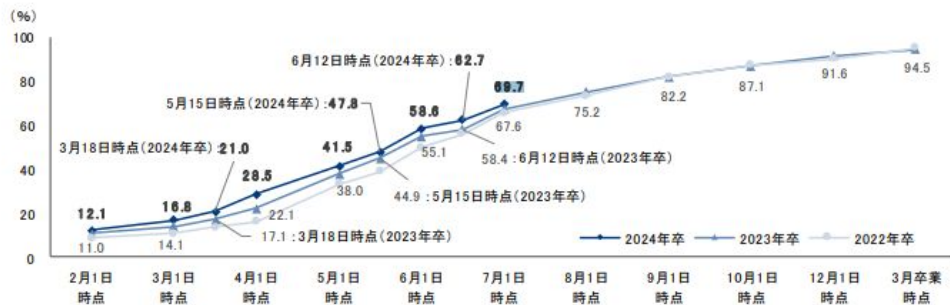
就職プロセス調査（2024年卒）の調査によると7月1日時点で、全体の**83.2%**の学生が内定を取得している。

進路確定率は**69.7%**

先月6月1日時点の進路確定率と比較し、**7pt**高まり、約7割の学生が進路を確定している。

進路確定率

大学生_全体（全体/単一回答）※大学院生除く



就活自体を終了する学生も増えるが、一方で約3割の学生は就活を継続しているため、引き続き**新規の応募数を増やしつつ、応募後の学生の離脱を防ぐ動き**が大事である。

➡ 次ページから内定承諾に繋がった事例をご紹介します！

引用就職プロセス調査（2024年卒）「2023年7月1日時点 内定状況」
https://shushokumirai.recruit.co.jp/wp-content/uploads/2023/07/naitei_24s-20230710.pdf



事例1 IT・WEB業界で採用成功した例

内定承諾：4名

利用開始時期：2023年4月～

成功ポイント

ポイント①：スカウト文がコンパクト

就活後半期になると、**学生が受け取るスカウトの量も増えてきます**。そのため、スカウト分の内容が長すぎると読むのに疲れてしまいます。

目安として500～1000文字ぐらいを心がけましょう！！

スカウト送付数

約9000通

エントリー数

約300通

ポイント②：毎月スカウトをすべて送り切る

後半期では就活を終了する学生も増え、スカウトの反応率が落ちてくるため、エントリー数を確保するのが大変な時期になります。

個人個人でスカウト文の内容をカスタマイズし工夫することも大事ですが、**スカウトの量を送ることも同じくらい重要になります**。

接触数を増やすため、できるかぎり送付量は増やしていきましょう！



事例2 金融業界で採用成功した例

内定承諾：2名

利用開始時期：2023年4月～

成功ポイント

ポイント①：フリーワード検索を活用

希望業種や職種でのみでの絞り込みではなく、**自社のペルソナに合った学生を集めるために、フリーワード検索**で体育会系の学生にアプローチをしていました。

フリーワードで「野球」「サッカー」などを入れ込み集客時点で体育会系学生の獲得に成功しています！

フリーワード ?

野球 バスケ サッカー

スカウト送付数

約3000通

エントリー数

約200通

ポイント②：エントリー後のメッセージが丁寧

エントリーしてくれた学生が200名の**学生1人1人に対して、丁寧なメッセージを送っていました。**

学生は面接や説明会での人事の対応だけでなく、**普段のメッセージのやり取りも気にしています。**

そういったやり取りの中でも志望度が上がる学生も多くいます。

マイナスな印象を与えないためにも、**面談や面接で話した内容に触れてあげる・リマインドメッセージを送る**などを心掛けましょう！



事例3 建設・不動産業界で採用成功した例

内定承諾：1名

利用開始時期：2023年3月～

成功ポイント

ポイント①：説明会の候補日が多い

キミスカ学生アンケートの結果より、エントリーがあった学生が説明会に予約しなかった理由の上位が「案内されたコンテンツに魅力を感じなかった」「日程が合わず予約をしなかった」です。

説明会の候補日が多くがために、離脱をされてはもったいないため、少なくとも3日程は常に案内できる状態を作りましょう！

またできる限り、曜日や時間帯を満遍なく開催するのが理想的です！

スカウト送付数	約4000通
エントリー数	約90通

ポイント②：自動返信を使い説明会予約をスムーズに

スカウトの反応率が落ちてくる時期だからこそ、スカウト承諾後の学生の離脱を防ぐ動きが大事になっていきます。

スカウトを承諾した時が一番熱量が高くなるため、自動返信設定と説明会管理機能を使うことで、予約までスムーズに対応してエントリー後の離脱を防いでいました。

スカウト承諾後の返信はスピード感を意識しましょう！

- ①新規エントリー獲得とその後の離脱を防ぐ動きが重要
- ②スカウトの送付量を増やし、中身はコンパクトに！
- ③説明会の候補日を多くし、スムーズに返信



**少しの工夫で改善できるポイントは沢山あります！
最後まで個に向き合った対応をしましょう！**