

～ 学生・企業双方の動向から読み解く ～

26卒本選考期”成功の力ギ”

AGENDA

- ① 25卒の採用スケジュールと内定獲得状況
- ② 26卒採用スケジュール
- ③ 25卒学生の希望業界決定時期から見る、26卒採用戦略のカギ
- ④ 25卒学生潜在層にアプローチした企業の取り組み事例
- ⑤ ログナビの特徴

26卒採用の戦略

昨年25卒に比べ、学生・企業共に”2か月以上前倒し”に動いているため、学生の企業選定が早まっている。
いかに自社を見ていなかった「潜在層」に対してアプローチできるかが”成功のカギ”になる。

項目 / 層	顕在層 (自社認知・業界志望の学生)	潜在層 (自社未認知だがペルソナの学生)
自然応募の可能性	あり	なし
業界への興味	あり	可能性あり
競合	同業界	異業界
競合比較	されやすい	されづらい
集客方法	ナビ媒体・送客課金 イベント（大規模型・業界・エリア特化型）	スカウト、人材紹介、適性マッチング イベント（全員接触型・志向性マッチング型）

自社の毎年の母集団を変えるためには、業界や志望企業が決まり切る11月までに、
企業認知を獲得・集客しておかないと採用の難易度は一気に上がる。

潜在層アプローチ企業の成功例①

▼売上約1兆円、従業員約4,000名

導入理由

ある程度の母集団形成はできているが、
自社にマッチした学生をより多く獲得したい

採用対象	25卒 26卒
ご利用期間	2023年9月～
採用規模	300名
応募数 (ログナビ経由)	25卒：3,735名 26卒：5,666名
内定承諾数 選考参加数	25卒：インターン・選考参加：700名以上 内定承諾：25名（最終選考4名残） 26卒：インターン・選考参加：400名以上 早期内定承諾：3名

▼売上約1,000億円、従業員約700名

導入理由

年々ナビ媒体からの流入が減少しており、
母集団強化に向け潜在層の学生へ訴求したい

採用対象	25卒 26卒
ご利用期間	2023年8月～
採用規模	200名
応募数	

潜在層アプローチ企業の成功例②

▼売上約100億円、従業員約400名

導入理由

地方での採用を行っているため
イベント・人材紹介での採用がメイン

採用対象	25卒 26卒
ご利用期間	2023年9月～
採用規模	30名
応募数 (ログナビ経由)	25卒：1,215名 26卒：2,061名
内定承諾数 選考参加数	25卒：インターン・選考参加：200名以上 内定承諾：4名（最終選考3名残） 26卒：インターン・選考参加：100名以上

▼売上約100億円以下、従業員約300名

導入理由

年々ナビ媒体からの流入が減少しており採用未達。
工数を割かず母集団増加を行いたい。

採用対象	25卒 26卒
ご利用期間	2023年10月～
採用規模	20名
応募数 (ログナビ経由)	25卒：878名 26卒：781名
内	

ナビ媒体の現状

業界顕在層

「業界×エリア×職種」で獲得できる層

業界潜在層

本来興味を持つ可能性があった層

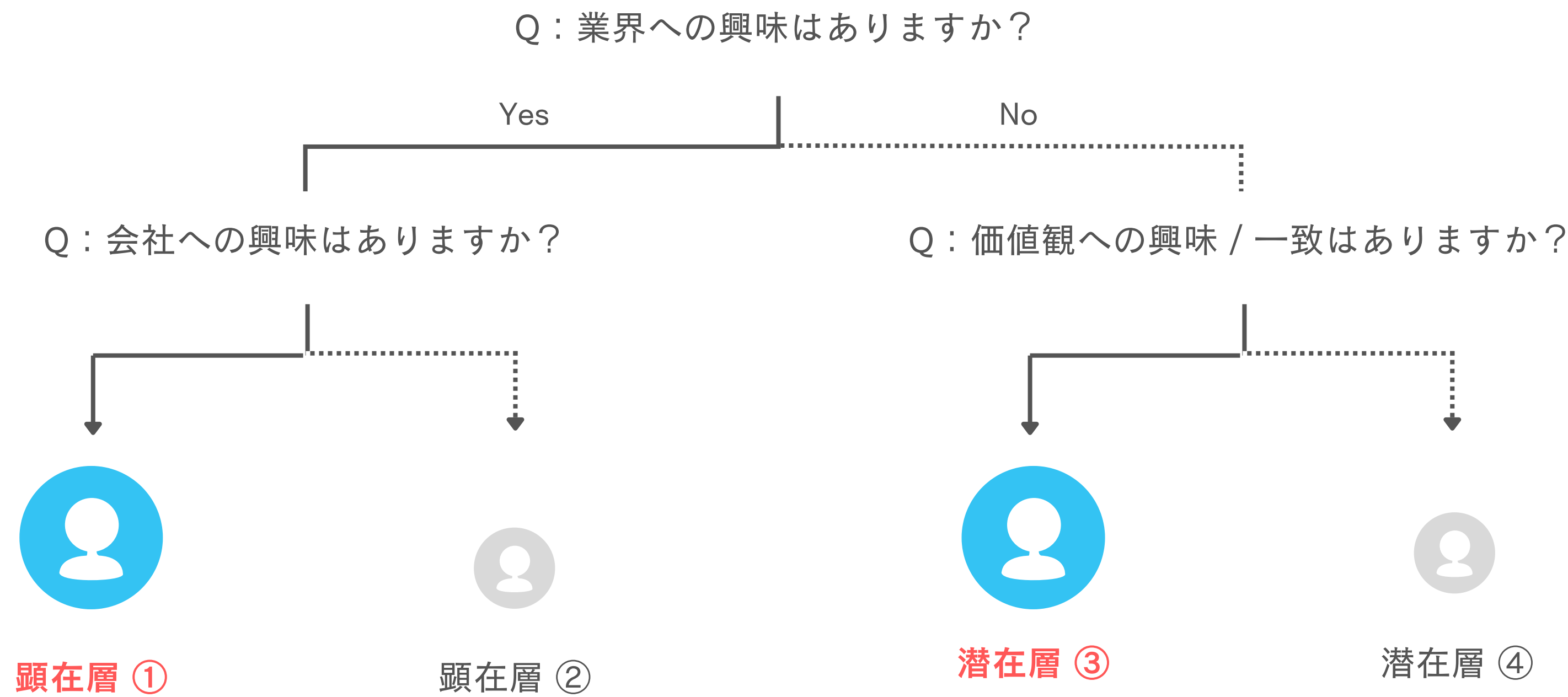
「業界×エリア×職種」で獲得できない層

例)

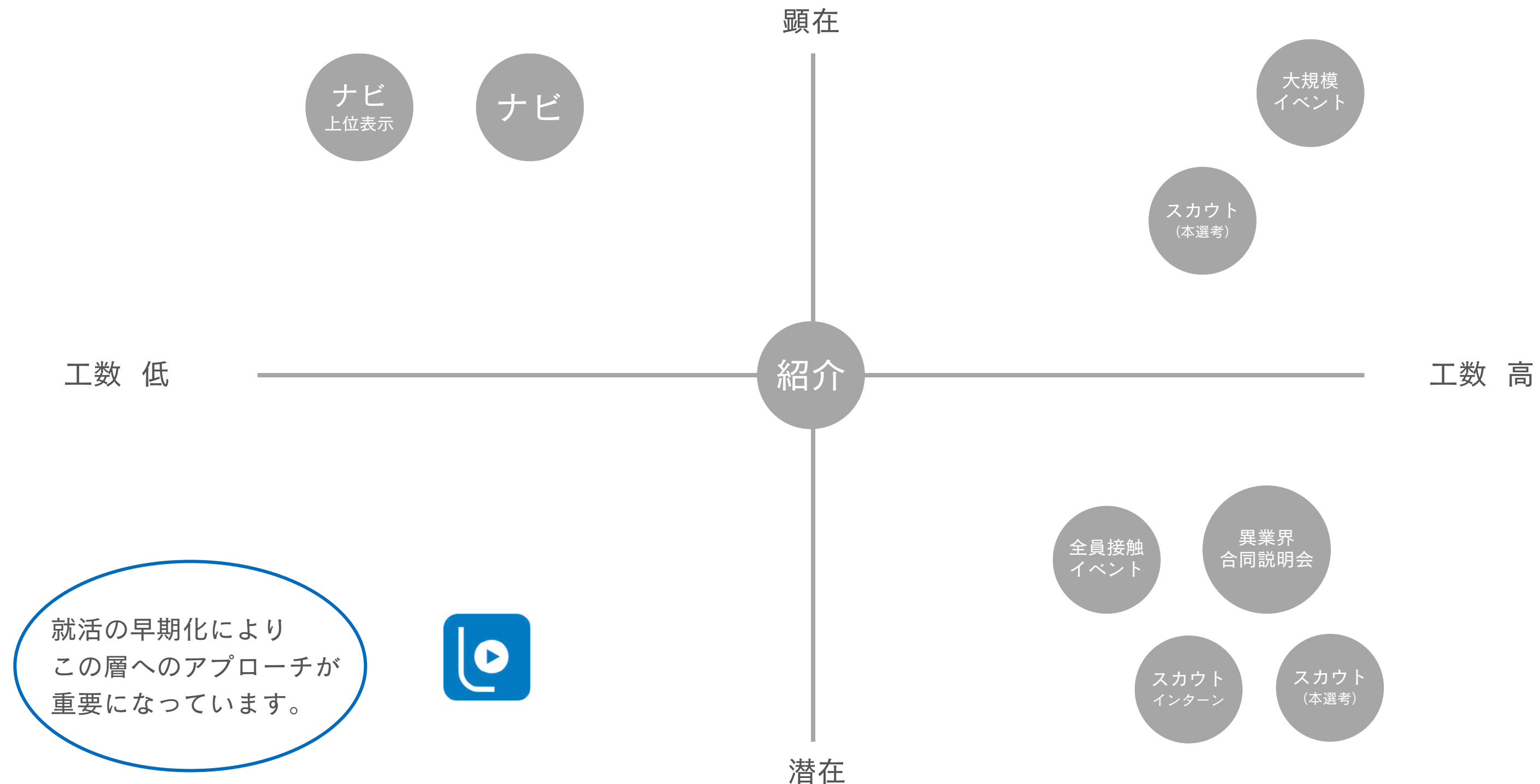
- ・ 名前が聞いたことあるから大手の安定思考会社だと思っていた
- ・ 聞いたことない会社だったけど、自分と適性が合うかもしれない
- ・ コンサル業界を見ていたけど、広告業界も相手の課題解決ができる

顕在層と潜在層のタイプ

顕在層と潜在層 どちらの層にも「興味を持ってもらえる層」と「興味を持ってもらえない層」が存在しています。
業界顕在層① と 業界潜在層③ へのアプローチを最大化することにより採用の目標達成が見込めます。



ペルソナ学生 + 潜在層へ低工数でアプローチが可能です



学生の利用目的

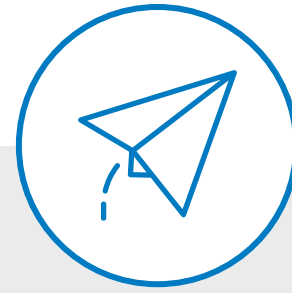
ログナビに期待していることを教えてください。（複数選択可）	回答者数	割合	
様々な企業からスカウトを受け取れるため、就活の視野を広げたい	105	48.61%	
適性テストから自分に合った企業が分かるため、就活の視野を広げたい	112	51.85%	
自分の志望する業界や企業からスカウトを受け取りたい	79	36.57%	
ナビサイトよりも自分にあった企業を探したい	35	16.20%	
就活を効率よく進めたい	99	45.83%	
自己分析をしながら就活を進めたい	90	41.67%	
アプリ型でスマホで就活を進めたい	45	20.83%	

「企業との相性が分かる」という訴求を行い集客をしているため
自己分析 ・ 適性テスト ・ その結果自分にあった企業を見つけない！ という
就活初期層からご利用いただいております。

学生の温度感としても「就活の視野を広げる」という潜在層が獲得できる設計になっています。

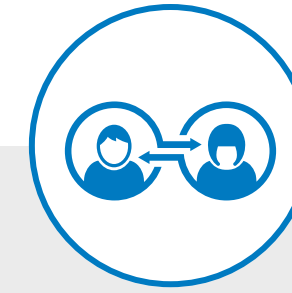
学生の送客の流れ

両者の**適性テスト**をふまえて以下の4つの方法で集客が可能です



スカウト

適性テストの結果をもとに
相性が良い学生に向けてスカウトを
お送りすることが可能です。



上位表示

適性テストの結果から
相性が良い学生に対して
上位表示をすることが可能です。



セミナー集客

サービス内のトップ画面に
セミナーの上位表示を行い
集客をすることが可能です。



Lognavi