

**GAKUSEI
DRAFT2020**
— produced by Bwell Inc. —

参加費
無料

※ 成果報酬型イベント

過去参加企業数 368 社 学生数 700 名以上！

企業満足度 **97%** の逆求人合同説明会のご提案

Bwell
STRATEGIC STUDENTS PRODUCER

開催日：2020年2月25日(火) 12:00~17:00

学生ドラフトとは1

逆求人型合同説明会 参加学生数 50名

オーディションを勝ち上がった『優秀学生50名』の自己プレゼン発表イベント

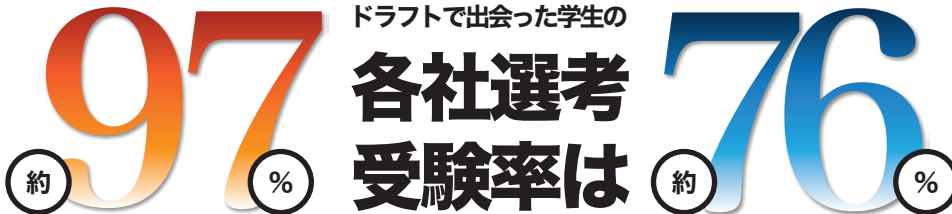
学生ドラフトは 1DAY 完結型の逆求人合同説明会です。
 事前に当社の就活カリキュラムを受講した学生のみでの参加としている為、
 学生の外的な情報だけでなく、パーソナルな情報を取得することも可能です。

主体的な学生との接触が可能



- 学生ドラフトの**特徴**
- 企業が接触したい学生を指名!
 - ブースを構えるのは「企業」ではなく「学生」!
 - 当社にて全ての参加学生のパーソナル情報を把握 / 提供可!
 - ベンチャー精神を持つ学生多数!
 - 多コミュニケーションを重視!

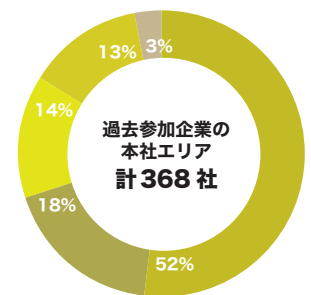
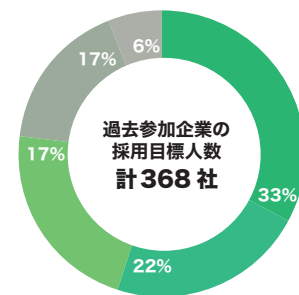
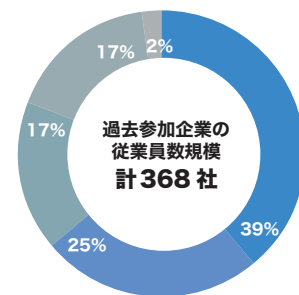
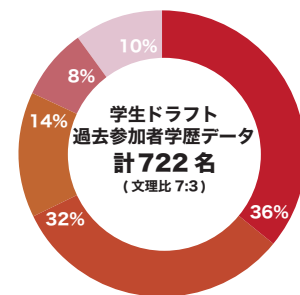
学生ドラフト 過去 8 開催
参加企業満足度は



過去学生ドラフトへの参加学生(企業)データ

合同説明会に出展しても中々学生が来てくれない

売り手市場だからこそ自社からどんどんPRしていかない!

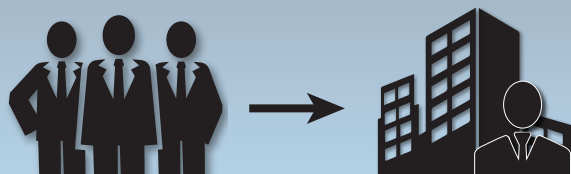


- 関関同立レベル
- 産近甲龍レベル
- 摂神追桃レベル
- 京阪神レベル
- その他学歴レベル
- 100名~299名
- 1000名~
- 300名~999名
- 50名~99名
- 5~49名以上
- 10名~19名
- 20名~39名
- 1名~9名
- 40名~99名
- 100名以上
- 本社：大阪
- 本社：東京
- 本社：兵庫
- 本社：京都
- 本社：その他

『企業』ではなく、『学生』一人ひとりが自分のブースを構える為 自社の目的とする学生層に対してアプローチできる

一般的な合同説明会

企業主体



メリット

- より多くの学生に知ってもらえる
多くの学生が自由に入出入りするため、業界自体に興味を持ってもらえる可能性が高まったり、社名や事業内容を知ってもらうチャンスに。
- 他の企業のアピールをチェックできる
ブース出店数が多い為、他企業のブースの様子やアピール方法をチェックできる。
- 豊富な学生データが手に入る
自社ブースに呼び込む学生数が多いほど、豊富な学生データが手に入り、後日自社情報を一斉に送ることが可能。

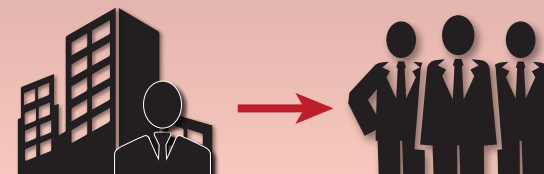
デメリット

- 自社が埋もれてしまう
大手も含めて多くの企業が出展する為、自社がどうしても「たくさんある企業のうちのひとつ」になってしまう。
- 学生とじっくり話せない
1人ひとりに割く時間が少ない為、大まかな説明に留まってしまい個別でじっくり話をすることは難しい。



学生ドラフト（逆求人）

学生主体



メリット

- 自身を売り込む意欲のある学生と出会う事ができる
就職意欲やスキルの高い学生が集まっている為、意欲的で積極性のある学生とのマッチングには、非常に適したツールである。
- 採用プロセスの省エネ化
従来の採用広告を利用した求人では、膨大な量のエントリーシートを捌いて、何次にもわたる面接を行わなければならないが、逆求人では書類選考を省いた面接等が可能。
- 採用方針を絞ってのアプローチが可能
事前の学生情報等から「特定の資格やスキルを持っている」「特定の分野の研究をしている」など、採用要件を満たす学生の発見が容易になる。また1:1でのPRが可能でミスマッチ防止に。

デメリット

- 採用基準の明確化が必要
逆求人は企業側からプレゼンを行う為、採用したい学生の人材像や採用基準を明確にしておく必要がある。
- 高いスキルの人材は競争率が激しい
上記記載通り企業側のPRが明確になっていない場合、他社に負けてしまう。このことから採用基準の明確化は必須。

逆求人型イベントを取り入れるべき背景

社会背景データに関しては当社フリースペースを活用した新卒採用支援における提案書 参照

1

人材不足のため新卒採用が困難になっている

日本では少子高齢化が進んでいるため若い方の人口が減っていています。その為、就職する数も減り人材が不足していると言われています。そんな中有名な人材を集めるのに便利なのが逆求人。企業側からオファーを出すことで意欲的な就活生を探すことができますし、求めているスキルを持った人材を探すことが可能です。多大な時間と人件費を抑えて新しい人材を迎え入れることができるので企業側としては無駄なコストを削減することが可能になります。

2

売り手市場で学生の方が企業を選べるようになっている

学生からしたら売り手市場なので企業を選ぶことができます。その為、エントリーが大手に集中することも多くなり、「待つ」採用では中小ベンチャーは特に対抗できなくなってきています。また WEB 上で自社の PR をしたところで、学生自身がその企業を「知らない」という状態なので、企業側からの直接的な PR がより重要となってきています。

3

同種ではなく多様な人材を求めることが必要になっている

最近では同種の人材だけでなく多様な人材を求める動きが広がっています。企業の発展や競争率の向上、イノベーションを起こすことを目的として多様な人材を受け入れようという動きです。高い生産性を出している企業は多様な人材を受け入れ発展しています。このことを参考にして逆求人を受け入れが広まっていています。



応募数 百五十人 ↓ 五十人の
 選考に勝ち抜いた
 優秀且つ素直な学生のみを
 選抜します。

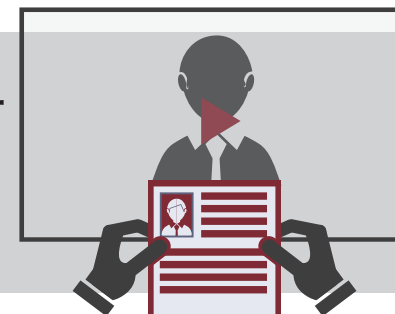


事前

Point ①

参加学生のエントリーシート及び 1 分間プレゼン動画を送付

参加学生 50 名のエントリーシートとプレゼン動画を事前送付します。
 事前に面談したい学生に目星を付け、当日スムーズに自社 PR して頂くことが可能です。



当日

Point ②

開催挨拶
& 諸注意

当社スタッフより学生ドラフト開催の挨拶と、イベントに関する諸注意を行います。

学生 1 分間
PR

学生様が壇上にて、1 分間の自己 PR をしていただきます。緊張感の中プレッシャーに負けずに話せるかどうかを試されます。

話を聞きたい
学生ブース

PR 動画、ES、1 分間 PR を参考に、各自学生ブースに足を運んでいただきます。(6 ターム 計 20 分 10 分学生発表 10 分質問) 50 人の学生様が着席の上、ブースを構えているイメージです。

交流会



立食形式でざくばらんに交流していただけます。お話ししていない学生様、目星がついた学生様とお話できます。

表彰式



企業様の評価が高かった TOP5 の学生様を表彰致します。

Point ③

相思相愛シートの共有

人気のあった企業様 (学生が 5 つ企業を選択します。) と企業様が興味を示した学生様 (企業様が 5 人学生を選択します。) が分かる表を共有致します。

注意

当イベントは 1 社につき参加人数上限はございません。
 1 社数名で来て頂くことでより多くの学生と接触を図ることが可能です。

(例) 1 名での参加 → 学生 6 名と接触
 3 名での参加 → 学生 18 名と接触

後日

Point ①

1 次選考を通過しているレベルの学生のみが集まっている

→なぜ優秀な学生のみを選抜することができるのか？

就活フリースペース「ALPSCHOOL」の存在

関西圏の学生団体及びサークルメンバーを始め当社が持つ学生DBを元に学生を集客すると同時に、当社キャリアアドバイザーによる学生ドラフト参加に向けた事前教育を受けた学生のみが参加します。(選考を通過した学生のみ受講) その為当社スタッフと学生間に信頼関係のある学生のみを学生ドラフトに動員できます。



Point ③

内定出しをスムーズに出せる設計

→相思相愛シートを元に良い学生を確保する



過去多数企業様より好評頂いています。



某メーカー企業様

優秀な子かつとても素直で明るい子が多いという印象です。非常にアットホームな雰囲気イベントも進行されていくので普段の合同説明会より自社に関してスムーズにPRすることができました。

某専門商社様

「人」と「人」でのマッチングをすることができるイベントという印象を受けました。実際に私自身に興味を持ってもらいそこからインターンに来てくれた子もいましたし、何よりも楽しく色々な学生さんと出会うことができました。

某IT企業様

学生ドラフト理系 ver に参加させて頂き、そこで出会った学生さんに対し3名内定の2名内定承諾を獲得できました。各学生さんそれぞれが素直で業界や企業規模に偏見も持っていないので、しっかりと事前研修が行われていることを感じました。

学生ドラフト開催日程

		日程及び費用
学生ドラフト		2020年2月25日(火) 12:00~17:00 参加費無料
参加学生数	参加企業数	※ 内定承諾が発生した時点で 50万円(税抜) が発生。 入社前辞退が発生した場合は全額返金 ※ 1社人数上限無しで参加可能。
50名	約100社 <small>1社2名での参加</small>	



問い合わせ先 (営業時間: 10:00 ~ 19:00)

☎ 06-6244-7774 ✉ info@bwell.jp

学生の教育に特化

家庭教師事業からスタートし、現在も「学生の成長」に主軸を置いて事業を展開しています。就活コンテンツも「学び」を重視することで、より高いマッチングを実現します。

関西最大のネットワークを構築

創業時からサークル支援を行い、現在では 300 団体 (約 20,000 名) のネットワークを築いています。WEB ではなく常に学生と向き合うビーウェルだからこそ学生のニーズを把握しています。

リアルPRを用いた人材紹介

それぞれの企業様に合う学生ピンポイントで紹介し、企業様の採用レポートに務めることも可能です。また国内の学生紹介だけでなく、日本で働きたい海外人材 (韓国 / 米国その他) との接点もあるので、幅広く人材紹介することが可能です。