

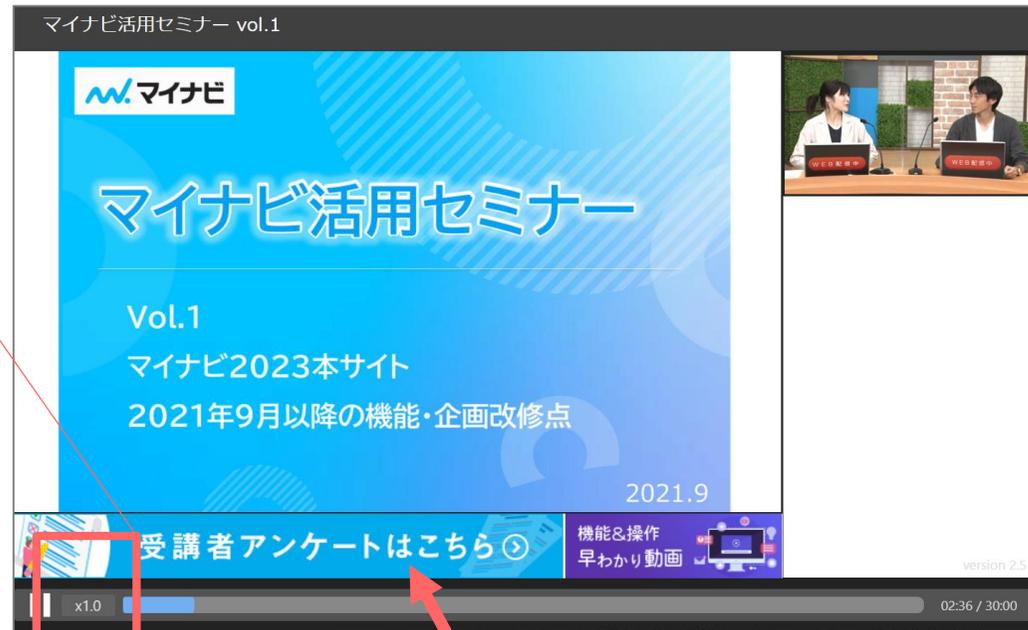
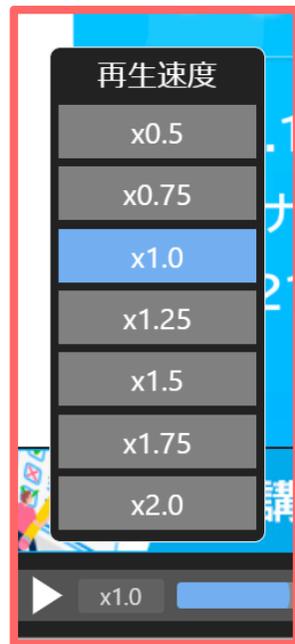
マイナビ活用セミナー

Vol.5

魅力的な画面にするには

ナビ活用セミナーは **気軽**にマイナビの情報をチェックいただける存在を目指します。

再生速度の調整が
できるようになりました！



ご質問、ご感想は アンケートフォームよりお寄せください



魅力的＝働いてみたくなるナビ画面へ！

Chapter 01

なぜナビ画面が重要なのか

マーケティング理論からみる「ナビ画面」の役割とは

Chapter 02

魅力的なナビ画面～原稿編～

すぐ実践できる5つのポイント

Chapter 03

魅力的なナビ画面～画像編～

1点でも多く登録！ 情報量と印象で差をつけよう

Chapter 01

なぜナビ画面が重要なのか

ただのエントリーボックスへの入り口では…？



マイナビサイト上での発見からエントリーまでの流れは…



マイナビ上での検索



プッシュ型広告(HDM等)



特集、公開回答、レコメンドetc



ENTRY



一連の動きを マーケティングモデル「AIDAの法則」で整理すると…

③ Desire 欲求

(もっと知りたい)



マイナビ上での検索



プッシュ型広告(HDM等)



特集、公開回答、レコメンドetc



ENTRY



④ Action 行動

(エントリー)

① Attention 注目

(企業を見つける)

② Interest 興味

(企業に興味があわく)

ナビ画面 = エントリーの意思決定を行う場所



マイナビ上での検索



プッシュ型広告(HDM等)



特集、公開回答、レコメンドetc



③ Desire 欲求
(もっと知りたい)

② Interest 興味
(企業に興味があわく)

ENTRY



④ Action 行動
(エントリー)

① Attention 注目
(企業を見つける)

Z世代は、加工されていない生の声を好む傾向が強い

「RJP理論(※)」 良い面だけでなく、ネガティブな情報も伝えることでミスマッチを防止

(※ Realistic Job Preview)

ワクチン効果

良いことだけでなく、悪いことも同時に伝えることで、事前に自社に対する免疫(ワクチン)を作る効果が期待できる。

スクリーニング効果

求人に関する情報を包み隠さず伝えることで、多くの正しい情報を得ることが出来、本当に入社したい会社なのかを自己選択する力が高まる。

コミットメント効果

企業がネガティブな情報提供も行うことで求職者が誠意を感じ、企業への誠実さを感じることが出来る。

役割明確化効果

企業が求職者に求めること(任せたい仕事の具体的な内容)をきちんと伝えることで、求職者の就業意欲を向上させることが期待できる。

Z世代は、加工されていない生の声を好む傾向が強い

「RJP理論(※)」良い面だけでなく、ネガティブな情報も伝えることでミスマッチを防止

(※ Realistic Job Preview)

ワクチン効果

スクリーニング効果

良いことだけでなく、**選考・内定辞退や早期離職を防止**ず伝えることで、多くの正しい情報を得ることが出来、本当に入社したい会社なのかを自己選択する力が高まる。

誠実な情報提供で応募が増えた事例も！

コミットメント効果

役割明確化効果

企業がネガティブな情報提供も行うことで求職者が誠意を感じ、企業への誠実さを感じることができる。

企業が求職者に求めること(任せたい仕事の具体的な内容)をきちんと伝えることで、求職者の就業意欲を向上させることが期待できる。

マイナビ活用セミナー | 魅力的な画面にするには

Chapter 02

魅力的なナビ画面～原稿編～

すぐ実践できる！ 魅力的な原稿から見えた5つのポイント

1. 学生が企業選択のポイントで重視している項目をもりこんでいる
2. 学生が人事に聞きづらい情報を記載している
3. 知名度の高いものがある場合は原稿にいれている
4. 企業キャッチで記事の内容をイメージさせている
5. 業界イメージ調査を活用して原稿に反映させている

1. 学生が企業選択のポイントで重視している項目をもりこんでいる

■企業選択のポイント

(3)あなたが企業選択をする場合、どのような企業がよいと思いますか(2つ選択)

	全体		文系男子		理系男子		文系女子		理系女子	
	21年卒									
安定している会社	42.8%	38.3%	46.6%	41.4%	46.4%	43.5%	38.3%	32.9%	38.0%	32.7%
これから伸びそうな会社	12.4%	12.6%	16.9%	16.1%	15.2%	16.2%	7.9%	7.9%	7.7%	8.0%
給料の良い会社	17.5%	19.8%	20.6%	22.8%	22.6%	24.5%	12.1%	14.1%	13.8%	16.0%
自分のやりたい仕事(職種)ができる会社	34.6%	35.9%	30.0%	32.1%	34.7%	35.6%	36.0%	37.3%	41.8%	42.1%
有名な会社	2.9%	3.3%	3.5%	3.7%	3.6%	4.0%	2.1%	2.7%	2.0%	2.2%
休日・休暇の多い会社	9.1%	10.8%	9.6%	11.5%	8.7%	10.0%	9.6%	11.2%	7.5%	10.2%
勤務制度、住宅など福利厚生の良い会社	11.0%	12.8%	8.4%	9.7%	8.9%	9.4%	13.4%	16.9%	15.2%	17.3%
転動のない会社	4.8%	4.2%	4.0%	3.6%	4.1%	3.3%	6.1%	5.5%	5.1%	4.8%
海外で活躍できそうな会社	3.0%	3.5%	2.9%	3.6%	1.9%	2.2%	4.5%	5.1%	1.7%	2.4%
いろいろな職種を経験できる会社	3.1%	3.0%	3.3%	3.1%	2.6%	2.7%	3.4%	3.0%	2.6%	2.9%
自分の能力・専門を活かせる会社	6.3%	6.4%	5.8%	5.3%	7.2%	7.4%	5.1%	5.5%	8.6%	8.6%
大学・男女差別のない会社	2.5%	1.8%	1.8%	1.4%	0.8%	0.7%	4.3%	3.1%	3.1%	2.5%
若手が活躍できる会社	2.5%	2.1%	3.5%	2.6%	2.0%	1.8%	2.2%	2.0%	1.7%	1.6%
事業を多角化している会社	1.2%	1.1%	1.4%	1.2%	1.2%	1.3%	1.1%	0.9%	1.2%	0.8%
働きがいのある会社	12.8%	12.7%	12.5%	12.8%	10.4%	9.8%	15.1%	15.1%	12.7%	13.0%
志望業種の会社	3.0%	2.8%	2.7%	2.4%	3.4%	3.5%	2.6%	2.5%	3.6%	2.9%
親しみのある会社	3.8%	3.4%	3.1%	3.2%	2.6%	2.1%	5.2%	4.7%	4.6%	3.6%
社風が良い会社	11.3%	11.3%	7.6%	8.3%	7.4%	7.7%	16.5%	16.0%	14.8%	14.9%
一生続けられる会社	4.5%	4.5%	4.1%	4.7%	4.6%	4.3%	4.7%	4.5%	4.6%	4.5%
研修制度のしっかりしている会社	2.8%	2.5%	2.1%	2.4%	3.4%	2.4%	2.6%	2.4%	3.8%	3.7%

出典:マイナビ 2022年卒大学生就職意識調査(2021年4月)

Click!

原稿に反映



Point!

- ・左のうち、記載できる項目は記載する
- ・文理男女別、志望職種別データも参考に

2. 学生が人事に聞きづらい情報を記載している

例:福利厚生について

「こんなことを説明会で聞いたら失礼では？」

「仕事より福利厚生を気にしていると思われたくない！」



Point!

できればナビ画面で知りたい情報。

制度の紹介だけでなく「〇%補助」、と具体的な数字を記載しているとより良い。

3. 知名度の高いものがある場合は原稿にいれている

学生にとって、仕事とはそもそもイメージがつきにくいもの…

➡ 身近にある商品やサービスなど、普段の生活に関連付けることでイメージがつきやすくなり、印象にも残る

- ・ CMソングでおなじみの「スーパーマーケット〇〇」を展開しています
- ・ 実は皆さんが使っているスマートフォンの〇%に弊社の素材が使われています

+画像もあれば効果的！



4. 企業キャッチで記事の内容をイメージさせている

企業キャッチ (80文字)

抽象的なタイトルよりも、どんなことが記載されているのか、最初に分かることで学生の興味をわかせる画面になっている



✕ わたしのナビ、マイナビ。さあ、一緒に次のステージへ！

一見エモい感じがするが…
抽象的で実は何も伝わらない

○ 「わたしのナビ、マイナビ」一人材サービス事業を主軸に、複合型事業を展開。人生に寄り添い、「わたし」の暮らしをナビゲートしています。

GOOD!

5. 業界イメージ調査を活用して原稿に反映させている

 プラスイメージは原稿にもりこむ

例:住宅・インテリア業界のプラスイメージ上位「人の役に立つ」※

 人と接する魅力がわかりやすく伝わるよう企業キャッチに記載

 マイナスイメージは原稿で払拭する

例:コンサルティング業界のマイナスイメージ上位「安定性」※

 会社内容内に創業の歴史や、取引実績を記載

※出典:マイナビ 2022年卒大学生業界イメージ調査(2021年5月)

Click!

マイナビ活用セミナー | 魅力的な画面にするには

Chapter 03

魅力的なナビ画面～画像編～

画像優位性効果 PSE (Picture Superiority Effect) = 百聞は一見にしかず

当社は〇〇エリアの地域密着型
インテリアメーカーです

当社は〇〇エリアの地域密着型
インテリアメーカーです



画像優位性効果 PSE (Picture Superiority Effect) = 百聞は一見にしかず

当社は〇〇エリアの地域密着型
インテリアメーカーです

当社は〇〇エリアの地域密着型
インテリアメーカーです



そうですか

お洒落な店舗あり

外回りの営業活動

先輩と一緒に安心！

商品の雰囲気がいいね

社員が仲良さそう

画像優位性効果 PSE (Picture Superiority Effect) = 百聞は一見にしかず

当社は〇〇エリアの地域密着型
インテリアメーカーです

当社は〇〇エリアの地域密着型
インテリアメーカーです



画像の登録点数は **多いほど良い**

- ・会社特徴アピール画像 10点
- ・会社概要画面 5点 (伝言板横、会社紹介、事業内容横)
- ・採用データ画面 2点

会社特徴アピール画像

テーマ選択 **12/13(月)** 開始

Point!

歯が見える笑顔、きれいな服装、すっきりとした背景で



ジャケットがあるとカッコリとした
フォーマルな印象になるが、無くても良い。
色味が加わるとより明るい印象に。



「微笑み」は意外と伝わりづらい

Point! 目線＝「前」「未来」をイメージする

会社紹介記事



与えられた責任は大きく、私たちが生み出した価値が組織を動かし、経済を動かし、社会を動かしていきます。そしてそれらが一人ひとりの人生に大きな影響を与えていきます。



マイナビでは新卒中途関係なく正当な評価がされます。悔しい思いをする人もいますがそこで終わらないのがマイナビ社員。その悔しさをバネに前進していきます。

期待を創れ。期待を超えろ。

入社1年目 vs 敏腕社長
 入社1年目 vs 競合他社のエリート営業マン
 入社1年目 vs ベテラン人事担当者…

1973年創業以来、時代と共に変化しながら成長しているマイナビ。暮らしや社会の変化をいち早く察知し、新たな事業やサービスを生み出し続けてきました。

目の前のクライアントに真剣に向き合い、自ら期待を創り、超えていく。
 ときには、圧倒的に経験のあるクライアントの心も動かしていく。一人一人がクライアントの期待を超え続けてきたからこそ、今のマイナビの成長があるのです。

いま、みなさんが見ている就職情報サイト「マイナビ2021」もその一つ。

10名からスタートした組織が、いまや6000名を超える大企業に。成長する企業には成長する理由があるのです。



目線を画面内側、記事の方向に向けると記事全体の一体感が出て洗練された印象に。逆に外側を向くと、まとまりがないように感じる。モバイル版デザインもあわせて確認を！

会社紹介記事



与えられた責任は大きく、私たちが生み出した価値が組織を動かし、経済を動かし、社会を動かしていきます。そしてそれらが一人ひとりの人生に大きな影響を与えていきます。



マイナビでは新卒中途関係なく正当な評価がされます。悔しい思いをする人もいますがそこで終わらないのがマイナビ社員。その悔しさをバネに前進していきます。

期待を創れ。期待を超えろ。

入社1年目 vs 敏腕社長
 入社1年目 vs 競合他社のエリート営業マン
 入社1年目 vs ベテラン人事担当者…

1973年創業以来、時代と共に変化しながら成長しているマイナビ。暮らしや社会の変化をいち早く察知し、新たな事業やサービスを生み出し続けてきました。

目の前のクライアントに真剣に向き合い、自ら期待を創り、超えていく。
 ときには、圧倒的に経験のあるクライアントの心も動かしていく。一人一人がクライアントの期待を超え続けてきたからこそ、今のマイナビの成長があるのです。

いま、みなさんが見ている就職情報サイト「マイナビ2021」もその一つ。

10名からスタートした組織が、いまや6000名を超える大企業に。成長する企業には成長する理由があるのです。



会社紹介記事



与えられた責任は大きく、私たちが生み出した価値が組織を動かし、経済を動かし、社会を動かしていきます。そしてそれらが一人ひとりの人生に大きな影響を与えていきます。



マイナビでは新卒中途関係なく正当な評価がされます。悔しい思いをする人もいますがそこで終わらないのがマイナビ社員。その悔しさをバネに前進していきます。

Point!

トリミング範囲によって与える印象が変わる

広い

働く環境の様子や社風が伝わりやすい。
会社紹介などに適している。



狭い

被写体の人柄や親近感が伝わりやすい。
先輩社員紹介などに適している。



エントリー促進のためには、設定面だけでなく画面の中身も見直しを！

原稿

学生の「知りたいポイント」をおさえて
エントリーの意思決定を後押し

画像

1点でも多く登録！
情報量と印象で他社との差別化を





魅力的＝働いてみたくなるナビ画面へ！

Chapter 01

なぜナビ画面が重要なのか

マーケティング理論からみる「ナビ画面」の役割とは

Chapter 02

魅力的なナビ画面～原稿編～

すぐ実践できる5つのポイント

Chapter 03

魅力的なナビ画面～画像編～

1点でも多く登録！ 情報量と印象で差をつけよう

マイナビ活用セミナー | お知らせ

Commercial

企業と学生との面談に特化したコミュニケーションツール

WEB面談

WEB面談

1回の受付定員人数が最大10名まで、面談URLへの接続人数が最大5名まで可能になります。
アプリインストール不要で簡単に接続いただけます。

※別途詳細な企画書がございます。

WEB面談がバージョンアップいたします

RENEWAL

複数人接続など機能を
拡充いたしました



1. 企業5：学生10までの複数人接続が可能になります。
2. 接続先画面に採用活動に便利な新機能を搭載いたします。

WEB面談 接続イメージ

▼通話画面



Check Point!

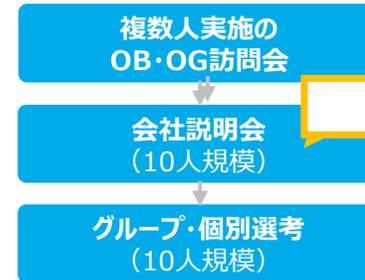
スムーズなWEB面談実施のため以下の便利な機能も搭載しております。
バーチャル背景/主催者（企業）と参加者（学生）の画面切り分け/挙手機能/主催者チャット機能/
応募者の一覧表示 & 一括操作機能保留機能/接続後データの出力

活用パターン

2～5人規模の接続



5人以上の接続



画面設定・案内・予約受付・実施までマイナビ上で一元管理

マイナビ上のWEB面談の利用方法



①「企業専用画面」よりWEB面談の予約画面を作成



②「セミナー日程一覧」に反映されるURLからWEB面談に接続

日程が経過していない場合のセミナー						
S-751006-0474	2005/10/10(月)	大宮南	9:00~10:00	受付中	1000	5000
日程が経過していない場合のセミナー						
S-751006-0474	2005/10/10(月)	WEBセミナー	9:00~10:00	受付中	1000	5000
日程が経過しているセミナーは表示されていません。						
面談者の面談URL: https://xxx.xxx						
日程の一覧がダウンロードできます。						

※セミナー日程ダウンロード機能を使って、面談ごとの面談URLの出力が可能です。面談ごとに担当者が違う場合、URLの共有にご活用いただけます。



①企業から案内のあった「セミナー画面」より面談を予約

開催日	時間	場所	備考(会場など)	対象	予約
2020/10/18(水)	14:00~17:00	WEBセミナー	パレスサイドビル2F MAP		真珠
2020/10/25(水)	14:00~17:00	東京	パレスサイドビル 2F(東西線竹橋駅直 通) MAP	文系	申し込み済
2020/10/25(水)	18:00~19:00	WEB面談		理系	申し込み済
上記以外の 日程を希望	14:00~17:00	大宮南	パレスサイドビル 2F ト・オフィスタワー 18F MAP		申し込み済

②サクスメールやスケジュール、活動履歴から「WEB面談に進む」を選択



※学生がWEB面談の予約をすると企業・学生それぞれに面談URLが発行されます。
 ・企業向けの面談URLは「企業専用画面」のセミナー日程一覧に表示されます。
 ・学生向けURLはマイナビ2023と連携され、学生画面のサクスメール、スケジュール、活動履歴に反映されます。

③予約時間に接続
WEB面談の画面に繋がったら面談開始



予約時間に接続

《WEB面談の利用条件》

セミナーエントリーを公開で受付中であることが必要です。
 ※企画書に記載されている「WEB面談注意事項」を必ずご確認ください。

【機能概要】

- ・1回の受付定員人数は10名、接続できる最長時間は120分です。
- ・ご利用可能なセミナーエントリーボックスの1つをWEB面談と紐づけて、サクスメールの設定が可能です。
 ※本企画にはセミナーエントリーボックスは含まれません。

マイナビ2023 活用ガイド

<https://job.mynavi.jp/conts/kigyo/2023/>

みなさまにマイナビをもっと“活用”していただきたいという思いより、時期に応じて必要な情報をお伝えしてまいります。

株式会社マイナビ promotion@mynavi.jp

〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1-1-1 パレスサイドビル6F

事業推進統括事業部 就職販促支援部 TEL.03-6267-4577