

学生のスキルや経験が見える。最適な学生を探し出す。

成長支援型ダイレクトリクルーティング dodaキャンパス

登録学生数20万人突破！

ベネッセの学生データベースと接続し国内最大規模のデータベースを構築！



■ダイレクトリクルーティングとは

採用ご担当者様が、データベースの中から採用したい求職者を探し求職者に直接オファーメッセージを送る採用手法です。

近年“売り手”の傾向が続く新卒採用においても、優秀な人材に直接アプローチできる手法として注目されています。

■ナビだけでは出会えない、学生に会いに行く

登録学生数20万人を突破した豊富な学生データベースをご活用いただき、企業から学生に直接オファーを送ることができるため、自社のターゲットに合った候補者にアプローチすることが可能です。従来型の待ちの母集団形成とは異なる層に対してもアプローチができるため、年々導入の傾向が高まっています。

dodaキャンパスの特徴（導入メリット）

エントリーが少ない・応募者の中に求める人物がない・採用ブランディングができていない等の悩みを解消します。

国内最大規模 学生データベースの量と質

2017年11月サービス開始後、
学生登録数は早くも、20万人突破！

<オファー対象者>

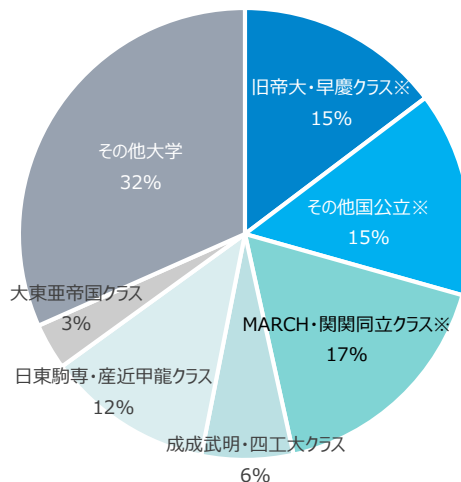
21卒：約3.5万人（順次拡大中）
22卒：約7,900人 23卒：約3,700人
※2019年9月時点・21卒対象

就活生だけでなく 低学年へのアプローチも可能

dodaキャンパスは、大学1・2年生への早期接触も可能！

就活生だけでなく、低学年層への認知拡大のための
広報活動や、採用ブランディングを目的としても
ご利用いただけます。

■オファー対象者属性



※2019年9月時点・21卒対象

理系特定学部 登録状況

■理系全般	8,431名
*理工系ALL	4,548名
└機械工学	523名
└電気電子	595名
└土木建築	680名
*情報系ALL	688名
*生物系ALL	1,775名

都道府県エリア別 登録状況

*北海道・東北	2,391名
*関東	17,428名
└東京	7,950名
*北陸・甲信越	660名
*東海	2,231名
*近畿	7,747名
└大阪	3,530名
*中国・四国	1,077名
*九州・沖縄	1,738名

画面イメージ

フリーワード検索や学びや経験・スキルからターゲットを探すことができます。

進研 花子 シンケンハコ / 編集 (学生ID: FYUL8556-YC)

ベネッセ大学 商学部 経営学科 マーケティング専攻 (経営学)

2019年3月卒業予定 22歳 女性

東京都在住 1998.07生まれ ベネッセ大学卒業

プロフィール 95% オファー 9/9

自己PR ●

私の強みは、時間をかけずに人の顔に入り込めることです。元々、フットワークが軽く、様々な人とコミュニケーションをとる事を好む部分でもあります。現在携わっているテレビ局報道センターでのアルバイトの経験により、お互いの立場を越えて信頼関係を築き上げる術に、より磨きをかけています。私は経営学を専攻しておりますが、大学生活での活動の中で、当事者としてマーケティングに深く関わった経験をいくつもすることができているので、将来はその経験を活かしてマーケティングやプロモーション、それらに関わるコンサルティングの仕事をしたと考えています。また、授業内でUX運用の経験もあるので、企画だけでなく技術的な面でも培ったスキルの活用ができると思っています。

私は、経営学部の仲間と共に教育関連のベンチャー企業を起業して活動しています。その主要な活動として、高校生を対象としたデジタル教材の制作に携わっています。従来は、紙媒体で予習や復習等しますが、これらをスマートフォンやパソコン上でも取り組めるようにすることで、高校生に新しい勉強スタイルを提案する事が目的です。紙教材ではやる気もあがり、理解が進まない高校生でも、デジタルであれば彼らに響くというデータや、高校現場や学習塾の教員や講師の声を拾い集めたことが制作のきっかけとなりました。私はこの教材の一部である高校教員（指導者）向けの教材を作るチームのリーダーとして企画から開発、また教材全体のプロモーションや完成後のバージョンアップまで一貫して、システムエンジニアや営業担当者などのスタッフをまとめる役割を担いました。開発の過程では、様々な関係者の要望を聞く中で予費が膨らむという課題が発生しました。しかし、全国の高校や学習塾へトレーニングを繰り返し、教育現場が抱える課題を集め、その解決につながる機能を最優先に実現する

新しくオファーを送る ●

面談に呼び込むオファー

はじめまして、株式会社○○○○○ 新卒採用担当の○○○と申します。

突然のご連絡にて失礼いたします。

貴殿のプロフィールを拝見し、○○の経験や、そこで培った○○○のスキルを活かして、弊社にご活躍頂けるのではないかと、オファーさせて頂きました。

弊社は、○○業界で○○の事業を行っている創業○年目の会社で、特徴は、○○○や○○○です。そのため、○○○に興味がある方や、「○○○」という気持ちがある方は大歓迎です。

通常は○○○という流れになりますが、貴殿にしましては、まずは弊社の若手社員と○○○という形式でお会い頂ければと思いますが、いかがでしょうか。ぜひ気軽なお気持ちでご参加頂き、今の就職活動の状況や学生時代の経験、将来のやりたい仕事に関して、ざっくばらんにお話を伺えればと思います。

オファーを承認頂けましたら、候補日をお送りさせていただきますので、ご確認頂ければと思います。 ※ご都合が合わない場合は、日程を再調整しますので、その旨ご返信ください。

使用済みオファー枠 19年採用 100 / 100

新しいオファーを送る

※学生がオファーを承認するまでは、氏名・連絡先情報（住所・電話番号・メールアドレス等）は非公開ですが、その他の情報は全て閲覧できます。

料金プラン

21卒ベーシック定額プラン 内定承諾人数に関わらず定額60万円（税別）

対象年度の学生が3年次～4年次の期間中、定額でオファーを送ることができるプランです。期間中にオファーを送った学生が内定承諾に至った場合、追加費用は発生しません。

21卒後期定額プラン 内定承諾人数に関わらず定額36万円（税別）

4年次7月～4年次3月において、上記ベーシックプランと同様、期間中にオファーを送った学生が内定承諾に至った場合、追加費用は発生しません。

成長支援期 (1年次～2年次)	本選考期 (3年次4月～4年次3月末)	後期 (4年次7月～4年次3月末)
低学年ユーザー向けオファー（無料） 各学年つながり上限数：400枠	ベーシック定額プラン 定額60万円（税別） つながり上限数：400枠	後期定額プラン 36万円（税別） つながり上限数：400枠
低学年ユーザー向けオファー（無料） 各学年つながり上限数：400枠		

お申し込み後の流れ

>> サービス導入

【お申し込み】
弊社HPまたはお電話にてお気軽にお申し込みください。
※お申込書の記入・提出をお願いします。

【アカウント発行】

お申し込みから約3営業日後に、契約窓口としてご登録したご担当者様（1名）宛に、メールにてご連絡致します。

>> 初期設定・オファー開始

【初期設定】
管理画面より初期設定を行います。
企業情報、ご担当者様情報等の簡単なデータ入力です。5分程度で設定できます。

【オファー】

学生を検索し、オファーメッセージをお送りください。

>> 内定承諾後の申請

【採用決定・申請】
dodaキャンパスを通じて接触した学生が内定承諾に至った場合、dodaキャンパス管理画面より申請をお願いします。