

求める人物像	<ul style="list-style-type: none"> ●責任感：物事に対して最後までこだわり抜く人 ●努力：分からないことは、解決するため自分から情報を集めに行く人 ●楽しむ：あらゆる事を前向きに捉える人 ●素直：人を信じ、意見を受け入れ行動する人 ●挑戦心：夢の実現のために、未知のことへも飛び込む人
--------	--

段階	広報 (母集団形成)	会社説明会&1次選考会	2次選考会	3次選考	キャリア面談	推薦文&社長面接
人数	200名	70名	40名	15名	8-10名	5-8名
目的	・学生マーケットへ認知を増やすことで、会社説明会への参加を促す。	・●●が大切にしている考え方を伝え、魅了付ける。 ・ワークを通じて会社、仕事、社風への理解と共感を深める。	・●●で働く未来を体感し、実際に現場で活躍する社員と関わることで、理想の働き方や社人人像を学生が考えるきっかけづくりの場とする。 ・この会社で働いた先にある面白さややりがい、ぶつかる壁、成長を体感することで、未来へのイメージを湧かせ、学生の●●への共感を高める。	・実際に社員が行っている仕事のロープレに挑戦し、ミッションへの取り組み姿勢も含めてマッチングを図る。 ・●●で働く未来に成長や充実があることを体感してもらう。	・●●でどんな人生を築くことができるか具体的にイメージし、入社を意欲を高めてもらう ・社として、この学生の人生を共に築くことができるかどうか確かめる ・フランクな面談の形を用いて就職活動の状況や、人生の目標などを話し、採用できる可能性を把握する	・学生に入社覚悟を固めてもらうと共に、会社としてもこの学生を育てる覚悟を持つ
方法	・マイナビ掲載 ・オファーボックスのスカウト送信 ・合同企業説明会への出展	・講演形式 ・グループワーク形式	・グループワーク形式	・オンラインでの講話形式、個別対応形式	・個別面談形式	・個別面接
時間	—	2時間	2時間	1週間	1時間	1時間×該当人数回
魅了：見極め	10：0	8:2	6:4	5:5	5:5	5:5
内容	【夏期】 ・マイナビ掲載 ・オファーボックス運用 ・マッチングイベント参加(2回)	・アイスブレイク(5分) ・TOPLIVE(30分) ・会社クイズ(15分) ・休憩(5分) ・仕事理解ワーク(25分) ・次選考案内/アンケート記入(15分)	・アイスブレイク(5分) ・SW(60分) ・休憩(10分) ・座談会(20分) ・アンケート記入(15分)	・ロープレを練習し、本番で実践する。 ・社員とコミュニケーションが取れる機会を設け、どれだけ学生自ら情報を集め準備できたかポイントが加算され学生同士で競う。	・課題発表(10分) ・フィードバック(5分) ・面談(45分)	推薦文課題提示 ・推薦文発表(10分) ・社長面接(50分)
業務役割・人員	<オンライン合同説明会> プレゼンター1名 <対面合同説明会> プレゼンター：1名 ハンター：3名 チェック：1名 <オファーボックス> 運用担当：1～2名	<事前準備> ・会社説明会企画：Legaseed ・スライド、ワークシート一式制作：Legaseed ・会場手配 <当日運営> ・司会：★★さん ・TOPLIVE：▲▲社長 <事後処理> ・合否決定 ・参加お礼、合否、次選考連絡	<事前準備> ・SW企画/制作：Legaseed ・スライド、ワークシート一式制作：Legaseed <当日運営> ・司会：★★さん ・座談会：現場社員の方、各回2名 <事後処理> ・合否決定 ・参加お礼、合否、次選考連絡	<事前準備> ・ミッション企画/制作：Legaseed ・スライド、ワークシート一式制作：Legaseed <当日運営> ・全体統括：★★さん ・レクチャー、個別サポート：現場社員の方々 <事後処理> ・合否決定 ・参加お礼、合否、次選考連絡	<事前準備> ・個別課題制作：Legaseed予定 <当日運営> ・面談担当社員様：1名 ※該当学生に一番良い影響を与えられる社員様を選ぶとベスト ※場合によっては、社員様2名での対応も可能 <事後処理> ・参加お礼、合否、次選考連絡	<事前準備> ・推薦文課題制作：Legaseed予定 ・内定証書、内定通知書、内定承諾書、花束 <当日運営> ・社長 ・フォロー社員様：1名 ※社長面接前に緊張している学生にエールを送る係 ・内定祝いに参加する社員様：10名程度 <事後処理> ・参加お礼、承諾書や事務資料の回収
魅了づけポイント	<USP(訴求ポイント)> ・事業理念 ・成長性 ・説明会・選考会の魅力 <フォロー> ・希望業界や職種がまだ決まっていない学生への魅力訴求	<USP(訴求ポイント)> ・●●の理念/ビジョン ・未来展望 ・仕事の価値観 ・社員、社風 <フォロー> ・希望する業界や職種をまだ決めていない学生への魅力訴求	<USP(訴求ポイント)> ・●●が社会に届けている価値 ・仕事に面白さだけでなく難しさもあること ・目標達成にこだわる社風 <フォロー> ・入社後の仕事を具体的に知った後の、不安や懸念が出た場合の質問対応	<USP(訴求ポイント)> ・仕事を通じて成長していく感覚 ・仕事の面白さ、難しさ ・●●の成果へのこだわり <フォロー> ・部活や予定などで物理的に選考にコミットしづらい学生へのフォロー	<USP(訴求ポイント)> ・●●で築ける人生 ・人生や就活に親身に寄り添ってくれる社員 <フォロー> ・もう少し他社を見てから決めたいという学生に対して、●●に決められるように学生の就活状況を掴み続け、1日業務体験を組むなど個別対応を実施する ・他社とバッティングが起こっている場合に、改めてその学生が目指したい人生を見つめ、●●だからこそ実現できる未来と一緒にイメージする ・懸念点や不安点がある場合は、ヒアリングし、解決していく ・志望度が80点以上にならない場合、再度面談を設定する	<USP(訴求ポイント)> ・●●で築ける人生 ・社長の会社や社員に対する想い、考え方 <フォロー> ・入社を覚悟するにあたって、あと一歩後押しが必要な学生に、社長から背中を押していただく
見極めポイント	—	<求める人物像> ●楽しむ：プログラム中、前向きな発言や行動をとり積極的に参加しているか ●挑戦心：自分の夢の実現のため、挑戦する価値観があるか	<求める人物像> ※ストーリーワークの評価シートに詳細を記載	<求める人物像> ●楽しむ：難しいミッションも前向きに捉えて積極的に取り組んでいるか ●素直：社員からのアドバイスをすぐ行動に移しているか ●努力：分からないことや意見がある時は社員に確認し、ミッションクリアにこだわる姿勢があるか ●責任感：合格をもらうという結果にこだわり、時間を精一杯有効活用できているか ●挑戦心：初めてのミッションでも、前のめりでチャレンジをしているか	<求める人物像> ※個別課題の評価シートに詳細を記載 <基本的人間性> ・明るく元気に返事ができる ・気配りができる	入社覚悟をがあるか