

チャレンジから始まる就活イベント



新卒

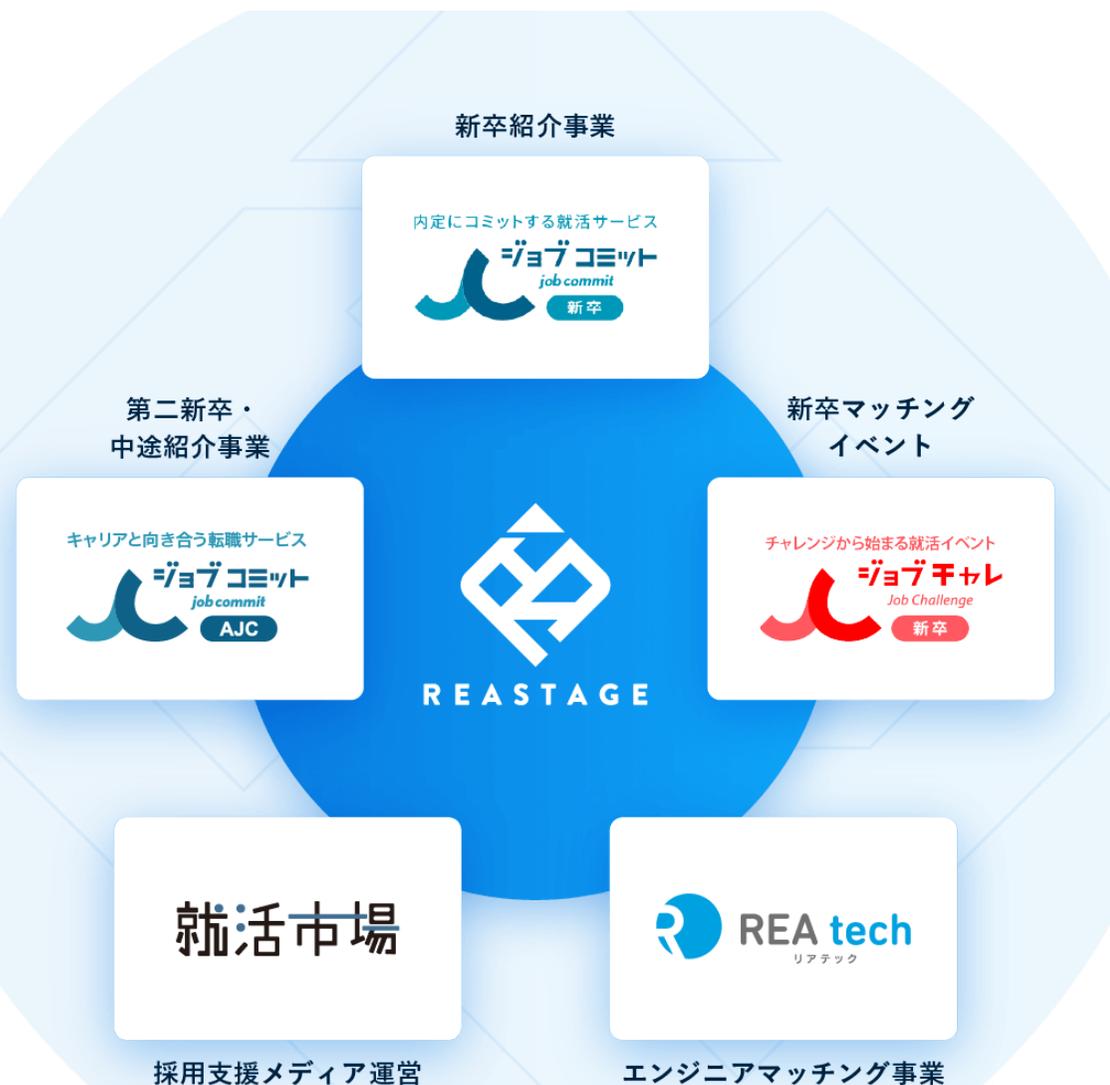


株式会社リアステージ

TEL : 03-4563-6350

オフィス : 千代田区三番町3-8 泉館三番町ビル5F

ご提供サービス



VISION

働くをポジティブに。

日々の生活の中で、

満員電車で揺られ下を向く大人たちを見て、

未来を担う若者たちの働くはポジティブになるだろうか。
働くことがネガティブになるのではないだろうか。
私たちはそんな世界を変えたい。
若者が明るい未来を想像し

そんな未来の実現の為の手段として働くがあったら

働くことはポジティブになるのではないだろうか。
リアステージは世の中の働くをポジティブにします。

採用に差を
つけよう！

ジョブコミット
チャレンジ

『挑戦型マッチングイベント』

出展企業名を当日までわからない！
全企業業界がバラバラ！？

- ・ 5ヶ所で年間250回以上開催。
- ・ 座談会での反応やグループ ディスカッションの行動観察を通して、活躍出来る人財のみ発掘
- ・ 参加して終わりではなく、
内定後のクロージングまでフォロー

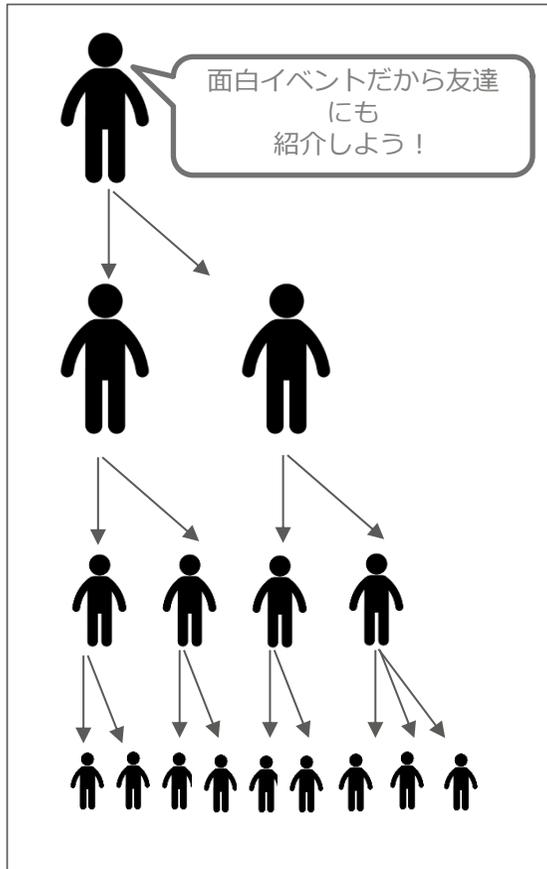
こんな悩みありませんか？

- ✓ イベント参加学生数が10名を切ってる。。。。
- ✓ 参加企業が同業社ばかり。。。。
- ✓ 大手の参加企業が多い。。。。
- ✓ 同じ学生が何回も参加してる。。。。
- ✓ イベントで予約をもらうが、説明会に来ない。。。。
- ✓ 運営側からのフォローが全くない。。。



集客ルート

■ 学生紹介



■ 20万人以上の学生DB



■ 自社メディア『就活市場』



■ 自社HP『ジョブコミット チャレンジ』



■ SEO・リスティング



1

イベントの流れ

タイムスケジュール

14:30

受付

15:00

開会の言葉
アイスブレイク

15:30

企業プレゼン

16:00

16:30

グループディスカッション

17:00

17:30

座談会
個別面談

18:00

18:30

閉会の言葉

19:00

解散

※

- ・参加学生30名×企業4社
- ・約4時間のイベントです。
- ・地域によってはスタート時間が変わります。

アイスブレイク

【スタートアップセミナー】

⇒就活の考え方（早期開始、自己分析の重要性、両親対策等）

【ヒューマンスキルアップセミナー】

⇒第一印象は見た目が9割（メラビアン）、表現力強化ロープレ

【マナーセミナー】

⇒就活中のマナー、服装、メイク、髪型



就活をするうえで必要最低限の考え方から、小手先のテクニックではなく社会人として重要な知識やノウハウを学生に対して無料で提供します。時期毎にセミナー内容は変えています。

企業プレゼン

【point1】

- ①企業の魅力を伝えられる
- ②企業プレゼン後、学生が企業に投票
- ③人事の人柄のアピールが可能



【point2】

<学生アンケート画面>

評価は？*

- [S] 大変興味がある。
- [A] 興味がある。
- [B] どちらとも、言えない。
- [C] 自分には、合わない

その評価をつけた理由はなんですか？

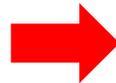
記述式テキスト (短文回答)



【point3】

<企業様の管理画面>

志望する業界	志望する職種	内定数	途中評価	理由
未定	未定	0	S	ただ車を商材として捉えるのではなく、車販売を通しての顧客とのコミュニケーションという部分に重点を置いているところに惹かれたため。
エンターテインメント	まだ決め兼ねています	0	B	車にあまり興味がない
メディア	企画	0	A	働いている人たちが活き活きと働いてそうだから。
人材	営業	0	A	車を人の人生に置き換えて顧客と向き合う姿勢が斬新でとても面白いと思った。



アンケート・座席表

スクリーン

大学名	学部	学科	途中評価	理由
東京外国語大学	国際社会学部	西南ヨーロッパ第二地域	S	成長企業であるのいう事実に非常に驚いたから。
日本大学	文理学部	地球科学科	A	小売業界の業界をさらに研究していきたいと思いました。
明治学院大学	法学部	法律学科	A	ドラッグストアは日常に必要不可欠なものであるから
明治学院大学	法学部	政治学科	A	薬局と一括りで言っても、それ以外にトモズの特色として医療に特化しているという点で他の薬局とは違いがあると感じたから。
埼玉大学	経済学部	経済学科	A	業績が上昇傾向にあるため
日本大学	文理学部	地球科学科	S	成長が見込める業種である事が分かったから。 ドラッグストアの企業について知りたいと思ったから。
青山学院大学	文学部	英米文学科	S	成長しながら仕事をしたいと思っているので、それがすごくできるのではないかと思ったからです。

A		B	
青山学院大学 文学部 英米文学科	東京外国語大学 国際社会学部 6 西南ヨーロッパ第二地域	日本大学 文理学部 11 地球科学科	明治学院大学 法学部 9 法律学科
中央大学 法学部 1 政治学科	成城大学 文芸学部 4 英文学科	東京農業大学 国際食料情報学部 7 国際食糧科学科	明治学院大学 法学部 10 政治経済学科
明治学院大学 文学部 2 フランス文学科	立正大学 文学部 5 文学科	大妻女子大学 人間関係学部 8 人間関係学科	日本大学 法学部 12 新設学科
D		C	
埼玉大学 経済学部 経済学科	東京大学 24 外国語学部 外国語学科	日本大学 文理学部 地球科学科	実践女子大学 18 生活科学部 現代生活学科
京都橘大学 文学部 19 歴史地理学科	神奈川大学 22 外国語学部 中国語学科	武蔵大学 13 社会学部 メディア社会学科	桜葉林大学 16 グローバルコミュニケーション なし
早稲田大学 文学部 20 なし	拓殖大学 23 国際学部 国際学科	東京家政学院大学 14 現代生活学部 現代生活学科	桜葉林大学 17 グローバルコミュニケーション なし

企業プレゼン後、座席表・アンケート結果を開示します。

グループディスカッション

【point1】

- ① テーブルごとにワークを実施可能
- ② お題は独自のものを使用可能
- ③ 少人数に対してのフィードバック可能

※グループワークスタート時に座席表をお配りします。
1ターム15分で設定しています。

【point2】

★GWお題例★

- ・成長にかかせないものは？ チームで条件を3つあげよ。
- ・仕事において、スピードと質どちらが大事か
- ・自分が〇〇企業の人事担当者です。どんな人を採用しますか？
- ・親・恋人・親友・お金・自身のなかで、優先順位をつけなさい。
- ・今後IT化が進み人が要らない業種は？
- ・50万円のバックを販売するには、どうすればいいでしょうか。
- ・宝くじで100万円が当たりました。どのように使いますか？

※企業理念、行動指針、職種、自社サービス
に繋がるお題ですとFBしやすいです！



オファーマー面談&座談会

【point1】オファーマー面談

A社	B社	C社	D社
〇〇大学 リア 太郎	〇〇大学 リア 一郎	〇〇大学 リア 二郎	〇〇大学 リア 三郎

※オファーマー発表は1タームずつ行います！
上記のようにオファーマー学生は受付番号で発表されます！
個別面談では連絡先交換から、次回選考日程調整まで実施可能。
予約票など準備して頂けると効果的です。
個別面談は最大で5名までなので、アンケート結果やGDの評価を元に学生を選んでもらいます。

【point2】座談会

座談会では、企業プレゼンで伝えきれなかった部分をお話してください。

働き方や、キャリアの話をするとう学生の感度も上がりやすいです。

【個別面談の様子】



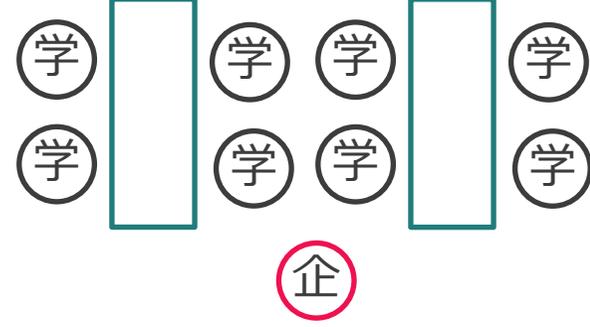
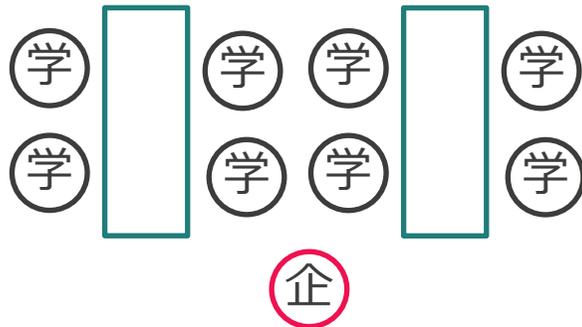
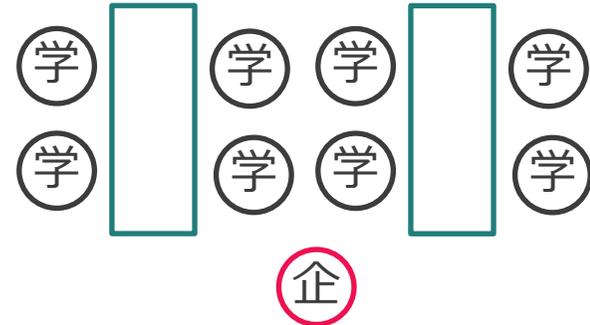
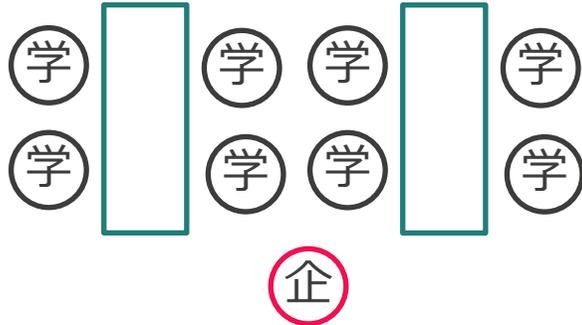
【座談会の様子】



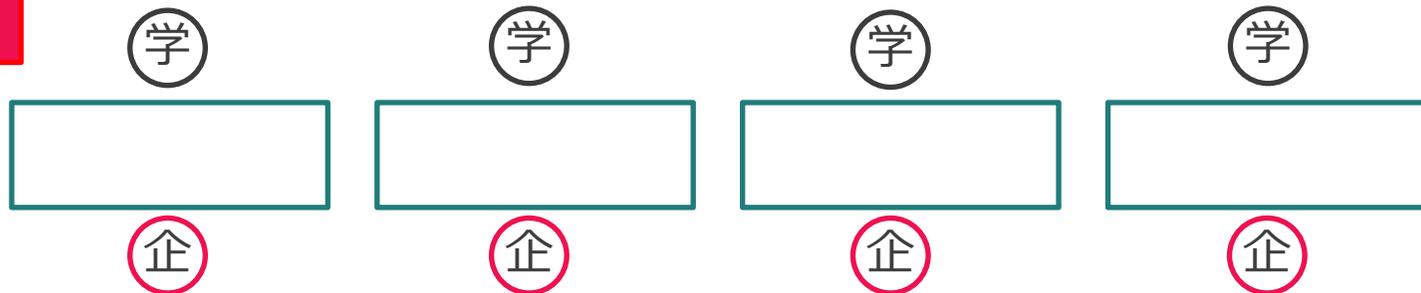
イベント レイアウト

座談会

スクリーン



個別面談



閉会の言葉

弊社スタッフが閉会の言葉と同時に、
就活マナーに関して学生に訴えかけます！

- ・レスポンスが遅い(返信しない)
- ・当日のキャンセル連絡
- ・ドタキャン(連絡なしの不参加)

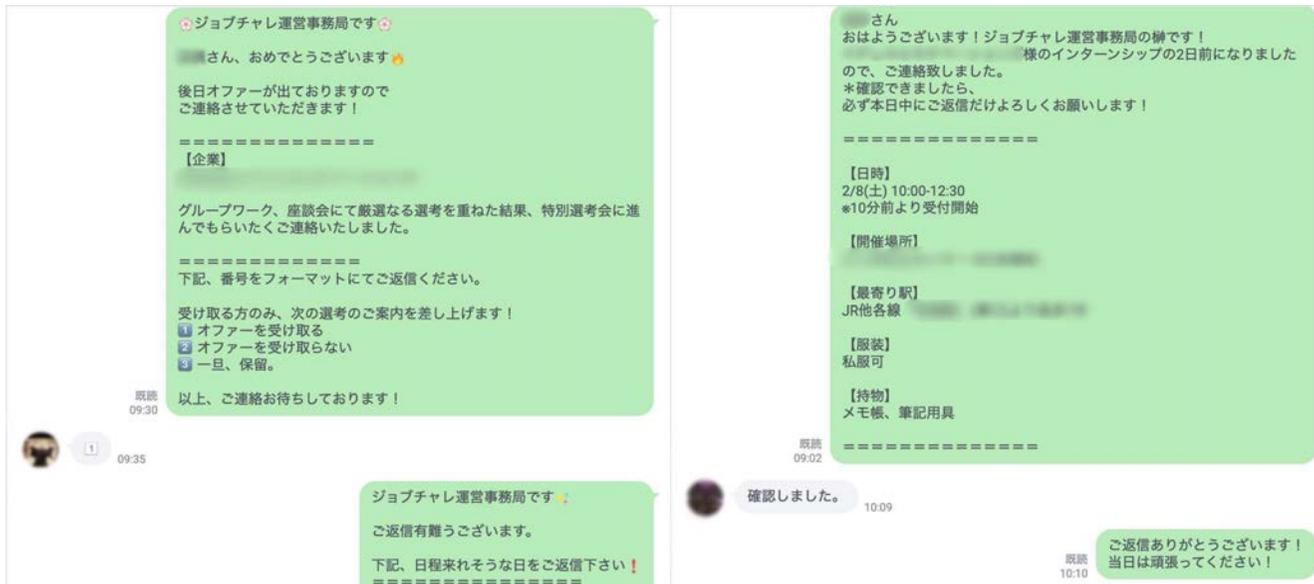


自分が社会人になった時にその企業と関わり合いが生じたら
ずっと引け目を感じ続けることになる。

社会人として活躍している人材は、「信頼を獲得できる人」
社会人になる上で、今のうちから

当たり前前の基準値を上げていこう！と伝えてます！

後日オファーに関して



マンパワーが避けない、歩留まりが良くない、内定出しても承諾まで繋がらない、などなど

採用課題をまるっと解決し、**採用成功まで徹底サポート致します！**

学生進捗管理・イベント写真共有

大学名	学部	学科	電話番号	日程1	内容1	結果1
東京農業大学	応用生物科学部	食品安全健康学科		2020/03/16 13:00 説明会	本選考	参加済み
東京海洋大学	大学院海洋科学技術研究科	海洋生命資源科学専攻		2020/03/16 15:30～ 来社	本選考	参加済み
創価大学	理工学部	情報システム工学科		2020/03/16 16:00～ 来社	説明会	参加済み
千葉工業大学	情報科学部	情報ネットワーク学科		2020/03/16 17:00 来社	本選考	参加済み
佐賀大学	理工学研究科	理工学専攻数学コース		2020/03/17 13:00～ 来社	本選考	動員
金沢大学	理工学域	機械工学類		2020/03/17 16:00～ WEB	本選考	動員
明治大学	先端数理科学研究科	現象数理学専攻		2020/03/17 17:00 来社	本選考	動員
芝浦工業大学	システム理工学部	電子情報システム学科		2020/03/18 10:00～ WEB	本選考	動員
東京理科大学	理学部第一部	数学科		2020/03/18 13:00～ 来社	本選考	動員



イベント後、エントリー～承諾まで
何名繋がってるか弊社でも徹底管理いた
します！！

弊社サービス強み

イベント戦略から内定承諾まで、貴社ニーズに合わせて幅広く対応

採用チームの一員として、採用成功を導きます！



【イベント戦略】

応募者を惹きつける！

- ・セミナープレゼン
- ⇒貴社の魅力を引き出し、ターゲット学生に刺さる内容にまとめます
- ・座談会トーク
- ⇒ターゲット学生に刺さるトークを時期に合わせてシェアします
- ・個別面談トーク
- ⇒1対1の面談にてヒアリング・魅力づけ・次回アクションの同意のチェック方法までサポート
- ・内定承諾までのストーリー
- ⇒オファー学生の志向性に合わせた選考フローの構築・志望度に合わせてクロージングの方法を提供します。

【効果検証】

課題を早期発見！

- ・施策効果検証
- ⇒学生アンケートを元にプレゼンや座談会トークなど弊社からフィードバックします。
- ・最適なKPI設定
- ⇒エントリー目標、動員目標など設定し弊社からも徹底フォローします。
- 選考まで繋がった場合、ご希望があれば弊社エージェントがクロージング面談します。

2

料金プラン

料金プラン

イベント参加費(1回)

セグメントイベント	40万
地方イベント	35万
東京イベント	35万

※開催日90日以内のキャンセルは、100%キャンセルフィーを頂戴いたします。

※また、納期は実施日ではなく、枠抑え月の月末営業日となります。

※ 1 イベントにつき、企業様最大3名まで参加可能となります。

パッケージプラン (特化型イベント参加可能回数)

プラン	ノーマル	ブロンズ	シルバー	ゴールド
回数	10回(2回)	20回(4回)	30回(6回)	50回(10回)
金額	350万	660万	960万	1500万

3

ジョブコミット チャレンジ 実績

■ご発注パターン

【CASE1】 A社（不動産業界/社員数30名/売上30億）の場合

■課題

初の新卒採用のためノウハウなし、6名採用目標

■解決策

ノーマルプラン（350万）ご発注

1-4月で通常イベント8回+体育会イベント2回参加

4月までに300名接触⇒20名内定出し⇒6名内定承諾予定

プレゼン～選考フロー～クロージングまでフォロー実施

【CASE2】 B社（人材業界/社員数80名/売上10億）の場合

■課題

第二創業フェーズ、気合い根性だけでなくじ頭も高い早期優秀層の採用、採用人数30名

■解決策

ブロンズプラン（660万）ご発注

10-3月で通常イベント10回+大阪・慶應イベント2回ずつ計4回参加

3月までに400名接触⇒40名内定出し⇒20名内定承諾予定

3月までの結果を見ながら4月以降追加参加か、22卒へのスライドかを検討

参加企業の声

・不動産会社

本日のイベントの良かった点をご記入ください。

今の卒業の方々の状況や心境を知れたこと。人事の立場に立つ経験出来たこと、意見交換が出来て自分自身の勉強になりました。ありがとうございました。

本日のイベントの悪かった点・改善して欲しい部分がありましたらご記入ください。

特になかったです。

とても良い経験でした。

・ECサイト運営会社

本日のイベントの良かった点をご記入ください。

幅広い年齢層。3、4. 卒後の進学先が4割以上です。

同じ業界に就職している方も数多く見られました。

本日のイベントの悪かった点・改善して欲しい部分がありましたらご記入ください。

説明会の開催場所。

・コンサル会社

本日のイベントの良かった点をご記入ください。

セミナー・プレゼン(18:30~)の内容がよかった。学生の意識がよくなった。

職への理解が出来たので、卒業後も言いかえりがあったです。

本日のイベントの悪かった点・改善して欲しい部分がありましたらご記入ください。

・家電メーカー

本日のイベントの良かった点をご記入ください。

じっくりと学生を見ることができて良かった。就活を年明けから始めた

学生にはアヒールができ、選択肢に入れてもらえて、~~今後~~今後につながると思います。

・ゴルフ用品店

本日のイベントの良かった点をご記入ください。

今回、イベント参加させて頂き、ありがとうございました。

盛り上がりがあったという点もあり、誠にサポートは頂き。

助かりました。ありがとうございました。

・自動車販売会社

本日のイベントの良かった点をご記入ください。

企業の研修の時間の確保、学生からの自己PR、ゴルフ場のくらしがポイントが良かったです。

時間配分もバランスが良く、有義義でした。

社内風景

セミナールーム



面談ルーム



サービスラインナップ

内定にコミットする就活サービス



■新卒紹介事業

10時間以上の個別面談を実施した学生をピンポイントでご紹介～CLまで実施。20卒は年間2000名決定。21卒は年間3000名決定予定。



VentureSales
ベンチャーセールス

■中途・第二新卒紹介事業

20代×営業特化の基礎研修の必要の無い即戦力人材をご紹介可能。



REAtech

リアテック

■SES事業

利用登録者は現段階でインフラ/フロント/バックエンドエンジニア・デザイナー・マーケター・ディレクターと専門性の高いフリーランスエンジニアが3000名以上が登録済み

チャレンジから始まる就活イベント



■新卒イベント事業

体育会系・上位校・理系etc…セグメント特化型マッチングイベント。参加して終わりではなく、内定後のクロージングまでフォロー。東京・大阪・福岡にて年間250回開催。