

貴社の魅力を神戸大生へ 就活冊子「Shindai Job」

掲載のご案内



大阪大学	3年	守高成悟
徳島大学	2年	八幡建汰郎
神戸大学	1年	平田壮一郎

コンセプト

企業の想いを同世代＝神戸大学Z世代に伝える。

我々にしかできない就活冊子がここに 있습니다。

目次

1 サービス概要

2 企業と神戸大生の現状

3 私たちの強み

4 料金プランと契約

5 お問い合わせ

1 サービス概要

1 [神戸大学生](#)へ就活冊子を配布。

冊子内容 神戸大生就活体験記10ページ+限定5社の企業特集ページ(各4ページを想定)

配布対象 神戸大学生2・3年生

配布方法 学部ラインへのPDF冊子配布

例 応用科学部110名(3年生)、

学内で冊子配布(食堂前、サークル、部活、授業etc)

配布期間 9月後半～10月予定

2 貴社の疑問を[神戸大学生へインタビュー](#)

1 サービス概要

配布対象例 工学部棟食堂周辺「200人/日利用想定」
工学部系 理学部系

国際人間科学部前食堂「300人/日想定」
全学部生
(授業が対面となった10月を想定)

部活動
(神戸大学内で行っているところへ直接訪問する)

全学年共通授業「150人/授業」(10月の対面時を想定)

9月19日～9月25日に約100人が集まるサークル合宿に参加(1～3年生)

2 企業様と神戸大生の現状

企業様の現状

{私たち神戸大学Z世代の考え方がわからない}

→どう採用、企業紹介の記事を書けばよいのかわからないので、**想い**も伝わりにくい。

{神戸大生へのアピールの機会は限られ、しかも難しい。}

→現状、就活イベント参加やスカウトメールが中心で、**学生に直接冊子を配ることも難しい。**

{学生のグリップ問題}

→学生の**内定辞退率は64.4%**に昇る。(2017年就職未来研究所より参照)

2 企業様と神戸大生の現状

神戸大生の現状

{就活の軸をあまり決めていない人も多い}

→なんとなく就活に突入している学生も多く、就活冊子は企業目線が多いのが現状。

{大企業への就職は30%程度} (encourage調べ)

→大企業の最終選考で落とされたり、大企業に自分のやりたいことが見つからない学生が多い。

{コロナによる買い手市場}

→神戸大生だからといっても就活は厳しい。

3私たちの強み

強み(1)

神戸大生を含めたZ世代が企業の想いを同じZ世代に届けることができる。

私たち(Z世代)が組んだ特集記事であり、**同世代が同世代に記事を書き、伝えることは、他の大手媒体にはできない。**

また、5人の大手就活体験記(取材、製作済み)を掲載し、学生に冊子そのものへの興味をもってもらおう。



田中商事株式会社

自動車販売、金属加工事業

自動車および金属加工に関する流通や販売を中心に事業を展開しております。兵庫県に本社を構え、大阪と京都にも事業所を構えております。自動車の製造および販売まで手掛けており、関西のみならずの移動を支えていることに誇りをもって仕事をしております。



大阪府、兵庫県、京都府で自動車販売の店舗を合計32店舗構えています

Information
代表者：田中太郎
設立年：1991年
住所：兵庫県神戸市中央区2-2-22
TEL：0120-322-332
web：https://www.tadokoro.com

自動車让世界をつなぐ

今回、お話を伺ったのは工学部機械工学科を卒業し、2019年に田中商事に入社した山田賢さんです。山田さんは入社後に販売促進課に配属されました。学生時代に培った機械に関する知識を用いて、どうすればお客様に最適な自動車を提案できるのか日々考えています。就活時代は未経験も視野に入れているが、直接お客様に関わるような仕事ができると考えて営業職として自動車に関わっています。



若手から活躍できる環境

入社1年目の頃は先輩の補佐役として販売所の管理を行っていました。最初は車の売り上げで頭がいっぱいとお客様にどんな価値を提供しているかとお考えができませんでした。しかし、先輩社員や上司に相談したところ徐々に売ってくださったおかげで今ではお客様の満足度を最大化するにも会社の売り上げにも貢献できています。今は弊社で自動車を買ったお客様に感謝することが一番のやりがいになっています。

田中商事で販売される自動車は兵庫県を中心とした関西圏の人にとって欠かせない交通手段になっています。さらに田中商事では将来の需要として、新たに自動運転に必要な画像処理の事業を立ち上げる予定です。時代の流れが激しく動く中で、増えつつある人材が必要とされます。その中で常に成長し続ける覚悟のある人材が必要不可欠となっているわけです。



教員試験 公務員試験 就職失敗からの逆転劇

大手人材会社勤務Aさん

主体性をもってできる仕事に感謝

今の会社ではどのような仕事をされていますか？

Aさん：今は店舗経営の指導や人材戦略の策定の仕事を中心に行っています。

なるほど、今の会社に就職された決め手はなんだったんですか？

Aさん：もともと人の成長に関わる仕事が好きで、教員試験や公務員試験を受けましたがどちらも不合格になってしまいました。しかし人の夢を応援したいという気持ちを持ち続けていて、公務員としてではなく民間で支援もできるのではと考えて最初は人材系の会社に就職しました。

夢を諦めずに挑戦し続けたいですね。今の会社でのやりがいは何でしょうか？

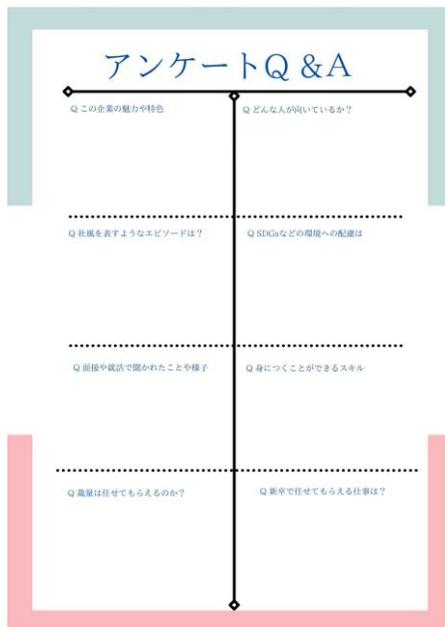
Aさん：まず売ったような人の成長を支えることができるということですね。さらにこの会社では成長を持って主体的に仕事ができることに感謝しています。自分のやりたいことをやる環境で常に成長を感じながら仕事ができています。

3私たちの強み

強み(2) 記事を書くだけでなく、事前に集めた学生からの質問から構成された記事も制作。

神戸大生が企業全般に対して聞きたいことを中心に集めた質問をもとに記事を構成しているので

神戸大生の生の声に対して、貴社の魅力をアピールできる。



3 私たちの強み

強み3 ポテンシャル層にリーチできる。

食堂やサークル、部活動、授業などの4年を除く全学年が多く参加するところで配るので、まだ行動が起こせていない学生にリーチ可能。

就活生だけでなく、1、2年生にもリーチが可能

1、2年に向けて貴社の魅力的な長期インターンの紹介用のページもご用意しております！

長期インターンからの採用の可能性あり！



4料金プランと契約期間

一つの特集記事につき税込22万円

契約期間8月31日まで
(契約したところから随時作成、**たとえ1社でも発行**)

流れ

契約→記事作成→印刷会社に冊子作製を依頼→配布

***長期インターンからの内定による紹介料はいただきません。**

5 お問い合わせ

ご興味ございましたら、30分ほど、ZOOMでのお話のお時間を頂
けますと幸いです。ご質問等ございましたらお気軽にお尋ねくだ
さい。

メールでの問い合わせ

so512ka609nohi@gmail.com

平田壮一郎