

myA

KANAGAWA TOYOTA

合同説明会を科学する

伊藤/奥山/長池/松永/矢野

神奈川トヨタ

×

服部ゼミナール

Hattori seminar

目次

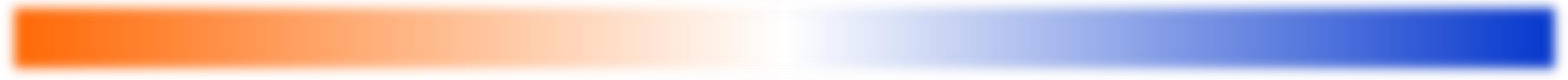
1. 合同説明会（合説）の現状を把握する

- ・ 合説に対するイメージ（ブレインストーミング・インタビュー）
- ・ 資料からみた合説

2. 合同説明会の可能性を探る

- ・ 仮説設定
- ・ アンケート調査
- ・ 分析結果

3. アイデアを練り上げる

- ・ メインターゲットの設定
 - ・ 提案
- 

1. 合同説明会（合説）の現状を把握する



1. 合同説明会（合説）の現状

学生

成功学生は、企業へのアプローチ以前の
プロセスを実施している割合が高い

② 各活動プロセスについて「実施した」と回答した学生の割合

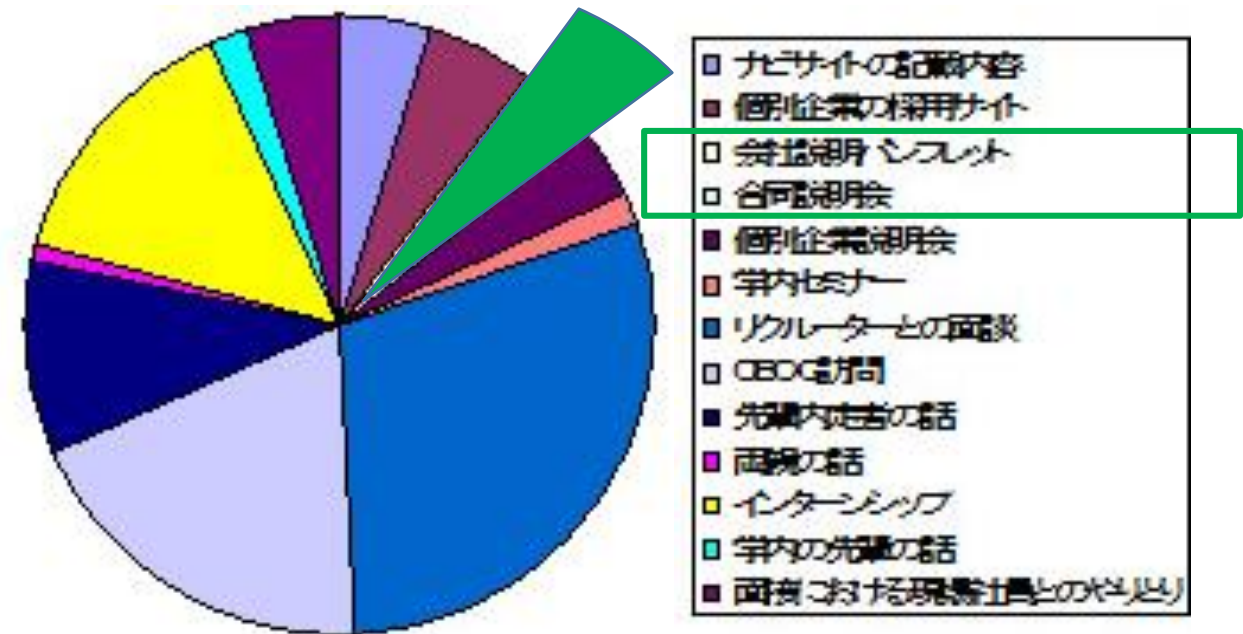
※「成功」「不成功」回答学生／複数回答

※「就職活動全体を振り返って、自分の就職活動は成功していると思う」の問いに、「あてはまる」「どちらかというにあてはまる」と回答した学生を「成功学生」、「どちらかというにあてはまらない」「あてはまらない」と回答した学生を「不成功学生」とする

	成功学生	不成功学生	成功／不成功の差
インターンシップへの参加	44.6%	30.6%	14.0
就職に関する情報収集	84.4%	78.4%	6.0
企業研究 (業種・職種研究を含む)	57.8%	52.7%	5.1
自己分析	69.6%	63.2%	6.4
OB・OGなど社会人の訪問	19.6%	12.3%	7.3
リクレーターとの接触	21.1%	11.8%	9.3
プレエントリー	52.7%	54.3%	-1.6
合同説明会・セミナー参加 (大学開催)	62.8%	63.3%	-0.5
合同説明会・セミナー参加 (大学以外開催)	58.1%	62.6%	-4.5
個別の企業の説明会・ セミナー参加(対面)	52.2%	48.5%	3.7
エントリーシートなどの 書類提出	68.2%	68.6%	-0.4
適性検査・筆記試験受検	65.5%	66.3%	-0.8
対面での選考を受ける	67.8%	65.0%	2.8

資料からみた合説

会社が自分に合っていると思ったきっかけとして
以下のものはどの程度重要でしたか？



僕ラボ 16卒就活動向調査 (N=312)

1. 合同説明会（合説）の現状

合説に対するイメージ (ブレインストーミング・インタビュー)

とりあえず資料はもらったけど、目通したっけ・・・

今はもう大体の情報はネットで集められるよなあ・・・

企業数が多くてどこがどんなだったか覚えてない・・・

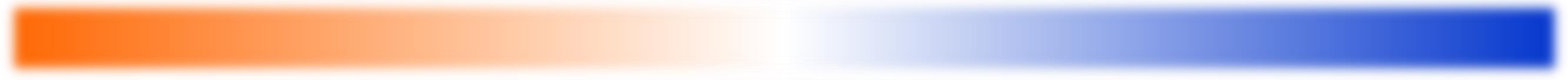
本格的な就活の第一歩として参加はしそう

いろんな企業（特にBtoB）を知るきっかけにはなるかも

大規模のものは人がごった返してて疲れそう



2. 合同説明会の可能性を探る



2. 合同説明会の可能性を探る

仮説設定

合説参加理由によって・・・

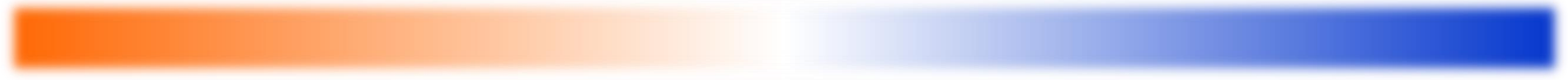
配布資料を丁寧に読む度合が違う？

個別説明会に進む際の判断材料が違う？

2. 合同説明会の可能性を探る

アンケート調査

調査対象	就職活動をしたことがある人 (学部4年、大学院、社会人1年目)
サンプルサイズ	48人
集計期間	1月21日(土)~1月23日(月)
調査方法	Googlフォーム
分析方法	ノンパラメトリック検定



2. 合同説明会の可能性を探る

分析結果その1

○合説参加理由に関する設問

- 1. 多くの企業情報を収集するため
- 2. 多くの人事担当者と直接話すため
- 3. 魅力的な企業を見つけるため
- 4. 志望する企業が参加していたから
- 5. 志望する企業の人事担当者と直接話すため
- 6. 他者（先輩、友人、キャリアセンター等）に勧められて
- 7. なんとなく参加するべきだと思ったから
- 8. 就活を始めなければ、という危機感に迫られて
- 9. 参加特典があったから

志望企業決定群（決定群）

- 2. 多くの人事担当者と直接話すため
- 4. 志望する企業が参加していたから
- 5. 志望する企業の人事担当者と直接話すため

志望企業未定就活意識ポジティブ群（未定ポジティブ群）

- 1. 多くの企業情報を収集するため
- 3. 魅力的な企業を見つけるため

志望企業未定就活意識ネガティブ群（未定ネガティブ群）

- 6. 他者（先輩、友人、キャリアセンター等）に勧められて
- 7. なんとなく参加するべきだと思ったから
- 8. 就活を始めなければ、という危機感に迫られて

×

2. 合同説明会の可能性を探る

分析結果その2

①合説配布資料（パンフレットなど）をどれだけ読んだか

未定ポジティブ群 > 未定ネガティブ群 > 決定群

②個説に参加するかどうか決める際の判断材料としての

2-1. 情報量のある合説配布資料（パンフレットなど）の重要度合

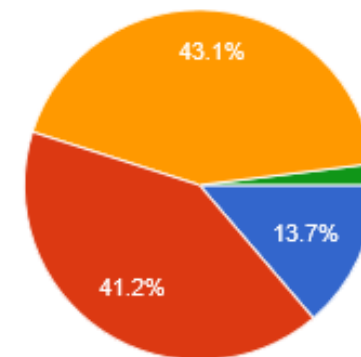
未定ポジティブ群 ≒ 未定ネガティブ群 > 決定群

2-2. 人事担当者（立ち居振る舞い等）の重要度合

未定ポジティブ群 > 未定ネガティブ群 > 決定群

2-3. 情報量のない配布物（クリアファイル、ボールペン等）の重要度合は

未定ネガティブ群 > 未定ポジティブ群 ≒ 決定群



- 全く読んでない
- 流し読みを通した
- きになる部分を拾い読みした
- 熟読した

2. 合同説明会の可能性を探る

参加者群ごとの有効な打ち手

決定群

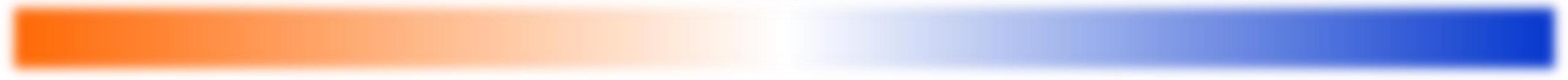
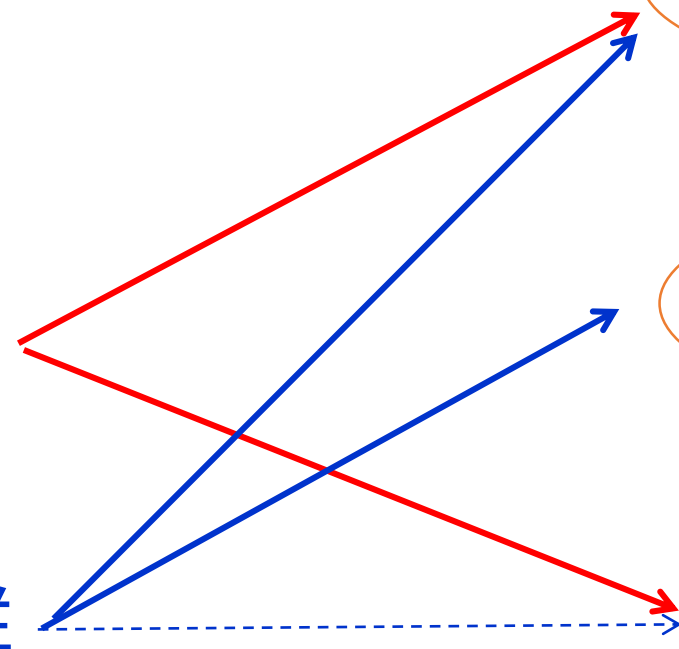
未定ポジティブ群

未定ネガティブ群

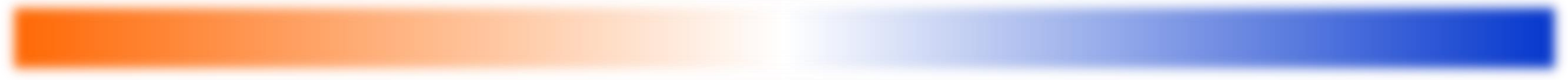
配布資料

配布物

担当者



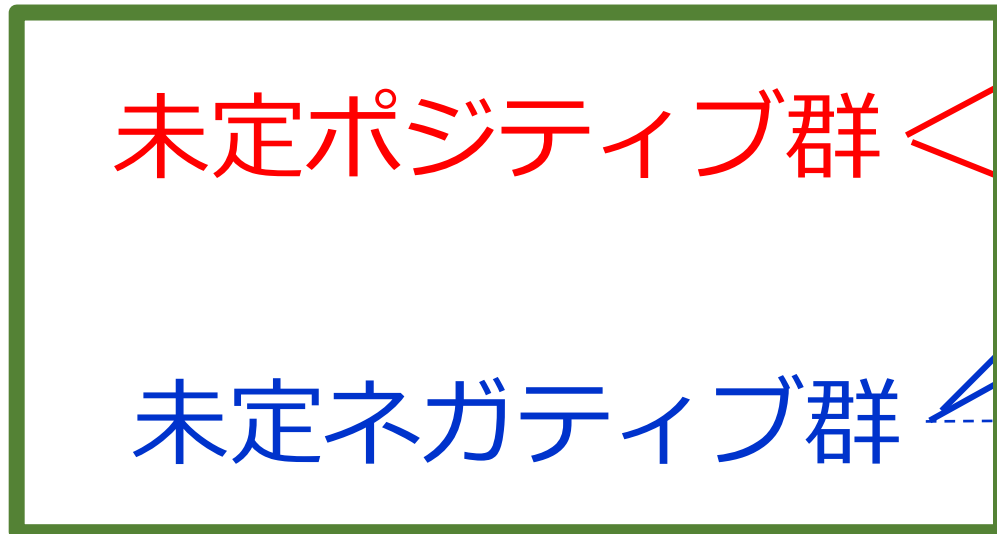
3. アイデアを練り上げる



3. アイデアを練り上げる

メインターゲットの設定

決定群



配布資料

配布物

~~配布者~~

合説でなんとかなるかもしれない！！

あくまで配布物作成が今回のミッション

3. アイデアを練り上げる

2つのメインターゲットに効果的にアプローチするためのアイデアは・・・

情報価値のある配布物

思わず神奈川トヨタを知れちゃう配布物
他社とはちょっと違う配布物

3. アイデアを練り上げる

圧着ハガキ型配布物（ペリペリはがすやつ）

外面

The image shows the front of a postcard with a green background and a cityscape illustration. At the top left is the 'KT GROUP' logo. Below it is a red triangle icon followed by the text '神奈川トヨタ'. In the center, there's a pink banner with the 'myX' logo and the text 'への招待状'. At the bottom left, there's a hand icon pointing to the left with the word 'open' and a circled '1'. On the right side, there's a 'Contents' section with four items: 'My X 招待券' (with two 'Ticket' labels), '技術の先駆者', '社員の日', and '個別説明会 日程'. At the bottom right, there's a speech bubble saying '詳細は、こちら' next to a QR code labeled 'SAMPLE' and a circled '2'.

KT GROUP

神奈川トヨタ

myXへの招待状

open ①

Contents

- My X 招待券
- 技術の先駆者
- 社員の日
- 個別説明会 日程

詳細は、こちら

SAMPLE ②



3. アイデアを練り上げる

圧着ハガキ型配布物（ペリペリはがすヤツ）

内面

神奈川県トヨタは先駆者です。

ロードサービス
カーレース
部品のスタンダード化
...などなど

社員の1日スケジュール。

9:00
18:00

個別説明会の日程

myX 招待券

オフィス見学
ショールーム見学

③

④



ご清聴ありがとうございました

