

実習企業	株式会社 ギルド
実習生	(2年) 小島圭達, 小野寺健桜
指導責任者	菅沼宏光
担当教員	鈴木 源吾

テーマ 転職業界の実データを活用したデータ分析

実習先の概要

会社名：株式会社ギルド 所在地：東京都港区西麻布1-15-1 MORIGUCHI BUILD, 2F
代表取締役：菅沼 宏光 創業：2024年1月5日
事業内容：若手ハイクラス・ミドルクラスを中心に多数の支援。
転職活動から入社後の活躍までをトータルサポートする伴走支援型の人材紹介事業。



背景と目的

- 背景：内定数を増やすために、大元の『新規流入数』を増やしたい
- 目的：現状抱えている問題の解決
- 1, 求人へのエントリーが少ない
 - ↳ 閲覧数における「多い」の目安は、30件以上とのこと
 - 2, 求人掲載からのエントリーする方の8割以上が50歳以上に偏っている
 - ↳ 30-40歳の方が選考通過しやすいためこの年齢層の構成比を上げていきたい

実習内容

- ① 転職業界の市場調査
- ② 市場調査から読み取った内容のプレゼン
- ③ 渡された求人情報の分析
- ④ 中間報告
- ⑤ 仮説の立ち上げ
- ⑥ 仮説の検証
- ⑦ アプローチの決定
- ⑧ 解決策の策定
- ⑨ 最終発表

インターンの内容を大まかに説明すると、下図ようなデータを企業側から貰い、それらを用いて目的に沿った分析をしていき、解決のためのセグメント分析や仮説・アイデアの提案をしていった。

B	C	D	E	F	G
職種名	 興味あり数	エントリー数	エントリー率	面談依頼数	面談依頼率
未経験歓迎【一	49	1	5.90%	1	100.00%
未経験歓迎【一	20	0	0.00%	0	---
Salesforce活用を	17	1	12.50%	0	0.00%
カスタマーサポ	13	0	0.00%	0	---
未経験歓迎【一	11	1	33.30%	1	100.00%
【ブランドマネ	11	0	0.00%	0	---
コーポレート担	9	1	12.50%	1	100.00%
ヘッドハンター	9	0	0.00%	0	---
カスタマーサポ	8	2	50.00%	1	50.00%
【マネジメント	7	1	33.30%	1	100.00%
高級システムキ	6	0	0.00%	0	---
法人営業 管理職	6	0	0.00%	0	---
クリエイティブ	5	1	33.30%	0	0.00%
月間売上15億円	5	0	0.00%	0	---
【東京】ITセキ	4	0	---	0	---
Salesforce活用を	4	0	---	0	---
営業企画部 一	4	1	50.00%	1	100.00%

業務内容の理解

- ・ 実際に業務で使われているツールの理解
- ・ 実際のツールを用いた、連絡や報告など

解決策の提案

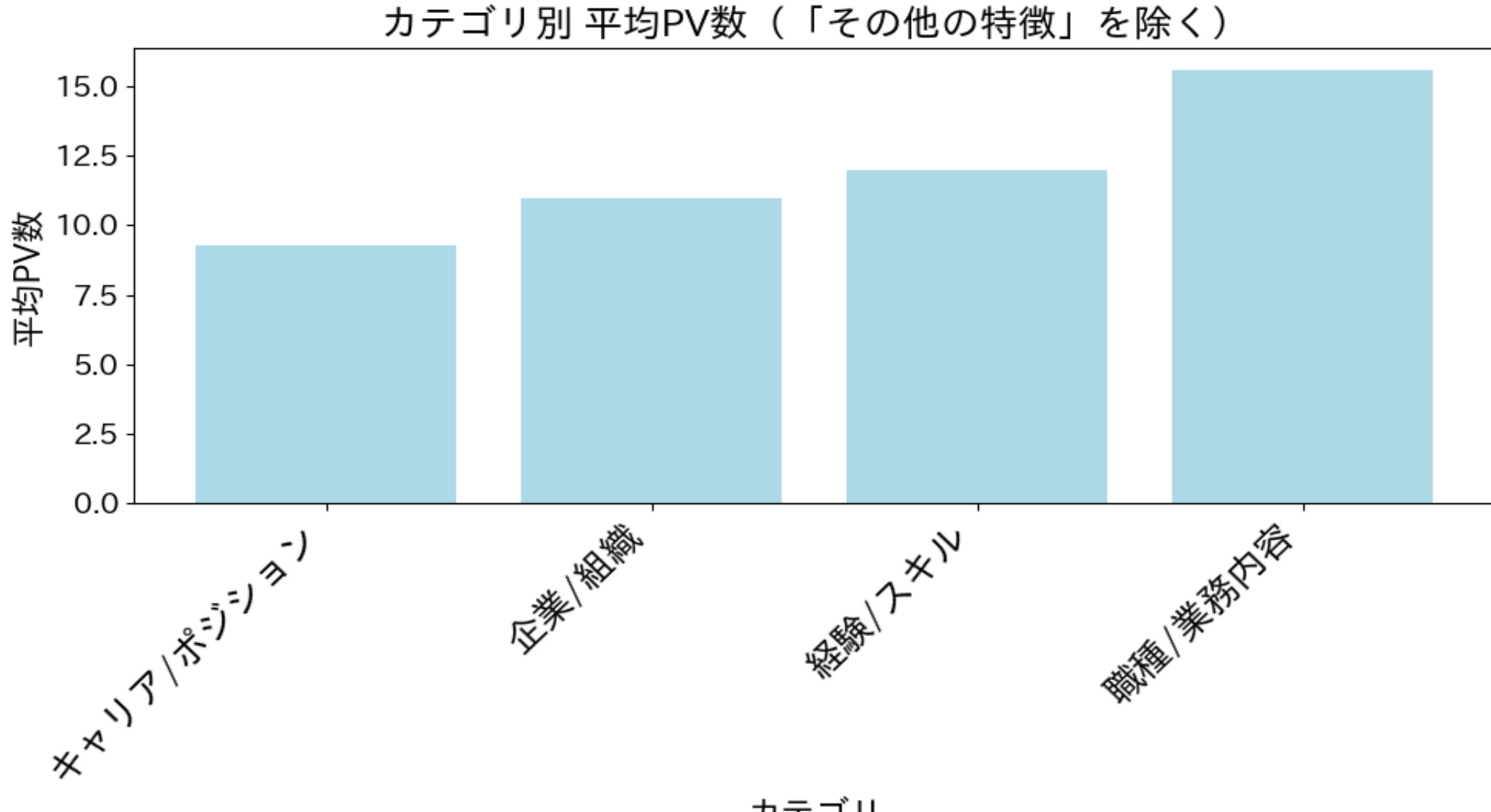
- ・ 分析の中で挙げた仮説をもとに、1つの解決策を考える
- ・ 仮説から出した示唆をまとめ、そこから目的の課題に対する解決策を出す



30代の「転職理由」ランキング

30代の転職理由は、「キャリアアップしたかった」(18.3%)「他の仕事に挑戦したかった」(18.3%)が1位を占めるものの、3位・4位は「給与が低かった」(14.0%)「年収を上げたかった」(12.9%)「労働時間・環境が不満だった」(12.9%)と、労働環境や報酬に対する不満がランキングしました。

順位	理由	割合
1	キャリアアップしたかった	18.3%
1	他の仕事に挑戦したかった	18.3%
3	給与が低かった	14.0%
4	年収を上げたかった	12.9%
4	労働時間・環境が不満だった	12.9%



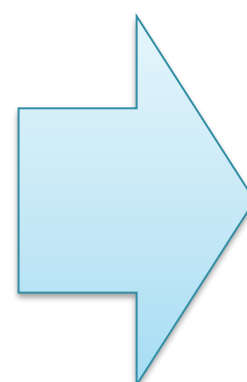
カテゴリ別 平均PV数（「その他の特徴」を除く）

カテゴリ	平均PV数
キャリア/ポジション	9.2
企業/組織	11.0
経験/スキル	12.0
職種/業務内容	15.5

- ・ 30~40代のアンケート結果。30はキャリアアップを選択している。ここのはないが40代は会社の将来や人間関係なども多かった。
- ・ 求人のタイトルを分解した単語をカテゴリに分け、平均PV数を算出した。求職者の関心は仕事内容や役割に集中しており、タイトルでこれらが明確な求人ほどPVが伸びやすいと考えられる。

観察できた事実と示唆のまとめ

職種名は、職種や業務内容を明確にし、その上で「未経験歓迎」などのキーワードを添えることでPV・エントリー双方の伸びが期待できる。さらに、役職や労働条件など具体的な条件を職種名に含めると、エントリー数がより増える傾向にある。



提案
表示する求人の職種名は「前向きなキーワード」＋「具体的な職務」＋「役職（キャリア）」＋「労働条件」の4要素で構成する。」

実習で得た学びや気づき、獲得したスキル

全体の学び

- ・ コミュニケーションの重要性
- ・ 色々と試したり、学習しようとする好奇心
- ・ 最後まで諦めずに取り組む姿勢
- ・ プレゼン能力の必要性
- ・ 職場の雰囲気
- ・ 実践的な学習ができた
- ・ 実務を通して就業へのイメージが掴めた

実習の中で得た個人の学び・気づき（小野寺）

- ・ 今回の実習の中で大学で学んだデータサイエンスの知識が、実際の業務ではどのように組み合わせられ、一つの成果に繋がるのかを理解できた。
- ・ google driveやスプレッドシートなどの基本的なツールが、業務の中で使われ機能していることを体感した。
- ・ 実習の経験から、大学に戻ったらデータサイエンスの分析手法や分析結果のビジネス課題への適用方法についてに取り組み直したいと考えている。

実習の中で得た個人の学び・気づき（小島）

- ・ はじめから何をやっているかあまりわからなかったが、作業をしていくうちにこの間やったことはこれをやるためにやっていたんだと、実習中にやっていたことの一つ一つに意味があったことに気づいた。
- ・ また、課題を解決するために仮説を出し、その答えを出していく作業がとても重要なことにこの実習で改めて気づいた。一つの問いを解決するたびにもう一つの問いが出てくるため、永遠に続くと思われるその作業をすることで、質問された箇所についても具体的に答えることができると感じた。
- ・ 分析に関しては3年生たちの内容より劣ってはいるが今の自分にできることを1ヶ月半頑張って行えた。

2/2