

《 新卒採用支援企画 概要案内 》

C+ キャリタス就活
[career+]

C+ キャリタス就活 フォーラム
[career+]

キャリタスUC
[career+]

キャリタスContact
[career+]

C+ キャリタス就活 エージェント
[career+]

CREATIVE

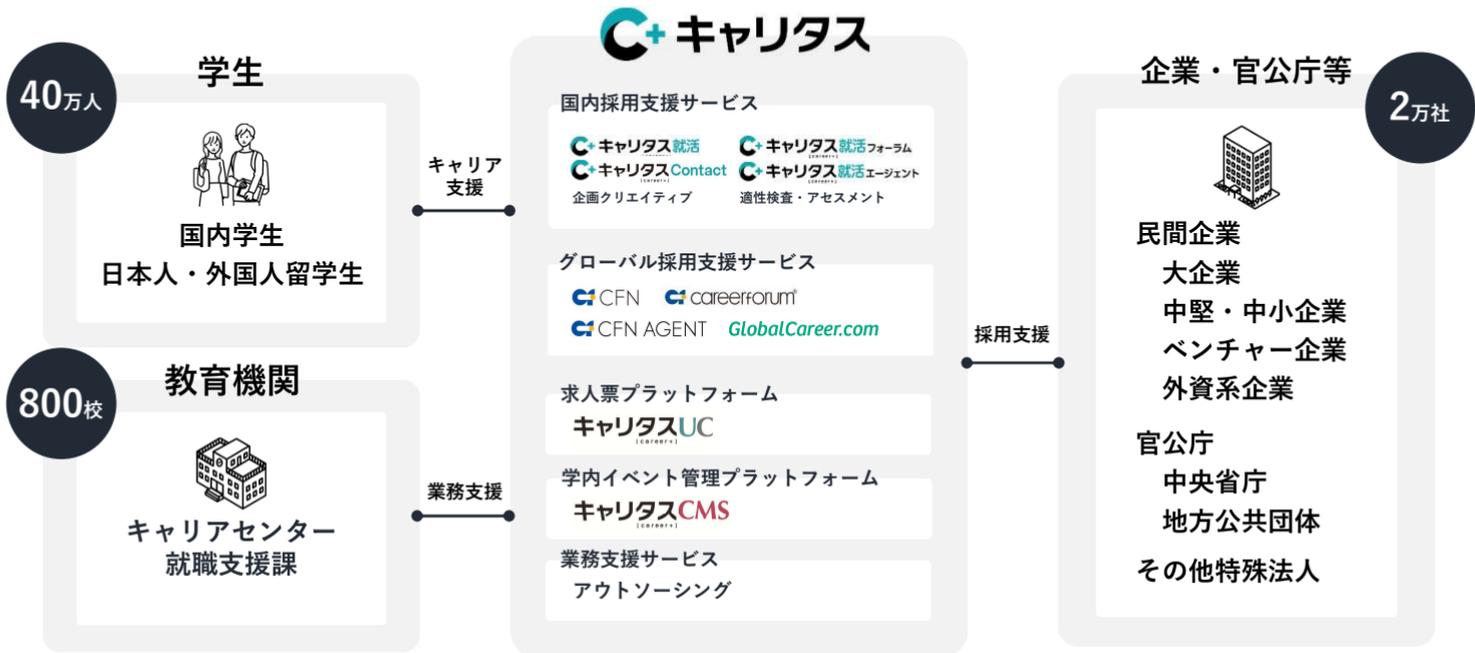
CFN

GlobalCareer.com

採用アウトソーシング

C+ キャリタス

学生、教育機関、企業 / 官公庁等の架け橋となるべく
企業の採用支援や学生のキャリア支援、教育機関の業務支援を行う事業・サービスを展開



採用プロセス

弊社が提供するサービス



キャリアタス就活WEB

業界最大級の就職情報サイト



学生と企業の“いい出会い”を必然に。

「エントリー数」という母集団を形成するサイトから
学生との“いい出会い”を生み出すマッチングサイトへ

- 学生会員数 約 40万人 掲載社数 約 20,000社
- 学校群別会員率は中堅校以上が80%以上
- キャリタス独自の掲載審査基準で厳選掲載
- 標準プランで企業の魅力を最適訴求できる
- 全国シェアNo.1 求人票配信システムと連携

上記はキャリタス就活2024実績をもとにしております



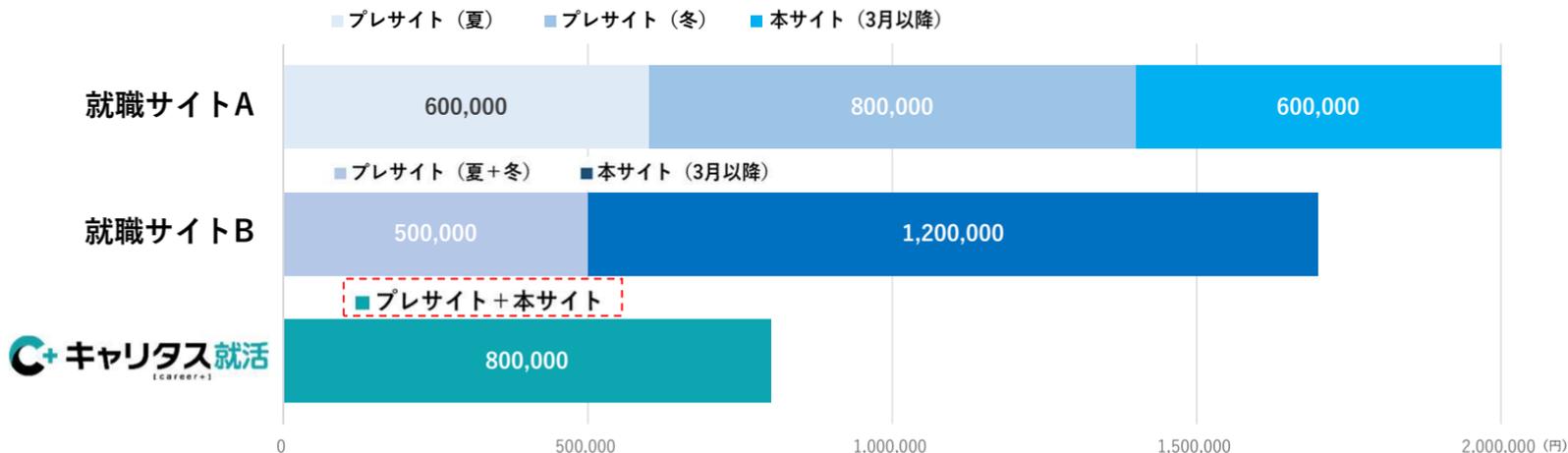
C+ キャリタス就活 独自のストロングポイント

- 通年型サービスで **コストパフォーマンスの高い** 広報活動が可能
- 就職意識の高い **低学年層** に対して通年でアプローチが可能
- 複数年次の応募を **一元管理** することで **採用業務の効率化** が可能に
- 「**フォロー**」を活用して“**学生との気軽なつながり**”を形成し母集団拡大
- **高精度のスカウト配信** でターゲット学生の応募促進が可能
- 「**オリジナル画面**」で自社やインターンシップの魅力を最大限に訴求
- 業界トップクラスの **求人票配信システム** と連携、ターゲット校への広報を強化

通年型サービスで **コストパフォーマンスの高い** 広報活動が可能

キャリタス就活はプレ・本サービスが一体となっており、一般的な卒年別・シーズン別のサービスで発生するコストを削減。母集団形成に必要な機能も基本企画に含まれており、他社に比べコストパフォーマンスの高い広報活動が可能となります。

大手就職情報サイト 掲載費用比較

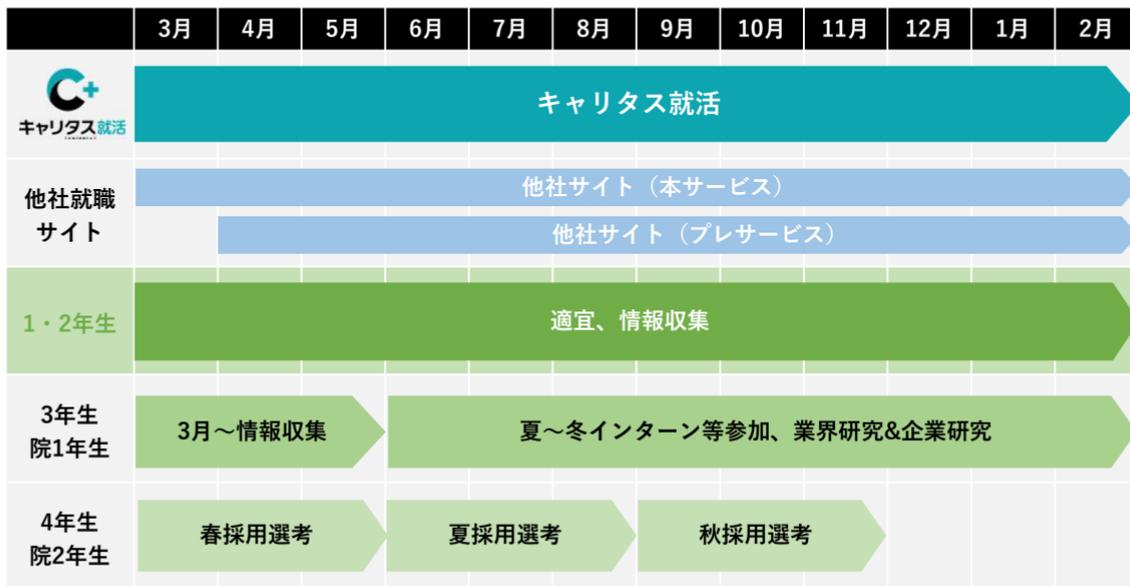


*各就職情報サイト/企画書より作成 (25卒本サイト・25卒プレサイト関連)

*基本企画 (エントリー機能を有する最低限のプラン) の定価のみ

就職意識の高い 低学年層 に対して通年でアプローチが可能

通年型サービスであるキャリタス就活は低学年層に対してもマーケティングを強化しサイト活用を促進しています。
また、プレサービスも従来の4月を待つことなく、早期から広報を行うことができます。



3年生4月以前に業界研究に
力を入れたい（入れる）学生割合

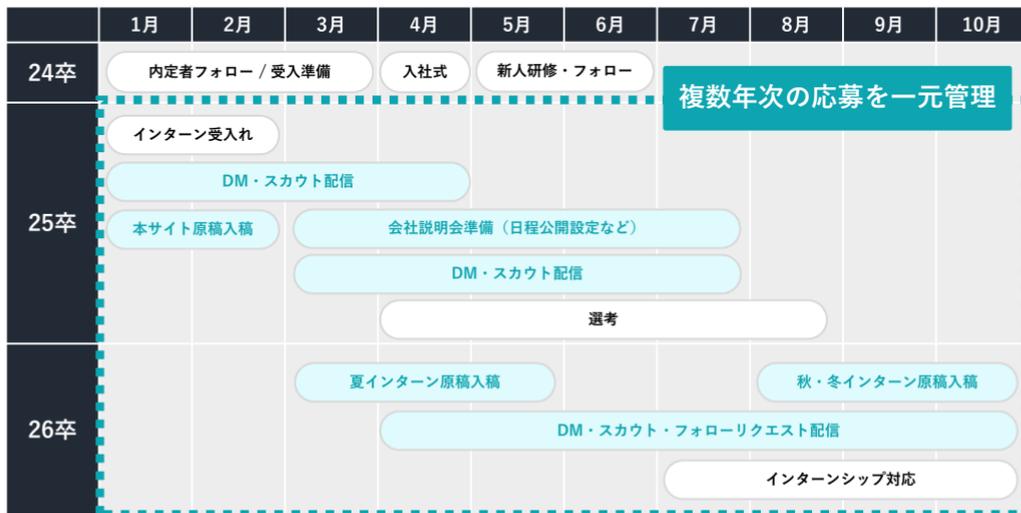


キャリタス『2025卒 学生モニター調査』（2023年9月）

複数年次の応募を一元管理することで採用業務の効率化が可能に

通年型サービスのキャリタス就活は、複数年次の学生に対する広報や管理を一本化することができます。
1シーズンの採用活動で複数年次の母集団形成が可能となり、採用効率UPが期待できます。

■採用業務スケジュール例



複数年次の一元管理のメリット

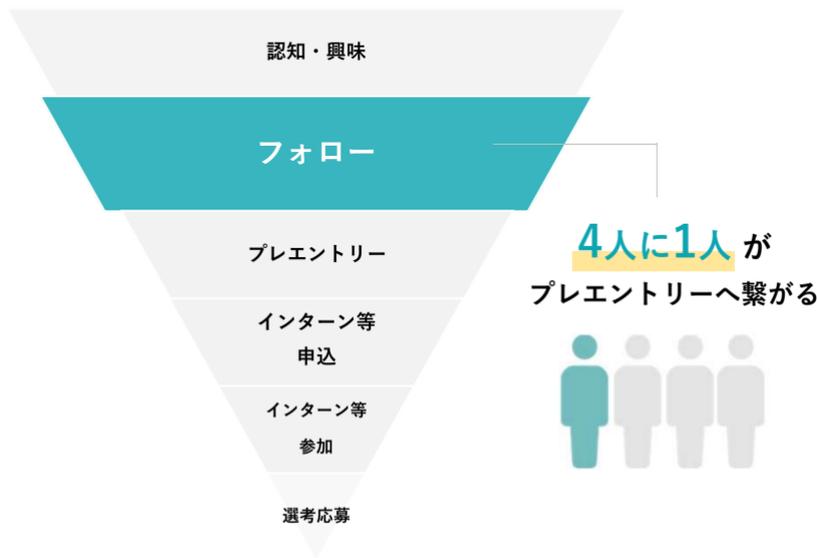
原稿・文面の流用

同一サイトでの一元管理

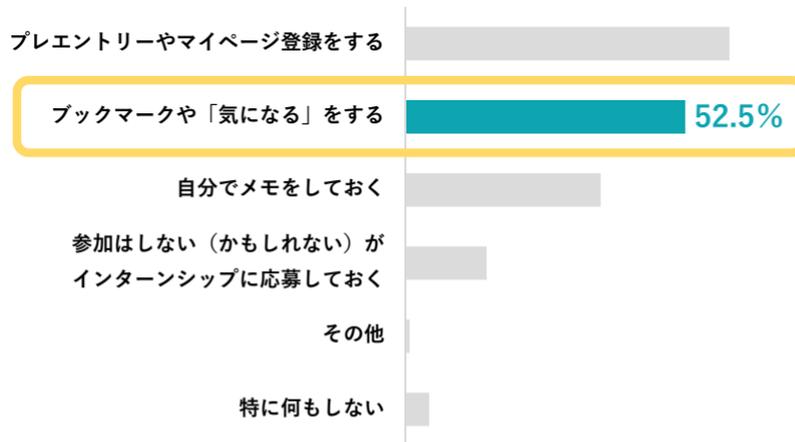
過去データの分析→新年度反映

「フォロー」を活用して“学生との気軽なつながり”を形成し母集団拡大

「応募までではないが、興味を持ってくれた学生」を取りこぼさず、
プレエントリーに繋げるための接点を生み出します。



インターンシップ等に参加するほどではないが
興味のある企業への対応



キャリタス『2024年卒 学生モニター調査』（2022年11月）

高精度のスカウト配信 でターゲット学生の応募促進が可能

学生の行動履歴に基づくセグメントでターゲットアプローチが可能です。
特に他社ページ訪問履歴においては、特定の個別企業を指定したセグメントが可能となります。

行動履歴に基づくターゲティング



ログイン日
会員登録日



検索履歴
業種・エリア・
職種・特徴/タイプ



自社ページ
訪問履歴



他社ページ
訪問履歴

掲載がある企業を
任意指定

スカウト配信の事例（時計メーカーA社）

開封率：41.2%

承認率：27.5%

平均開封率

14%

一般的なWEBDMの開封率
に比べて高い開封率

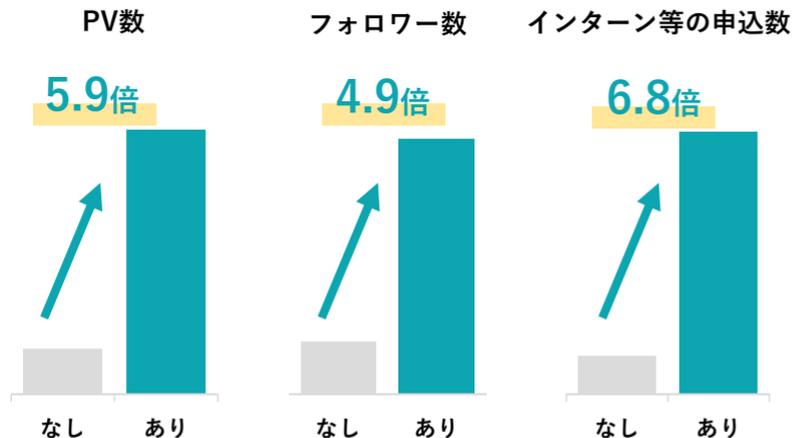
* キャリタス就活2023年度版（23年6月～10月）実績

「オリジナル画面」で自社やインターンシップの魅力を最大限に訴求

ターゲット学生に貴社の魅力が伝わるオリジナルのクリエイティブをご提案・制作し訴求します。
純度の高い母集団の形成やエントリー・セミナー予約数の拡大が期待できます。



オリジナル画面の有無による成果比較



* キャリタス就活2023年度版 (23年4~5月) 実績

キャリアタスUC [career+]

業界トップクラスの求人票配信システムと連携、ターゲット校への広報を強化

業界トップクラスの求人票配信システム「キャリアタスUC」と連携することで、
キャリアタス就活内でのフィード表示などターゲット大学の学生の応募促進を図ります。

キャリアタスUC経由で

キャリアタス就活の**自社ページへの流入がUP!**



求人票配信実績に基づくフィード表示で

採用重点校の学生からの**訪問数・エントリー数UP!**



〇〇大学に求人票が
届いています。

エントリー数

フィード表示によるキャリアタス就活のエントリー成果

ページ訪問数
約**1.6**倍

エントリー数
約**1.3**倍

*キャリアタス就活2021（20年3月～4月）掲載企業の平均値

キャリアタスUC

キャリアスUC

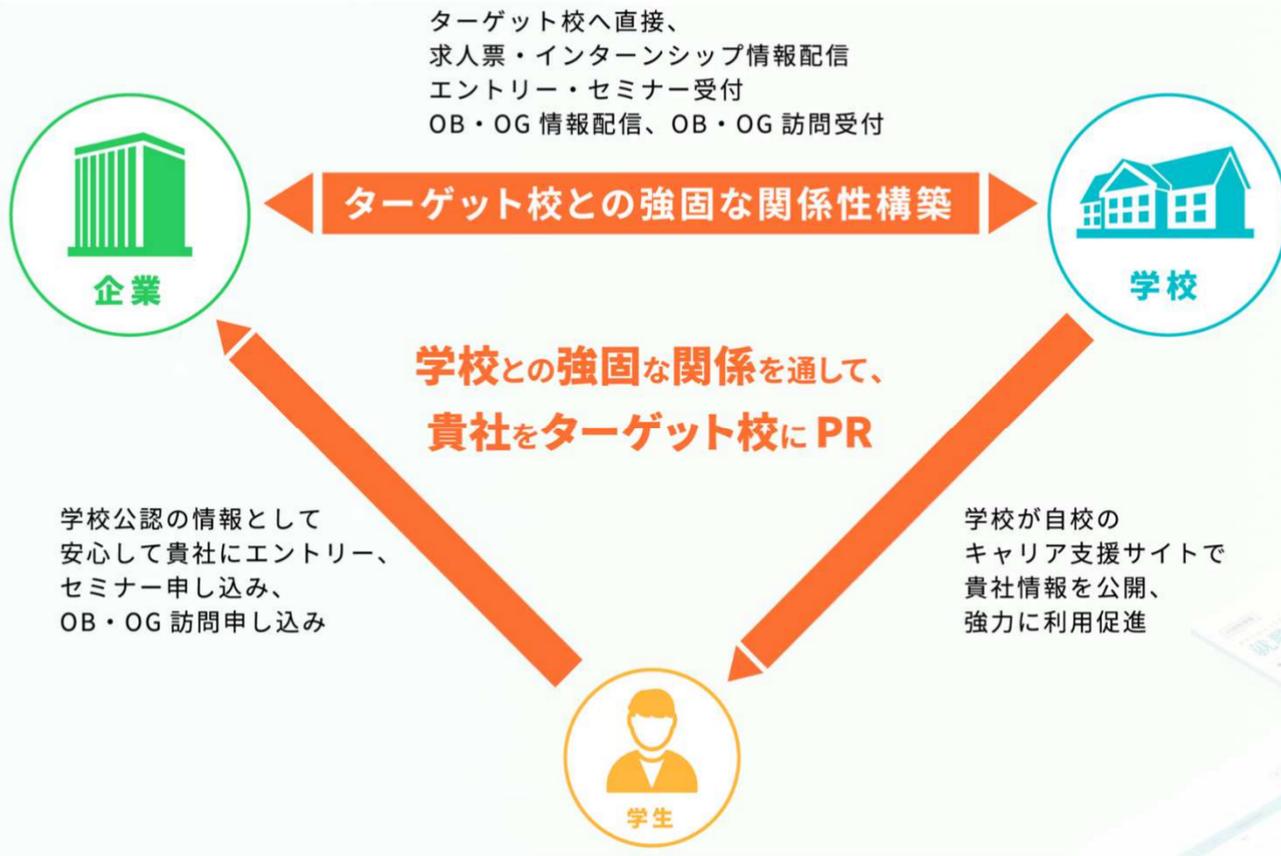
[career+]

求人票をベースに
よりよい採用活動を
実現するオンラインサービス

- 求人票・インターンシップ情報を大学に配信可能
- 利用校数は約730校/登録学生 約1,350,000名
- 利用企業数は約83,000社
- 求人配信件数は約120,000件

2023年10月実績







求人情報を デジタル化

▶ 多くの学校が採用する 求人票配信プラットフォーム

求人票・インターンシップ情報をデジタル化することで、求人管理にかかる工数を効率化いたしました。毎年40,000件を超える求人票が、企業から全国の学校に向けて届けられています。



就活プレ期などの 早期告知にも対応

▶ 通年利用できる採用ツール

年々早期化している採用活動はタイミングが最も重要。年次に依存しない就活プレ期のインターンシップ告知や、対面では難しい時期も、機を逃さず、オンライン告知ができます。



質の高い 母集団形成

▶ ターゲット校を絞り込んで配信

企業が任意で、配信したい学校や学部、エリアなどを絞り込んで、求人票やインターンシップ情報を配信。本当に企業が求める人材確保に役立ちます。



学校と連携した 採用活動

▶ 学校を経由し、 最新の就職情報を学生へ

情報はすべて学校を経由し、学生に向けて公開されます。求人票だけでなく、関連するセミナー情報、OB・OG情報などを配信することで、学生への訴求を一元化することが可能です。

【企業情報】



【求人表(採用情報)】



【インターンシップ】



【OBOG情報】



【体験談】
※学校側で利用



【プレミアム版】
上部にエントリー・
セミナー申込み
ボタンを設置



外部リンク設定

- ◆無料版
キャリアタス就活リンクのみ
- ◆プレミアム版
キャリアタス就活、
マイナビ、リクナビ、
その他2つの計5つ設定可

できること	基本機能(無料)	有料オプション (プレミアムパッケージ)
1. 求人票を配信	✓	✓
2. インターンシップ情報を配信	✓	✓
3. OB・OG情報の配信、訪問予約受付	✓ ※配信まで	✓ ※予約受付
4. 学校とのメッセージ送受信	✓	✓
5. エントリーフォーム(応募ボタン)を設置		✓
6. 就職サイト・自社サイトへのリンクボタンを設置		✓
7. セミナー情報の公開・予約受付		✓
8. 学校担当者、行事スケジュールの検索		✓
9. レポート機能		✓

母集団形成を
すぐにでも強化したい

例えば…

- 母集団形成を強化・拡大したい
- 効率的に母集団形成したい
- スカウト機能を使いたい
- マッチングを高めたい
- 自社の魅力を最大限に訴求したい

ターゲット校に
効率的にアプローチしたい

例えば…

- 大学との関係構築を強化したい
- 就職担当者・学事情報を知りたい
- 求人票を効率的に配信したい
- 自社サイトへの流入を増やしたい
- OB・OGのチャネルを活用したい

C+ キャリタス就活
[career+]

キャリアタスUC
[career+]

キャリアタス就活フォーラム

業界トップクラス集客 と多様な オリジナル企画 で学生との出会いをご支援

対面ならではの独自コンテンツで学生との出会いを作ることができ、
「待ち」の合説からの脱却することができます。

Point

学生接点の最大化施策

- **選べるブースタイプ**
企業様のニーズや戦略に合わせて
5つのブースタイプから選べる
- **事前面談予約**
学生のブース訪問を事前に
予約を受付けることができる
- **会場内スタンプラリー**
学生はブース訪問数に応じて
特典がもらえる企画
- **ランチミーティング**
ランチタイムに立食形式で
学生とコミュニケーションが取れる
- **出張キャリアセンター**
キャリアセンター担当者を招致し
会場内で学生面談を実施
大学と企業の名刺交換会を同日に開催

*上記施策は開催イベントによって異なります。
*詳細は営業担当までお問い合わせください。



開催実績

【25卒向け】 5/27 @東京ビッグサイト
出展企業数：179社
学生動員数：4,080社

【24卒向け】 2/11 @東京ビッグサイト
出展企業数：285社
学生動員数：3,350名

イベント当日映像公開中 /
ぜひ、当日の雰囲気をご体感ください！

https://www.youtube.com/watch?v=Y_WgSekKwg8



最適な 配信ライン数 と 独自システム で集客を最大化

同時配信企業数を最小限に抑え、学生の新たな企業の視聴を促進。

視聴者の情報はすべて取得可能となっており、オンラインでも個人情報の取りこぼしを無くします。

Point

同時配信を制限

視聴が極力分散しないように
同時配信枠を抑えることで
学生との接点を促進します。

時間	LineA	LineB	LineC	LineD
13:00	A社	B社	C社	D社

時間	LineA	LineB
13:00	A社	B社

Point

視聴者の個人情報取得

視聴者情報のデータは
すべて取得となっており
取りこぼしが無くなります。



C+ キャリタス 就活 マネージャー
[career+]

開催実績

【25卒向け】 6/17・18 業界研究

出展企業数：100社

学生動員数：2,809社

【24卒向け】 11/26・27 業界研究

出展企業数：102社

学生視聴数：4,275名



キャリアタスContact

導入企業 800 社突破

業界シェア "No.1" のLINE採用コミュニケーションツール

キャリアタスContact

[career+]



なぜ今、LINEが求められているのか、

- メールアドレスは複数保有が当たり前。→ **LINEはスマホ1台に1アカウントのみ！**
- メール返信、TEL返電のハードルは高い。→ **LINEは唯一無二のコミュツール。利用は手慣れたもの！**
- 未登録・非通知TELは出ないのが当たり前。→ **LINE友だち上では配信元も明確で視認率も高い！**
- 学生の積極活動時間は夜 → **夜にPCは見ないが、スマホ・LINEは常に手元にある！**
- 志望・興味度合い、脈あり・なしが不明。→ **閲覧状況・履歴確認も可能！**
- 見せたい情報(ホームページ)を効果的に発信したい。→ **ホームページや動画・画像等の発信も可能！**
- 採用工数が増えマンパワーが不足している。→ **シナリオ配信・自動化設定・運用も思いのまま！**
- スピーディーなコミュニケーションが必要である。→ **自身LINEアカウントとの非公開連携も可能！**
- 早期化・長期化により年度被りが発生。→ **対象年次別、中途用としての利用も可能！**
- インターン~説明選考会~内定出し~承諾~内定式~入社前研修~入社式 → **時期対象別の管理・運用設定も可能！**
- 新卒採用も早期化(低学年)、長期化(第二新卒)の傾向 → **データを蓄積！ストック・リクルーティングが可能！**

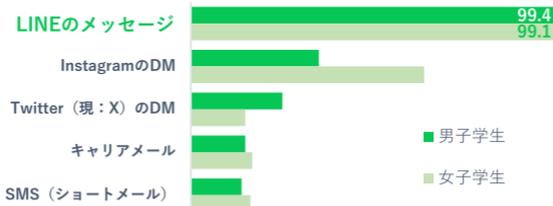
上記以外に関しても、**LINEを有効活用したリクルーティングで、様々な課題解決が可能です！**

利用率の高い LINE を活用し、個別最適化した情報の発信が可能

応募者の状況に合わせて、LINEで最適な情報を自動で配信することで
効率的かつ効果的な継続的なコミュニケーションが図れます。

普段「LINE」が圧倒的な利用率

普段、家族や友人との連絡に使っているもの
(上位5項目)



東京工業大学『新入生の「コミュニケーションツール」利用実態調査』(2022年4月)

LINEを採用に活用した企業の事例



63%

開封率

→



89%

→

38%

→

71%

合説からの
エントリー率

母集団形成

選考

内定

エントリー

説明会

書類

面接

内定出し

フォロー



LINE友だち登録
リッチメニュー



日程調整
セグメント配信



ファイル提出
学生データ管理



理解度/志望度向上
コンテンツ配信

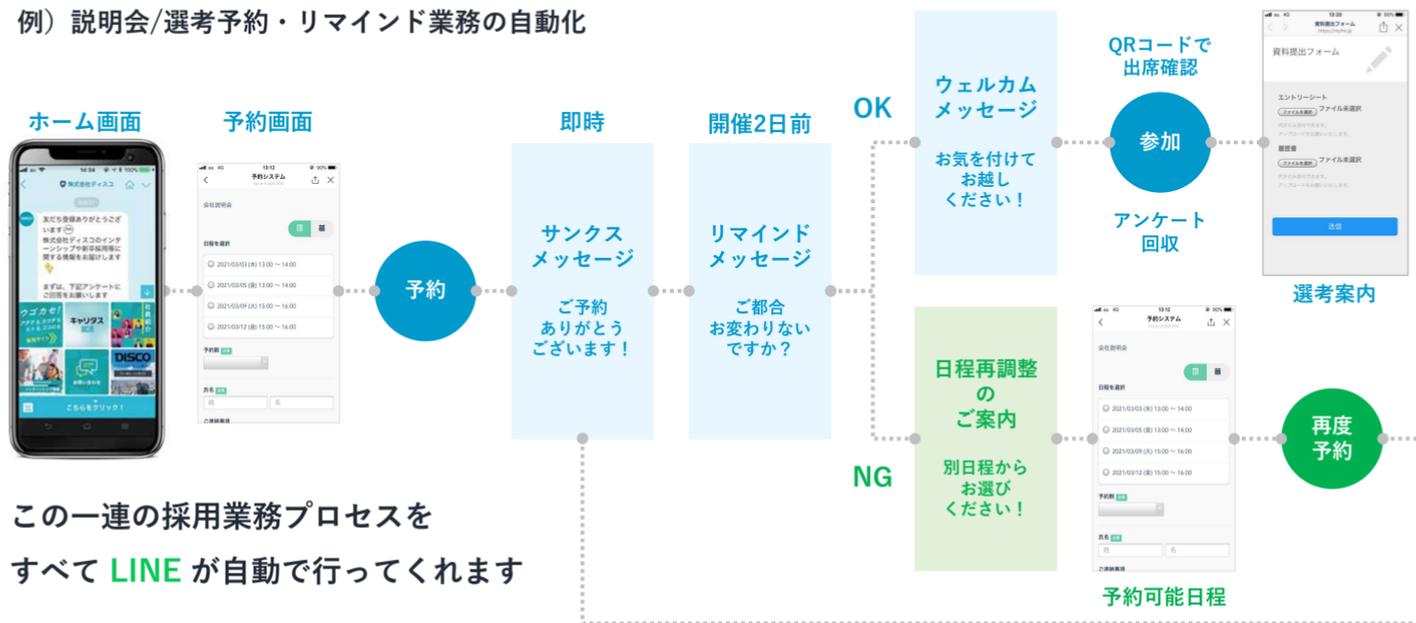


内定者フォロー

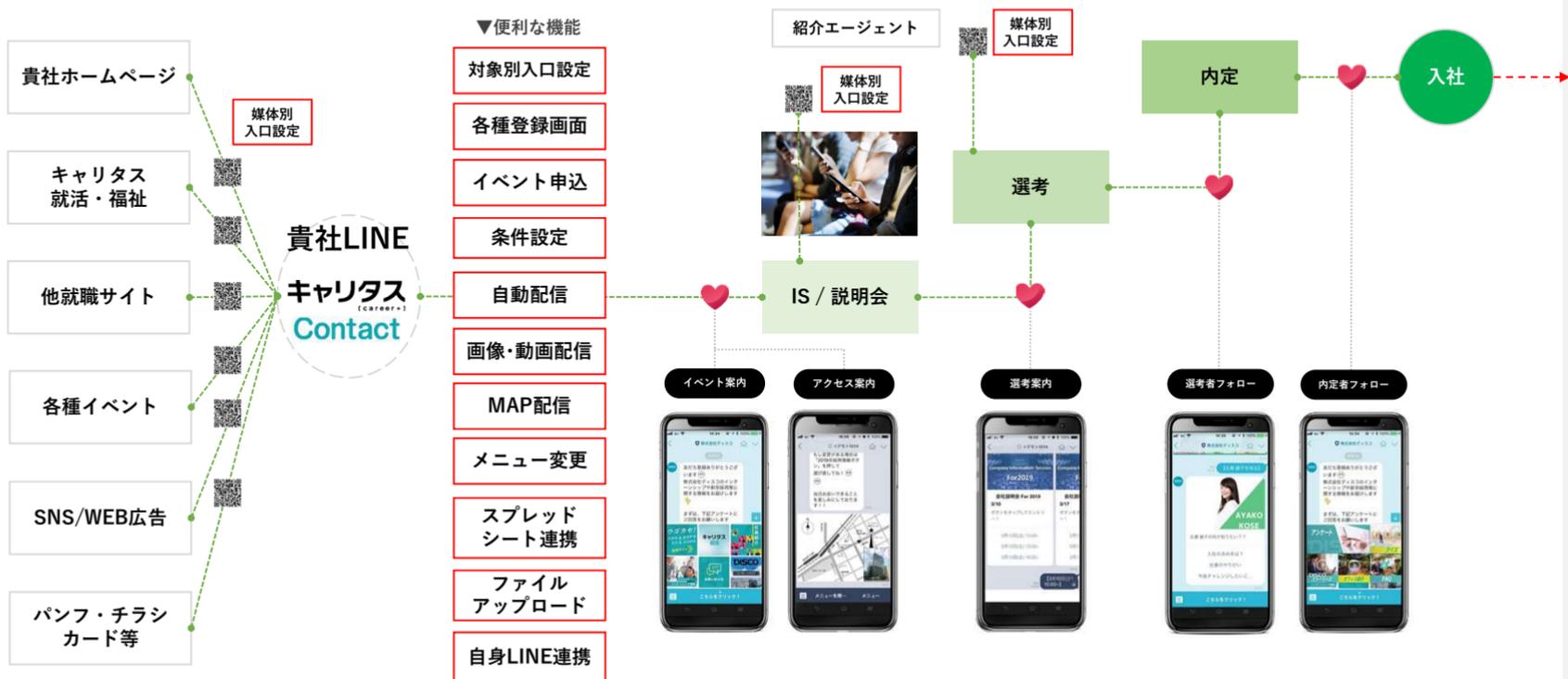
学生のエンゲージメント向上を図りつつ、採用業務の生産性向上を実現

個別最適化した情報を自動で学生に届けることだけでなく、選考予約やリマインドといった、各種オペレーションな業務においても自動化ができ、採用担当者が学生と向き合う時間を捻出することが可能となります。

例) 説明会/選考予約・リマインド業務の自動化



キャリアタスContact [career+] の活用イメージ



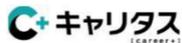
キャリアタス就活エージェント 新卒紹介サービス

キャリタス就活エージェント をお選び頂く 3つの理由

Point1

自社メディアと大学とのパイプにより
豊富な求職者データベースを構築

自社メディア

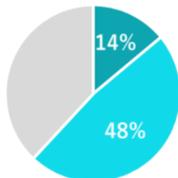


国内学生向け就職情報サイト
会員数：約40万人



日本人留学生向けJobマッチ
会員数：約3.5万人

参考データ



会員の約60%は
MARCHクラス以上

旧帝大・早慶上智：14%
MARCH：48%

*24卒学生 2023年4月時点

Point2

紹介する求職者全員と面談を行い
貴社求人にもフィットした人財を紹介

ご紹介企業数

8,500社以上

入社決定人数

11,000名以上

*2023年4月時点

Point3

他社サービスと比べて
安価な成功報酬

対象	DISCO	A社	B社
文系	80万	100万	100万
理系	100万	120万	100万
体育会系	90万	120万	100万
留学生	120万	120万	100万

*弊社調べ

採用難易度が高い職種をエージェントを活用して採用した成功事例

エージェントを活用することで採用担当の工数を抑えつつ、ターゲット層の採用が実現できます。

外資系生保

従業員数：500~1,000名

メディアでは集めづらい
スキルと素養を持った学生を採用

採用職種：アクチュアリー

成約学生：早稲田大学大学院 会計研究科

採用担当者の声

弊社のリソースではメディアを使った採用活動はなかなか難しい状況でした。一方でこの職種は学問分野のみならず、自主性とリーダーとしての素養がある方を採用したいポジションでした。キャリタス就活エージェントを利用して頂き、履歴書で見えない自主性・リーダーの素養を的確に捉えた求職者のご紹介を頂きました。

不動産販売

従業員数：300~500名

面接FBや理解度醸成フォローで
優秀層の採用に成功

採用職種：DX推進室 社内SE

成約学生：首都圏大学

採用担当者の声

採用させて頂きました学生さんは、体育会の経験や競争環境での活動を評価でき、また新しいテクノロジーに対する積極性も高評価でした。選考期間中には弊社が介在していないところでエージェントの担当者様が面接に対するFBや弊社理解の足りていない点をフォローしてくれていたようでとても有難かったです。

大手メーカー

従業員数：1,000名以上

急遽不足した特定部門に対し
スピード感ある採用を実現

採用職種：財務

成約学生：慶應義塾大学 経済学部

採用担当者の声

母集団の中に財務希望の学生が不足していたため、急遽エージェントでの追加募集に踏み切りました。内定式まで時間がない中で、選考フォローを調整し対応を進めてきましたが、弊社と同じスピード感で求職者との調整やフォローをして頂きましてありがとうございました。

CREATIVE 関連

就活生の最新トレンドを踏まえ、貴社にとって最適なクリエイティブをご提案

就活生に対する理解

- ・ 学生会員40万人の
アクティビティデータを保有
- ・ 毎月実施の学生調査による動向把握

DISCOをお選び頂く理由



Z世代に対する理解

- ・ 制作クリエイター自身がZ世代
- ・ 定期的な学生インタビューによる
就活生インサイトの理解

キャリタスのご支援領域



制作実績は
こちらから



インターンシップへの **集客** と **選考** への **接続** を意識したコンテンツを制作

就活生がインターンシップに求めている要素などの最新トレンドを押さえつつ、
貴社の魅力が伝わる最適なインターンシップコンテンツをご提案します。

インターンシップ制作の流れ

*様々な職種で対応可 (要相談)
*オンライン・対面の両方対応可



打ち合わせ資料の例



インターン設計に重要な5つの要素+α



学生がインターンに求めている要素



採用設計の思考法「TVEC」



インターン広報強化3つのポイント



インターン参加後に求めているフォロー

事例紹介

ソフトウェア開発

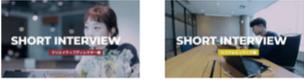
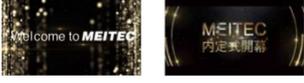
従業員数：1,000名以上

理系学生・上位校からの参加者増
対面以上のエントリー率

採用担当者の声

インターン開催回数を増やせたことで**母集団は従来の約2倍**に膨れ上がり、コンテンツのレベル感にこだわったことで**理系学生や難関大学の学生**にも興味をもって参加してもらうことができました。学生の満足度は高く、アンケートでは**99%が満足**してくれました。**エントリー率についても従来実施していた対面型インターンシップ以上**となりました。インターンシップの運用マニュアルもあるので、進行は入社1年目の新入社員でもスムーズに回せましたし、今後、もし担当者の異動があったとしても問題なく引き継げると考えています。

学生の“つなぎとめ”に関する課題を最適なクリエイティブで解決

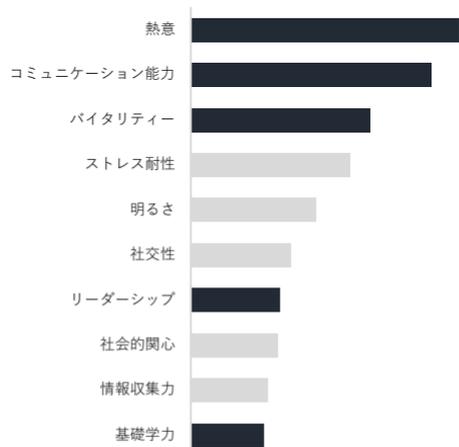
フェーズ	認知獲得 ~ エントリー	エントリー ~ インターン等	インターン等 ~ 選考	内定 ~ 入社
目的	<p>“魅力が伝わりやすい”コンテンツ</p> <p>SNS等のショート動画での情報収集が当たり前のZ世代に対して、気軽にアクセスでき魅力が伝わりやすいコンテンツ。</p>	<p>“IS参加動機形成”のためのコンテンツ</p> <p>数あるインターンの中で「参加したい」と思えるPR戦略が重要。そのために自社インターンの魅力が学生に最大限に伝わるコンテンツが必要。</p>	<p>“志望動機”を高めるコンテンツ</p> <p>学生接点のコンテンツクオリティを極限まで上げ志望度の最大化を図る。また、複数コンテンツによる継続的+個別最適な情報発信で志望度向上を図る。</p>	<p>“意思決定”のためのコンテンツ</p> <p>入社前の不安要素を解消したり、意思決定を促すコンテンツ。また、内定式や入社式では「入社を決めてよかった」と思えるコンテンツが必要。</p>
POINT	<ul style="list-style-type: none"> ① 知名度の低い企業ほど短い時間で分かりやすく自社の魅力を伝えられるようにする ② ブランドや価値観の訴求を行っていききたい場合は採用コンセプト動画として発信することも◎ 	<ul style="list-style-type: none"> ① 自社PRのアセットをフルに活用してインターンや説明会に「参加したい」という動機付けができるコンテンツを展開する 例：インターンシップPR動画、採用担当メッセージ、オフィスツアー等 	<ul style="list-style-type: none"> ① インターン・説明会のクオリティレベルを高める ② 説明会に社員が登場できない場合は必ず動画等のコンテンツで補うようにする ③ 学生の属性に合った情報発信で訴求力を高める（職種/女性/エリアなど） 	<ul style="list-style-type: none"> ① 内定後も動画等のコンテンツを継続的に発信することで志望度を維持/向上させる ② 入社前に抱きやすい不安を解消し辞退を防止 ③ 入社式でドラマティックな演出などで自社への帰属意識を高める
施策例	<ul style="list-style-type: none"> ①-1：ショート動画  ①-2：インフォグラフィック動画  ③：採用コンセプト動画 / ブランディングムービー  	<ul style="list-style-type: none"> ①-1：イベントプロモーション動画  ①-2：採用担当からのメッセージ  ①-3：オフィスツアー / バーチャル工場見学  	<ul style="list-style-type: none"> ①：Web会社説明会  ②：社員動画 (1日密着 / インタビュー等)  ③：属性別コンテンツ (理系向け / 女性向け等)  	<ul style="list-style-type: none"> ①：代表インタビュー / 社員メッセージリレー  ②：よくあるQ&A動画  ③：内定式/入社式オープニング動画 

グローバル関連

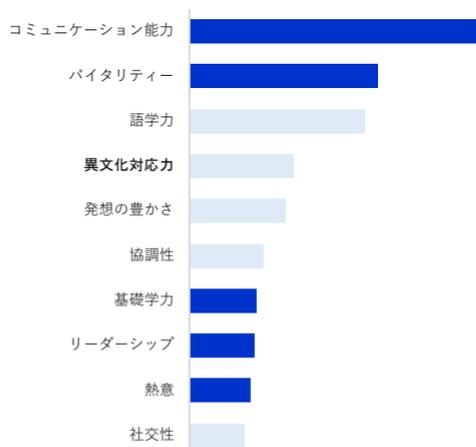
新たなマーケットの活用、優秀人財との新たな出会いの場を提供

日本人留学生は「コミュニケーション能力」や「バイタリティー」が豊富で、多くの企業が求める人財要素とマッチしています。
国内市場だけではなく、留学生市場に目を向けることで優秀な人財との出会いの場が拡大します。

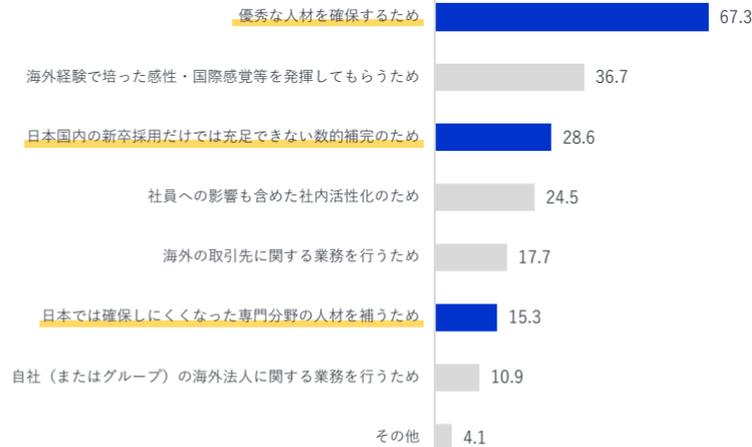
国内学生に不足していると感じる資質



日本人留学生に求めている資質



企業が日本人留学生を採用する目的



キャリアタス『2024年卒・新卒採用に関する企業調査－中間調査』（2023年7月調査）

キャリアタス『2024年卒・新卒採用に関する企業調査－中間調査』（2023年7月調査）

世界中の優秀な 日本人留学生 や 外国人財 のオンライン採用プラットフォーム

日本人留学生に「最も選ばれている」求人情報サイト*であり、オンライン上で世界中の優秀人材へのアプローチが可能です。

学生会員数：約 **35,000** 名



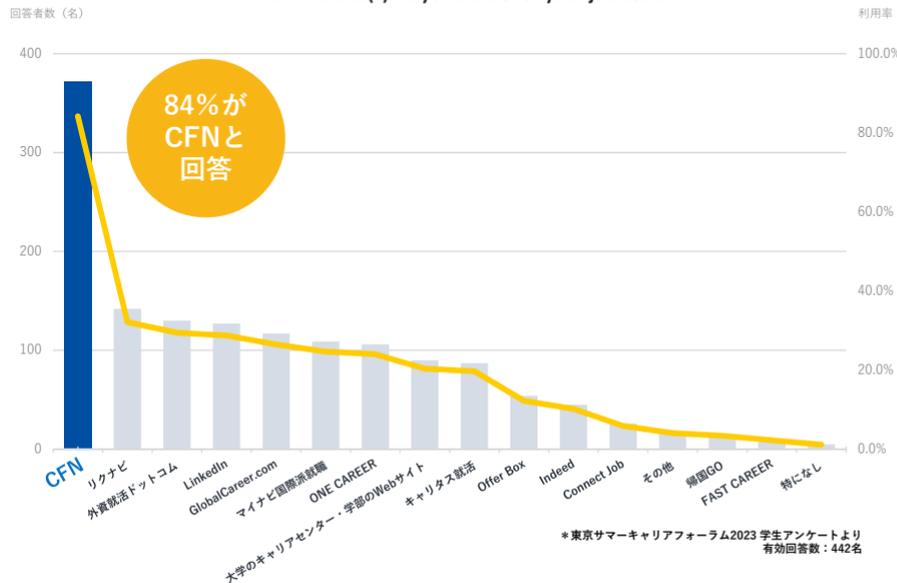
国内大学	会員数
早稲田大学	2,079
慶應義塾大学	1,070
上智大学	934
東京大学	830
国際基督教大学	505
青山学院大学	500
同志社大学	497
立命館アジア太平洋大学	468
法政大学	458
明治大学	422

海外大学	会員数
ブリティッシュコロンビア大学	152
トロント大学	148
カリフォルニア大学ロサンゼルス校	147
カリフォルニア大学バークレー校	122
ハルト・インターナショナル・ビジネススクール	121
ロンドン大学	119
カリフォルニア大学	93
コロンビア大学	89
ワシントン大学	84
マンチェスター大学	76

*2023年9月時点

Q.仕事探しで活用されるウェブサイトはどれですか？

Which website(s) do you utilize for your job search?



世界中の優秀な 日本人留学生 や 外国人財 の採用イベント

グローバル人材の就職活動のスタンダードになっており、企業PR（母集団形成）・選考・内定出しまで可能な採用プロジェクトです。



 boston careerforum®

 los angeles careerforum®

 london careerforum®

 tokyo summer careerforum®

 tokyo winter careerforum®

 osaka careerforum®

イベント名称	開催時期	特徴	出展企業数 (社)	求職者情報 (名)						
				求職者総数	文系	理系	理系比率	国内大学	海外大学	海外大比率
 ロサンゼルスキャリアフォーラム	3月中～下旬	■米国西海岸で学ぶ日英バイリンガル優秀人材を採用するイベント <ul style="list-style-type: none"> ・北米のCFN学生会員のうち約35%が西海岸の大学に在籍（理系学生は約31%） ・西海岸の大学に在籍するCFN会員の約81%がボストンCFに不参加であり、ボストンCFでは出会えない優秀層を採用することが可能 	44	548	404	144	26.3%	159	389	70.9%
 ロンドンキャリアフォーラム	4月上～中旬	■欧州を中心とした世界トップランク大学の優秀人材を採用するイベント <ul style="list-style-type: none"> ・欧州最大級の日英バイリンガル採用イベント ・参加者のうち約55%は世界大学ランキング300位以上の大学に在籍または卒業 ・他のCFとの参加重複率が低く参加者の約8割はロンドンCFでしか接触できない 	19	850	665	185	21.8%	407	443	52.1%
 東京サマーキャリアフォーラム	6月下旬	■6月にしか出会えない優秀人材を採用するイベント <ul style="list-style-type: none"> ・国内最大級の日英バイリンガル採用イベント ・夏休みを利用し約5,000名の日本人を中心とした留学生が世界中から参加 ・参加学生の約90%は未内定の状態で参加しており国内採用後半戦施策として有効 	184	4,876	4,055	821	16.8%	3,663	1,213	24.9%
 大阪サマーキャリアフォーラム	6月下旬 ～7月上旬	■西日本の優秀人材を採用するイベント <ul style="list-style-type: none"> ・西日本で唯一開催されるキャリアフォーラム ・参加者の約50%は大阪CFでしか出会えない求職者 ・国内採用の補填策として、優秀層を求めて毎年多くの企業が出展 	36	509	453	56	11.0%	426	83	16.3%
 ボストンキャリアフォーラム	11月上～中旬	■世界中から集まる日英バイリンガル優秀人材を採用するイベント <ul style="list-style-type: none"> ・1987年より開催、世界最大級の日英バイリンガル採用イベント ・3日間で延べ約7,000名の求職者が世界中から参加 ・海外大生をはじめ、理系人材、MBA取得者、職務経験者など様々な求職者が参加 	146	3,133	2,433	700	22.3%	1,306	1,827	58.3%
 東京ウインターキャリアフォーラム	12月中旬	■年内最後に優秀人材を採用するイベント <ul style="list-style-type: none"> ・冬休みを利用し1,000名を超える優秀人材が世界中から参加 ・翌3年、9月、翌々年3月卒業者が参加するため、直近の採用補充と次年度候補者への早期接触の両方が可能 	59	1,140	891	249	21.8%	898	242	21.2%

*開催実績は2023年10月時点でのデータ

カテゴリ	サービス名称	特徴	概算費用
求人情報サイト	CFN	日本人留学生利用率No.1*の求人情報サイト。母集団形成から選考まで完全オンラインで完結する採用プラットフォーム。採用コストが限られるスタートアップ企業や規模拡大を見込む中小企業、効率的でスピード感のある採用を求める企業様にもおすすめです。【CFN会員数データ】学生：約3万人、職務経験者：約14万人	<ul style="list-style-type: none"> ■3ヶ月掲載：120万円 ■6ヶ月掲載：180万円 ■9ヶ月掲載：240万円 ■12ヶ月掲載：300万円
採用イベント	careerforum®	海外経験を豊富に有する日英バイリンガルを対象とした採用イベントです。ポストンキャリアフォーラムをはじめ、グローバル人財の就職活動のスタンダードになっており、企業PR・母集団形成・選考・内定出しまで行う採用プロジェクトです。現在は世界3ヵ国5都市（Boston/LA/London/Tokyo/Osaka）で開催中。	<ul style="list-style-type: none"> ■1イベント：150万円～ <p><参考価格></p> <ul style="list-style-type: none"> 東京サマーCF：150万円～ ポストンCF：300万円～
人財紹介	CFN AGENT	CFNの豊富なデータベースを活用し、世界中のバイリンガル人財や優秀層に特化した完全成功報酬型の人財紹介サービスです。日本人留学生・外国人学生、MBA、職務経験者、採用現地の就労権保持者など世界中のグローバル人財をご紹介します。	<ul style="list-style-type: none"> ■成功報酬：120万円/名
ダイレクトリクルーティング	GlobalCareer.com	グローバル人財に特化したダイレクトリクルーティングサービス。海外に留学経験のある日本人留学生等の優秀層のプロフィールから自社に適した人財に直接オファーを送ることができます。成果報酬プランや内定辞退後の返金制度もあり、ローリスクで優秀人財の採用活動を行うことが可能です。	<ul style="list-style-type: none"> ■定額プラン：120万円（12ヶ月） ■成功報酬プラン：60万円/名（6ヶ月） <p>*成功報酬プランは初期費用10万円が発生します。</p>
オリジナル対応	高度外国人財採用プログラム	高度外国人財・海外在住のIT人財を対象に、企業様のニーズ（国、言語、大学、スキル等）に応じて、集客方法から選考に至るまで個別にカスタマイズしてご提案いたします。	<ul style="list-style-type: none"> ■要見積

*東京サマーキャリアフォーラム2023 学生アンケートより

Global.Career.com関連

グローバル人材に特化したダイレクトリクルーティング

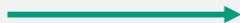
日本人留学生を中心とした優秀層にピンポイントで直接アプローチすることができます。
成果報酬プランや内定辞退後の返金制度もあり、ローリスクで優秀人材の採用活動を行うことが可能です。

GlobalCareer.com



採用担当

学生のプロフィールを見てオファー



オファー承諾後、やり取り開始



学生

*オファー例：自社セミナーやインターンシップへの誘致
カジュアル面談のリクエスト、採用選考の案内など



登録者の
90%以上が
英語中級レベル
以上



登録者の
40%以上が
国内外上位校*

*早慶上智、GMARCH、関関同立など



通年で
認知度に依存せず
アプローチ可能*

*オファーに卒業年月の制限なし

ご利用実績企業様



誰もできない、に挑む。



NOMURA

ORACLE



SEIKO



kaneka



UNIVERSAL STUDIOS



基本利用料

成果報酬料

定額プラン

100 万円

0 円

利用期間：6か月 / オファー枠：120通

成果報酬プラン

10 万円

60 万円 / 名

利用期間：6か月 / オファー枠：100通

Case1

製造業（toB向け）

定額
プラン

従業員数：約100名

募集職種：営業職

■GlobalCareer.com利用の理由

- ・公募型の施策でなかなか採用要件を満たす応募者が集まらない
- ・採用担当が1名のため、マンパワーが不足している中での採用活動

GlobalCareer.com の成果



<採用担当者の声>

営業職の採用のためアグレッシブな学生を求めているが、toB向けの製造業のため学生に認知度が低く接触できていなかった状態。GCのスカウトで営業職や希望年収が高く設定している学生にアプローチしたところ多くの内定承諾を獲得。会社として新卒採用2年目だったので、CSのサポートにノウハウや工数の面で助けられました。

Case2

ITサービス（請求系SaaS）

成果報酬
プラン

従業員数：約150名

募集職種：総合職（営業・マーケティング等）

■GlobalCareer.com利用の理由

- ・国内採用後半戦で自主性高くキャリア志向の学生に会えない
- ・規模が小さく学生認知度も低いため、求職者が集まらない

GlobalCareer.com の成果



<採用担当者の声>

国内採用市場は後半戦。採用要件を満たす学生と出会うことが難しい状況でした。そんな中で「留学生はキャリア志向の学生が多い」と伺い、成果報酬でリスクも無いためチャレンジしてみました。英語を使う職種ではないのでマッチするか不安でしたが、結果として国内学生に比べて優秀な方と多く、後半でも良い学生を採用できました。

採用アウトソーシング関連

業界屈指のご支援実績とノウハウで貴社の採用業務の最適化を実現

貴社採用チーム



プロジェクト
マネージャー

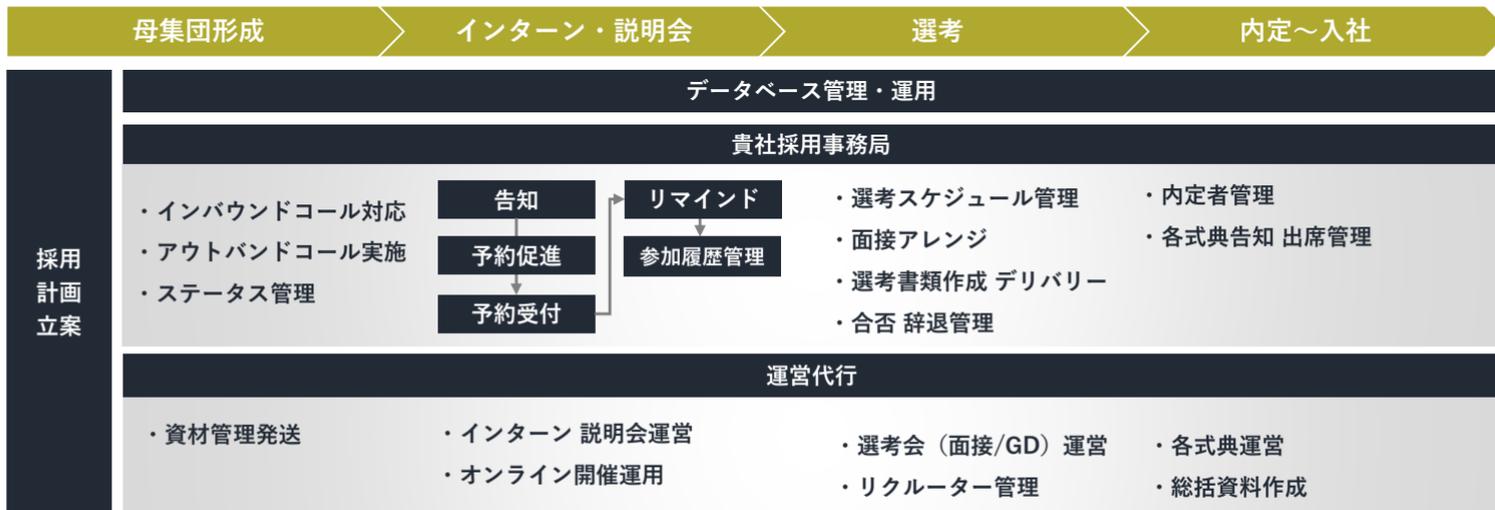
当 社

オペレーションリーダー

オペレーションスタッフ

- 業務代行によるリソースのご提供
- 採用ナレッジのご提供による貴社採用活動の最適化支援
- RPAによる自動化を通じた業務効率化のご支援

■ アウトソーシング例 * 貴社に合わせた最適なプランを構築致します



C+ キャリタス