

報道関係者各位

株式会社ポールド

現役大学生による就活生のキャリアカウンセリング及び企業紹介事業

「キャリアブリッジ」を7月1日より提供開始

就活生の本音を聞きだし、「最適な」1社のみを紹介。就活生と企業のベストマッチングにより短期退職を防止。

ITエンジニア人材アウトソーシングサービスを提供する株式会社ポールド(本社:東京都港区赤坂、代表取締役:澤田敏、以下ポールド)は、学生インターン生による新卒紹介事業「キャリアブリッジ」の提供を開始します。

現在、景気が上向きになっていることにより、有効求人倍率も1.48倍*1となり、バブル経済期の水準を超える数値となっています。その為、新卒採用市場においても、各社優秀な学生の取り合いとなっています。

その一方で、現在学生の就職活動は、就職することが目的となり、自身が将来どのような人生を送りたいか、どの程度の収入を目指したいか、将来のビジョンが曖昧なまま活動する就活生が多くいる傾向にあります。その為、社会人になってから自分の思い描いていた理想と現実とのギャップに悩み、入社3年後に離職する率が31.9%*2という結果となっていることが推測されます。

また、2016年卒業者の内定辞退率は63.9%*3、平均内定辞退社数2.04社*3という数値から、複数社内定を獲得しそこから選択することが当たり前の時代になっていることや、入社1年後の企業への不満足度が48.5%*3(満足していない・あまり満足していない・どちらでもないを選んだ人を不満足とした場合)となっていることから、半数近くの学生が人生に一度の新卒生としての会社選びに満足していないことがわかります。

さらに、入社予定者への企業側の満足度が64.7%*3という結果から、企業側も満足のいく採用活動が出来ていない実態も伺えます。

そこで、ポールドはこのような課題を多く抱えた学生の就職活動の現状を変え、就活生にも受け入れる企業側にとっても効率的で最適な採用活動を支援をすべく、「キャリアブリッジ」の提供開始を決定いたしました。



【キャリアブリッジの特徴】

◎現役学生が就活生のカウンセリングを行う

カウンセリングというのは、まずは本人の本音を知ることが重要だと考えています。同じ学生という立場からアプローチし、友達のように何でも話せるような信頼関係をまずは築いてから、どのような人生を送りたいのか、仕事とプライベートに対してのどう考えているのか、仕事に就く上で譲れない事・逆に優先順位が低い事は何か等のヒアリングを行い、その希望が叶う企業を検討します。

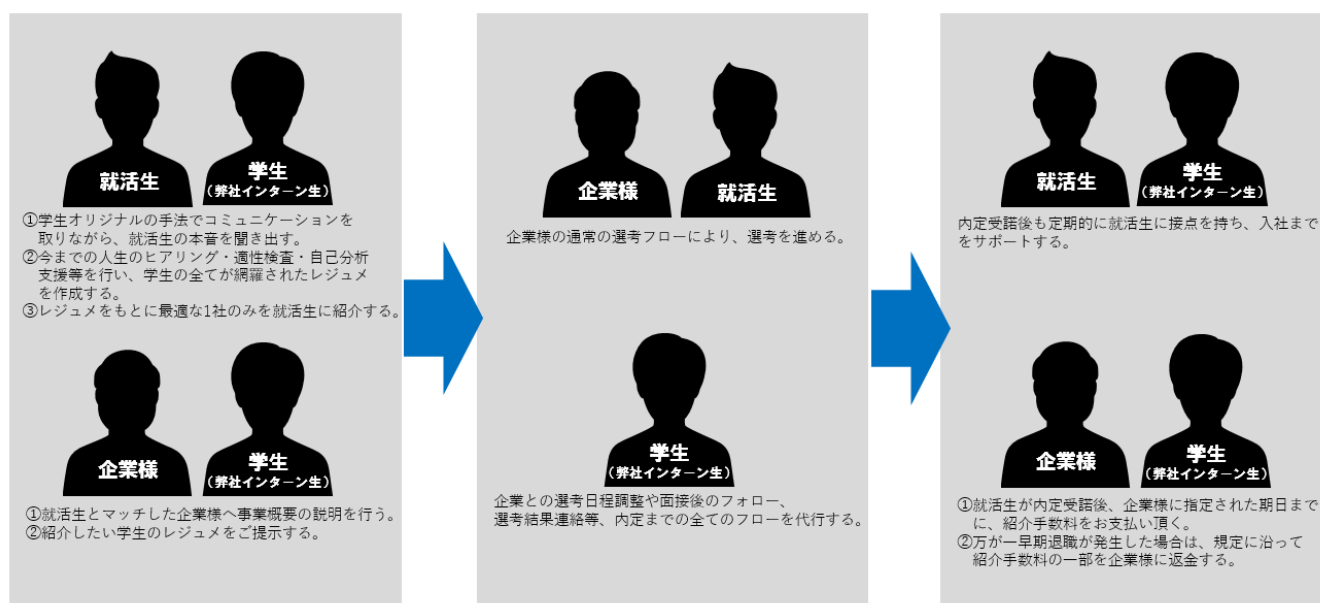
打ち解ける為には、caféでお茶をしたり、興味のある映画を見に行った後に話しをしたり…その就活生に合わせた手法を学生が考えアプローチします。カウンセリングを受ける就活生も、プロフィール紹介をもとにどの学生(カウンセラー)と話したいかを選択することが出来ます。企業の人事担当者や一般的な企業のキャリアカウンセラーではなく、仲良くなったからこそ聞き出せる本音を引出し、ベストマッチングに繋がります。

◎就活生 1 人に「最適な」1 社のみを紹介

就活生は通常面接にいく為に、エントリーシートを書いたり、履歴書の自己 PR を企業に合わせて記載したり…まだ入社したいと心に決めていない企業の為に膨大な時間を浪費しています。一方で企業側も採用目標に対して何倍もの人数の学生の書類選考や面接を実施します。先述した数値にも表れているように 1 人で平均しても 2 社以上の内定を獲得する学生が大半を占めている時代ですので、企業側も学生に内定を出した後の受諾をもらうまでのアプローチに手間暇をかけている状況です。こういった非効率な就職活動を解消する為に、1 名の学生に本当にあった「最適な」1 社のみを紹介し、就活生と企業の立場になり、それぞれがマッチングするかを、カウンセリングを行った学生が徹底的に分析します。それにより、就活生の時間の有効活用、企業側の採用活動の効率化、そして、入社後の短期離職防止に繋がります。

また、適性検査実施や自己分析支援も弊社で行います。通常企業様が自社で費用をかけて行っている工程をあらかじめ実施した上でご紹介する事により、コスト削減が実現出来ること、選考途中で適性検査によりわかる企業とのアンマッチを 0 に出来るので、無駄な工数を削減する事に繋がります。

■サービスの流れ



この新規事業は、直近 3 年間新卒採用の最前線に立ち、年間で 1000 名以上の就活生に対してインターンシップを行ってきたボールド取締役の福井克明が、今まで培ってきたノウハウをもとに全体統括を行います。インターンシップでは大手企業やベンチャー企業の特徴や環境、そこでどのようなキャリアが描けるかを説明しています。新規事業を運営する学生もそのインターンシップを受講しており、学生による就活生へのカウンセリング指導も福井が行っております。

福井 克明(ふくい かつあき) プロフィール

牛角や土間土間などを展開するレイズインターナショナルで、常務取締役(最高財務責任者)として経営戦略を担い am/pm、成城石井の M&A の指揮を執る。その後、コンサルタントを経て 2013 年 11 月にボールドへ参画。社会の仕組みと就活の歩き方をレクチャーする OneDay インターンをボランティア的に 100 回以上開催し、のべ 1000 名の学生の就職活動をサポート。

今後、ボールドは、「キャリアブリッジ」を通じて、就職活動の新スタンダードを作り、新卒生の短期退職を 0 にする時代を目指して参ります。

関連サイト

<http://site-1160495-1330-6399.strikingly.com>

*1 一般職業紹介状況(職業安定業務統計)

*2 入社 3 年後の離職率 厚生労働省の新規学卒者の離職状況より

*3 リクルートキャリア 就職みらい研究所調べ(2015 年 12 月 24 日～2016 年 1 月 28 日実施)

**■ボールドについて** <http://www.bold.ne.jp/>

ボールドは、IT エンジニアのアウトソーシング事業を展開する企業です。官公庁から一般企業まで幅広いユーザーに対して IT 人材によるサービスを提供しております。特に、社員の教育に力を入れており、人間力を兼ね備えた IT エンジニアを育成し、品質のよいサービスをユーザーに提供しております。

人間力を兼ね備えた IT エンジニアを育てることにより、IT 業界の「35 歳定年説」を覆していくこと目指しております。

■リリースに関するお問い合わせ先

株式会社ボールド 経営戦略本部 広報担当 徳永

TEL:03-5545-7177 FAX:03-5545-4417 E-mail:pr@bold.ne.jp

■本リリースの素材につきまして

下記 URL よりダウンロードいただけます。

<http://www.bold.ne.jp/download/>