

来社率/参加率向上Tips10選

「事前のキャンセル連絡もなく、説明会や面接の当日、参加者が来ない…」といったことはありませんか？
ある程度は仕方がないとは言え、企業側でも手を打てるポイントや改善点があるかもしれません。
ジェイックで実践して効果があがった対策をまとめてみました。
ベーシックな内容が多いですが、改めてご覧いただき、何か参考になる点があれば幸いです。



目次

< 事前準備編 >

1. [面接ではなく「面談」と記載する](#)
2. [来社/参加メリットを紹介する](#)
3. [送信メールは媒体等のテンプレートから必ず変える](#)

< 応募者との連絡編 >

4. [応募者への連絡はその日のうちにする](#)
5. [面接候補日を企業から提示する](#)
6. [当日の担当者を紹介する](#)
7. [応募者からの事前質問へは即座に回答する](#)
8. [来社/参加予定日のリマインド（参加確認）を徹底する](#)
9. [面接場所・視聴方法を丁寧に事前連絡で伝える](#)
10. [メールよりも電話にする](#)

< 来社・参加後フォローのTips >

- [参加後に「お礼」メールを送る](#)
- [面接のフィードバックをする](#)

<事前準備編>

1 面接ではなく「面談」と記載する

些細な違いですが、「面接」という表記に堅苦しさを感じてしまう学生は多く、少しでも遅刻しそうな場合や体調が優れない場合などはすぐにキャンセルされてしまう傾向があります。実際に行うものは同じだとしても、「面談」と表記をしたり、「カジュアル面接」といった形で、参加ハードルを下げることにより、来社率/参加率向上に繋がります。学生は“常に評価されている”という感覚に陥りがちであるため、言葉一つも重要ですし、服装等も私服で構いませんと伝えるだけで変わると思います。

2 来社/参加メリットを紹介する

「交通費補助等がついている」と非常に分かりやすいかもしれませんが、意外と参加するメリットを学生に伝えていないことはよくあります。社長に会える、若手社員に会える、質問の機会がある、最寄り駅から会場まで徒歩5分圏内、内定が早い選考直結型、業界構造が分かる、オフィスを見学できる…など、内容に大きく手を入れなくてもメリットを提示することは可能です。

なお、面談であれば、質問内容、説明会の場合は構成や質問タイムがあるかなども伝えておくといよいでしょう。採用方針にもよりますが、せっかく顔を突き合わせてお互いが時間を消費するので、予め決まっていることは学生に伝えて、より深い話をできるようにしたほうが良いでしょう。学生の準備力も試せますし、「準備をしたのが面接、説明会に行かないと無駄になってしまう」という考えにもなり、参加率・来社率向上にも繋がります。

3 返信メールは媒体等のテンプレートから必ず変える

採用媒体に備わっているテンプレート等に変更して使用することがおすすめです。学生からすると、何社もからメッセージが届くので、テンプレートのような内容だとやはり印象に残りづらくなります。申込の自動返信メールに上記の来社/参加メリットを記載したり、学生ごとに「当社では〇〇大学の卒業生が活躍していますので〇〇さんに会えるのを楽しみにしています！」一言添えたりするだけでも参加率は変わってきます。

<応募者との連絡編>

4 応募者への連絡はその日のうちにする

営業時間外は例外ですが、対応スピードは説明会や面接への参加率に影響してきます。「説明会に応募したり連絡したりした瞬間が学生の興味や関心が一番高い状態」です。「鉄は熱いうちに打て」という言葉があるように、応募学生に対する一次対応は優先順位を上げて行いましょう。即時対応だけであれば、アウトソーシングを使うことも可能ですし、内定者アルバイトを使っている企業もあります。その会社では、学生の一次対応、来社確認TEL、場合によっては学生の就活相談などまで内定者が行っており、内定者だからこそ学生の気持ちを汲み取りやすいのか、説明会への参加率は非常に良好です。

5 面接候補日は企業から提示する

とりわけ面接では日程調整が長引いてしまう、先の日程になってしまうと、学生が離脱しやすい傾向があります。学生からの日程提示を待つのではなく、面接調整では企業から日程を提示すると、学生は「日程を選択するだけ」になるため、文章も手短で済み、返信率や返信スピードが向上します。多少工数が取られたり、提示した日程はブロックされてしまったりしますので、回答期限等をつけて送るのもひとつです。

6 当日の担当者を紹介する

当日どんな人が担当するのかを紹介するのも、説明会や面接の参加率をあげるテクニックのひとつです。もし電話等で事前に話せるのであれば、事前に担当者の経歴やパーソナリティ、質問すると良いことをレコメンドすることも良いでしょう。学生側も当日までの準備ができますし、「相手の顔」が見えるとドタキャン等をしにくくなる心理が働き、キャンセル率が下がります。

7 応募者からの事前質問へは即座に回答する

来社・参加前の質問は、学生の来社ハードルとなっているもの、不安からくるものがほとんどです。そういった不安を抱えたまま時間が経ってしまうと温度感は下がっていきます。突発的な対応となりますが、**学生からの事前質問は即座に回答**をしましょう。よくある質問等はまとめて、メール等に記載しておくのも一つの手です。

8 来社/参加予定日のリマインド（参加確認）を徹底する

“徹底する”と表現させていただきましたが、来社確認はそこまでテクニックを要さないもので、しつこさが重要となってきます。電話だけでなくSMSやLINE等を活用することも一つです。重要なのは、学生に「参加します」と表明させることです。学生自身が参加表明することで、一貫性の心理が働き、参加率はあがります。前日連絡ですと、連絡が繋がらなかったりするので、**2～3営業日前からコンタクト**を取るようにすると良いとも思います。

9 面接場所・視聴方法を丁寧に事前連絡で伝える

当日電車の遅延等でギリギリの到着となる学生は必ず発生します。行ったことのない場所だと迷子になりやすく、「遅刻するなら、もう行かない方が良いのではないか」という発想も生じます。実際に「場所がよく分からなくて行きませんでした」という学生はいますので、場所や行き方などを丁寧に伝えましょう。最近はスマホが手元にありますので、正確な住所やgooglemapのリンク、また道順の目印等も送っておくと良いでしょう。

対面に限らず、WEB面接やWEB説明会等でも「視聴方法が分からず、当日参加できなかった」という声はよく聞きます。視聴までの一つ一つのステップを記載し、参加意志のある学生が漏れなく視聴できるような状態にしましょう。一番良いのは説明会であれば①申込のお礼メール、②前日のリマインドメール、③当日のリマインドメール、と3回案内することです。とくに申込のお礼メールが最も開封率は高くなりますので、お礼メールに視聴方法と視聴URLを記載することがオススメです。

10 メールよりも電話にする

メールよりも電話で双方向の会話を挟むほうが来社率は高まります。もちろん電話が繋がりにくい等は発生しますが、予め電話番号やかける時間を伝え、なるべく**来社前に学生と対話**することがオススメです。

なお、申込のお礼メール等にリマインドの電話があること等を伝えておくと通電率が上がり、結果として参加・来社率を高められます。どんな番号からいつ頃どのような内容から電話がかかってくるのかを伝えておくことで、学生も事前に番号を登録したりして準備をすることができます。スマホ文化になる中で徐々に知らない電話番号からの電話に対して出ない傾向は強くなっていますので、前もって電話のタイミングや内容を学生に伝えておくことはポイントです。

<来社・参加後フォロー編>

以下は直接的な参加率には関連しませんが、間接的なところで来社・参加後のフォローノウハウをお伝えします

参加後に「お礼」メールを送る

面接等の合否に限らず、しっかりと来社・参加の「お礼」連絡はするようにしましょう。次の選考に進む学生の場合は、次回の来社・参加率が高まりますし、繋がらない学生に関してもSNSや口コミサイトでのネガティブな発言を防ぐことができます。

面接のフィードバックをする

面接のフィードバックは学生の印象に確実にプラス効果があります。学生自身の成長に寄り添っていると学生から良い印象をもらえるため、次回へのステップ率が高まります。また、お礼メールと同じように選考に落ちた学生からのネガティブ印象をやわらげ・ネット上でのネガティブ発言を避けることができます。

選考を通して学生の成長にも寄与できますし、フィードバックをしっかりと反映して改善をしているかで学生自身の自社への意欲も見ることができます。もし行っていないという場合はぜひ試しにやってみてはいかがでしょうか。なお、フィードバックは「上から目線で偉そうな印象」を与えてしまうと逆効果です。好印象に繋げるためには「プラス評価や良くできていた点、長所から入り、3つ承認したうえで、一番大きな改善ポイントを一つフィードバックする」のがおすすめです。

自社にエントリーしているということは、どこか学生には興味を惹かれたポイントがあったはずです。

企業の対応次第で、その興味が上乗せされるのか、興味よりも面倒くささが上回ってしまうのか変わります。

学生の立場に立って、自社の対応を一度振り返ってみるのも良いかもしれません。

ご紹介した10個のノウハウの何か一つでも来社率/参加率向上を考える参考になれば幸いです。