

見学・応募の3倍のエントリー率
母集団形成の定石

「会社説明会」機能

サービス紹介資料



新卒求職者における見学・応募までの 心理的ハードル

ちょっと気になる求人を見つけた。でももし、見学に行くとなると…

強引に勧誘
されたりしない？

「見てていいよ」と
放置されたりしない？

何時間くらい
かかる？

準備するものは？
持ち物は？

入職を強要
されたりしない？

どんな服装で
行けばいい？

質問しないと
ダメ？

急にテストが
あったりしない？

一人じゃ不安…

どんなことを
質問されるの？



見学・応募を迷う求職者は、このような心理的ハードルを抱えています。

不安だから、気になるけどやめておこう。学校の先生に相談してからにしよう。先生に紹介してもらった医院にしよう…

それは、求職者自身の職場選びの選択肢を狭める結果に繋がりがねません。

もっと、様々な職場を知ることができたら、自分に本当に合った医院を見つけることができるかもしれないのに…。

「会社説明会」は、 見学・応募の一手手前。

「会社説明会」とは、求人者（求人歯科医院）が、日時やプログラム（内容）、持ち物などを予め求職者に対して開示し、その内容を見た求職者が自分の都合と合う場合に参加する対面機会です。

前述のように、求職者にはいざ「見学」となったときに抱く不安があります。

会社説明会は、そういった**求職者の不安を予め取り除いた状態で、求職者との対面機会を得られる**という強みがあります。

求人応募の約3倍のエントリー率

「まずは説明を聞いてみよう」という動機でエントリーが可能のため、求人への見学・応募よりも高い比率で説明会への参加者を獲得できます。

説明会で候補者の母集団を作るところから始めることで、説明会→見学→面接→内定の採用活動サイクルを確立し、各フェーズごとの歩留まり率・通過率や選考時の評価などを管理していくことが大切です。



「場所が遠い」「時間が取れない」… 物理的ハードルを下げる**オンライン説明会**

求職者が見学・面接をためらう理由は、心理的ハードルの高さだけではありません。

「就職先の地域はこだわらないけど、場所が遠いところには見学に行きづらい」

「色々な医院に話を聞いてみたいけど、移動も考えるとなかなか時間が取れない」

そんな物理的ハードルによって、機会を得られない求職者も多く潜在しています。

そこで成果を上げているのが、**「オンライン説明会」**です。

クオキャリアの説明会機能では、オンライン開催の説明会を検索できるようになって
おりますので、オンライン説明会を素早く見つけれられます。



オンライン説明会は、心理的ハードルだけではなく、物理的なハードルも超えて、成果を生んでいます。

地方学生の越境就職にも貢献しており、**2024年度ご利用の法人では、DH4名、DR2名の地方の新卒を採用できた実績**もあります。コロナ禍以降に学生時代を経験した世代になりますので、オンライン授業などでオンラインに対応できる学生が多いため、このような結果が生まれています。

「興味さえ持ってもらえれば、話さえ聞いてもらえれば、自院に惹きつけることができるのに…」そんな医院様にとって非常に強力な機能と言えます。

説明会活用のポイント

求職者は、説明会に対して「**気軽に行ける**」ことを期待しています。

説明会は、求職者の不安を払拭しつつ、**気軽さの中でも医院の魅力を最大限に伝える**ことが重要になります。

1

前述の見学・応募へのハードルを理解した上で、**どのようにハードルを越えさせるか考える**

(見学よりも気軽に参加できるものとして、スケジュール・コンテンツを考える)



2

リクルーター側の経験を積むことで**自院の魅力を伝えるスキル**を高める

(一緒に働く人だからこそ伝えられる魅力がある)



3

参加者を惹きつけるためのコンテンツ作り

(説明資料の作成など。ドキュメント形式、動画形式など、媒体の選択も重要)



4

継続的に採用力を高めるための取り組みを**実行し続ける**

(実行し、振り返り、改善していくことで採用力を高めることができる)



説明会の実例をご紹介します

歯科衛生士向けのプログラム例

形式：オンライン開催 所要時間：1時間程度



10分 ONLINEミーティングへの接続・出席確認

5分 担当からの挨拶・本日のスケジュールについての説明

30分 担当から医院概要の説明

15分 質疑応答・見学予約のご案内

オンライン開催ならではの独自のアレンジも

- ・スマートフォンを使用した内覧紹介
- ・学校からの帰宅後の時間帯に調整しての説明会 など

歯科医師向けのプログラム例

形式：実地開催 所要時間：1時間程度



5分 採用担当から本日の説明・院長あいさつ

10分 医院についての説明
採用担当から／沿革、診療理念・方針、主な診療内容・患者層など

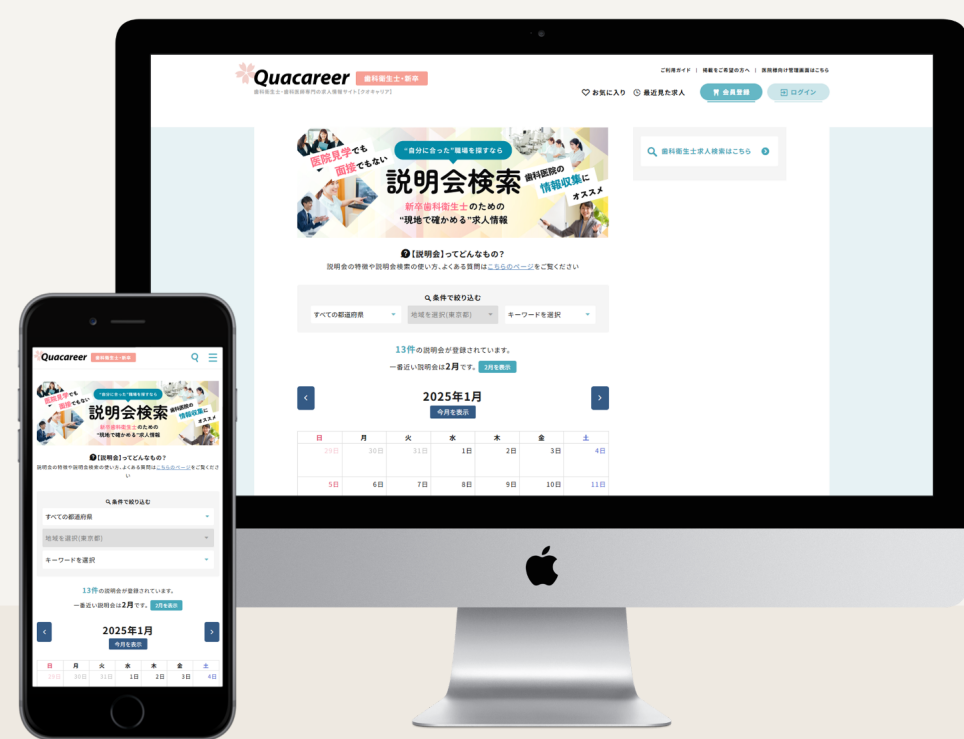
15分 歯科医師の業務内容についての説明
歯科医師から／一日の仕事の流れ、主な担当業務、やりがいなど

15分 歯科医師の新人研修についての説明
歯科医師教育担当から／研修カリキュラム、指導体制、1年後にできるようになることなど

15分 給与や制度、福利厚生などについての説明
事務長から

10分 質疑応答

ご利用料金・サービス仕様



年間 1 職種あたり

100,000円(税抜)

税込価格:110,000円

※職種は歯科衛生士(新卒)、歯科医師が対象です。

※説明会機能は、各職種のWEB掲載プランをご利用のお客様のみ、オプションとしてお申し込みいただけます。

開催日を自由に設定

説明会の開催日時や内容は自由に設定ができ、かつ年度内に何度でも実施が可能です。

WEBクオキャリアの各職種ページには「説明会検索」へのリンクが設けられており、求職者は説明会検索ページの日程カレンダーを参考に、貴院の説明会情報にアクセス・エントリーします。



エントリー者へのメッセージ送信

説明会へのエントリー者とは、「医院向け管理画面」のメッセージ機能でやりとりを行えます。説明会管理ページでは、エントリーした求職者全員に一括でメッセージを送信する機能もございます。説明会の内容の変更や、参加者へのサクスメッセージなどを送る時に便利な機能です。



求人情報と相互リンクで連携

説明会を登録していると、求人掲載ページと説明会ページを結ぶ相互リンクが表示されます。それぞれのページに辿り着く検索動線が増えることで、ページアクセス・エントリー・応募増加の相乗効果が期待できます。



説明会登録～当日までの流れ



①説明会を登録

医院向け管理画面にて、説明会をご登録いただきます。

説明会の開催日時や内容は自由に設定ができ、かつ年度内に何度でも実施が可能です。

説明会を登録すると、WEBクオキャリアの「説明会検索」上に説明会情報が表示されます。



②求職者が閲覧・エントリー

「説明会検索」または求人掲載ページからのリンクにより、求職者が説明会ページを閲覧し、エントリーを行います。

説明会ページは、定員間近やエントリー期限間近になると目立つアイコンが表示されるようになり、求職者のエントリーを惹起します。



③メッセージでやりとり

求職者がエントリーを行うと、医院向け管理画面にメッセージが届きます。（通知メールも同時に届きます）

求職者から質問が来る場合もありますので、ご対応ください。

開催日が近くなったら、リマインドのメッセージを送るのも効果的です。



④説明会当日

予定していたタイムスケジュールに沿って、説明会を実施してください。

説明会ページに記載した内容から変更がある場合は、当日お伝えするのではなく、事前にメッセージで告知するのを強くおすすめいたします。



⑤アフターフォロー

来場いただいた求職者に対して、サンクスメッセージなどアフターフォローを行うことをおすすめします。

説明会管理画面に、エントリー者一括でメッセージを送る機能がありますのでご活用ください。

説明会後も、求職者とは**継続してメッセージのやりとりが可能**ですので、

メッセージを通じて面接に進んでいただいたり、求人情報ページを改めてご案内して応募いただいたりなど、説明会に参加いただいた縁とメッセージ機能をご活用いただき、面接・採用へとつなげていただければと思います。