

サービス紹介資料

TKF リファラル

合同会社TKF Project



TKF Project

日本中の本気の学生が切磋琢磨できる場を創りたい。

目次

1. 弊社概要
2. 近年の就活市場
3. サービス紹介
4. 運営体制
5. 料金プラン
6. Appendix

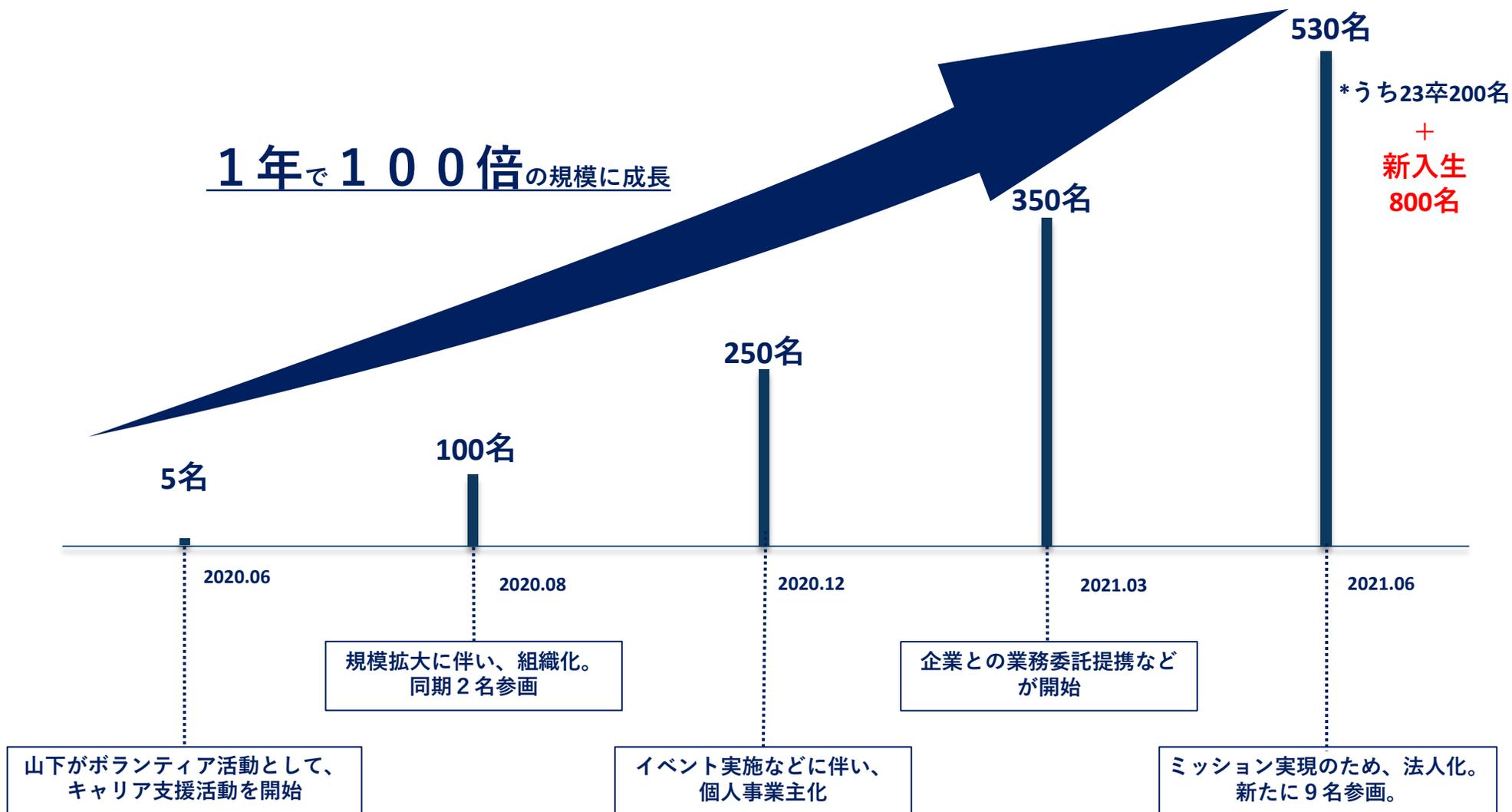
弊社概要

学生2ndコミュニティ創造

従来学生が所属するコミュニティは「部活・サークル」・「学部」にとどまっています。大学生は、社会人直前学生が所属する最後のコミュニティであり、一生の仲間を見つけ、自分の生きる道を見つけるのに最適な時期です。

TKFは学生の2ndコミュニティを創造し、大学入学から卒業までをデザインすることにより、1人でも幸せな人生を歩む人を増やすことを目的に活動しています。

沿革



メディア掲載

資金総長らが北大生発の就活支援団体TKF Projectから活動報告を受けました

3月24日（水）に資金総長，山口理事，吉見理事が，経済学部4年の武田賢太郎さんをはじめとするTKF Projectのメンバー4名から活動報告を受けました。

TKF Projectは就活支援活動のほか，貸し会議室大手のティーケーピー（TKP）が運営するホテルの朝食会場を，就活生と企業の"交流スペース"として活用する新ビジネスモデルを提案する等，精力的に活動しています。

また，彼らが運営しているLINEオープンチャット「北大2021年度新入生集まれ！」は参加者が既に400人を超えており，新入生にも広く情報発信しています。

TKF Project

Webサイト：<https://tkfproject.com/>



北海道大学/イベント事業



北海道新聞/コワーキングスペース事業



北海道新聞/会社創設



STVテレビ/地域創生活動

所属学生概要

学生基本情報		インターン合格先・内定先一覧			
男女比	5 : 5				
文理比	6 : 4				
所属大学 一覧 *一部抜粋	北海道大学 北星大学 小樽商科大学 東北大学 早稲田大学 慶応大学 明治大学 名古屋大学 大阪大学				
					
					
					
					

近年の就活市場

オンライン化による就活市場の変化

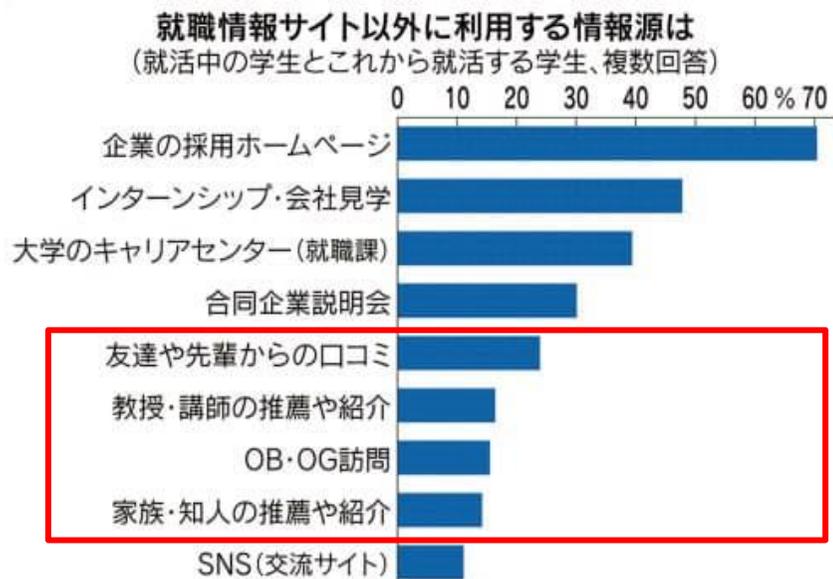
■情報過多と情報の信憑性低下。

オンライン上での情報の過多/信憑性の低さから、学生の企業探しはよりリアルな情報を聞くことができる先輩/知人からの情報収集に遷移しています。

■複数企業内定承諾の障壁低下。

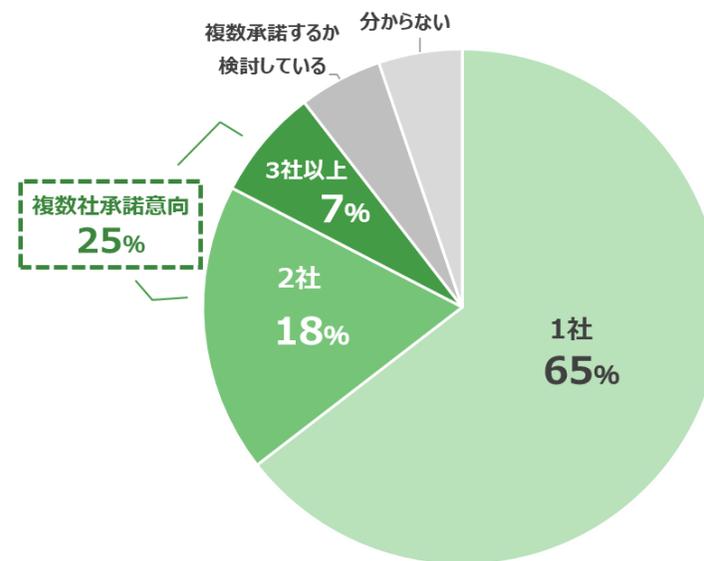
企業との接点の減少により最後企業を一つに絞る際に決断を下せない学生が増加。とりあえず内定承諾し、内定者座談会などを経て企業を確定させる学生も増加。(22卒学生談)

【就活生の企業探しは先輩/知人からの紹介】



参照：Nikkei Style - 日本経済新聞

【就活生が複数企業から内定承諾する傾向】



参照：2020年7月MyRefer社「21年就活生意識調査」N=403

リファラル採用の強化

リファラル採用は**就活生の母集団形成**とともに、**内定者の覚悟醸成**にも繋がります。

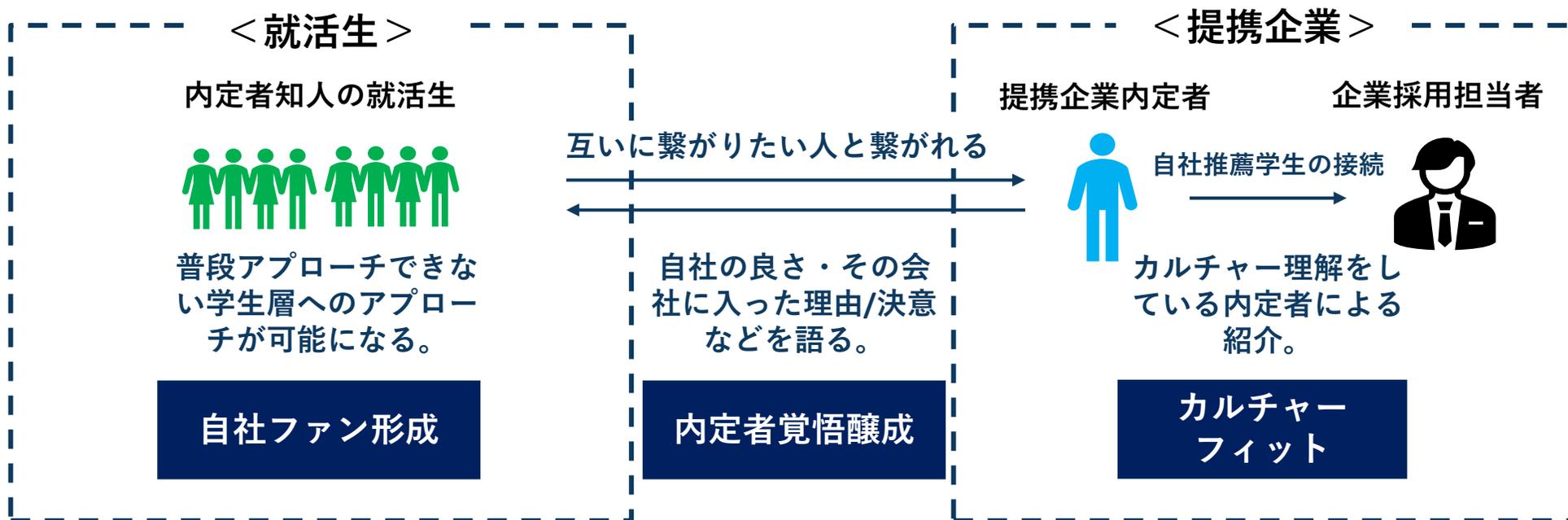
<リファラル採用の特徴>

カルチャーフィット
した学生を採用できる

企業のファン
を形成することができる

内定複数ホルダー
への対策ができる

<一般的なリファラル採用モデル>



サービス紹介

内定者との共同作業

～リファラル採用強化～

TKF学生の特徴

TKFは**北海道密着型**でサービスを展開し、北海道大学/北海道銀行などからの支援を受けています。就活生の利用者も**8割以上**が北海道の学生です。今後は北海道のモデルをパッケージ化し、全国に展開していくと考えています。



北海道大学によるプレスリリース記事



北海道大学目の前、アパホテル朝食会場のコワーキングスペース利用事業提案。現在はTKF Squareとして始動

就活生のジャーニー

TKFでは学生1人1人に焦点を当てて、内定までの流れを丁寧にサポートします。

就活生がTKFのサービス利用から内定までの流れ



提携企業内定者のジャーニー

TKFでは内定者同士の繋がりを繋がり形成、社会人による講演の場などを設け、内定者の**社会人0年目**生活を支援しています。以下の他に**勉強会**などにも参加可能です。

内定者によるTKFのサービス利用の流れ



企業提携からTKFサービス利用の流れ

TKFでは企業提携後の、**内定者フォロー/学生紹介/場所の提供**など全て請け負います。

採用担当者がTKFと提携してからTKFリファラルサービス利用の流れ



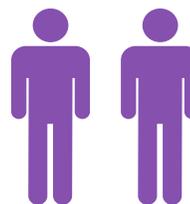
運営体制

TKF運営体制

TKFは学生生活をデザインすることを目標をしています。昨年度は北海道大学の新入生を対象としたイベントを主催し、**800名以上**が参加しました。

1. TKF運営メンバー

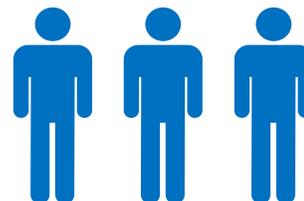
前年度支援した学生の中でも特に優秀だと感じたメンバーはこちらからスカウトし、TKFの運営メンバーとして参画してもらいます。



選抜内定者

2. TKF就活生

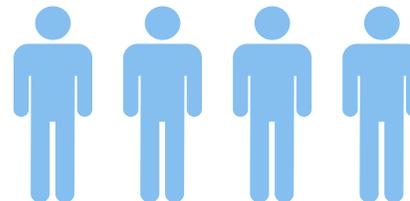
新入生の時代から丁寧にサポートを続けた学生を、学生時代の出口として、起業/就職のサポートを行います。



就活生

3. TKF利用学生

新入生用のイベントなどの企画を**北海道大学と連携**しながら行い、学生生活のより良いスタートを支援します。



新入生



- 学年) 修士2年
- 内定先) 三菱商事内定者
- 想い) 一生の友人をラスト一年を通じて作りたかった



- 学年) 修士2年
- 内定先) 野村総合研究所内定者
- 想い) ラスト一年何か本気で熱中できるモノが欲しかった



- 学年) 修士2年
- 内定先) リンクアンドモチベーション内定者
- 想い) 社会人0年目を経験し、良いスタートダッシュを切りたかった



- 学年) 学部4年
- 内定先) 日立製作所内定者
- 想い) 先輩から受けた恩・想いを継承したかった

料金プラン

料金形態

<u>御社内定者活動ver</u>	<u>TKF運営人代行ver</u>
<p data-bbox="430 568 629 619"><u>提携費用</u></p> <p data-bbox="457 686 629 752">2万円/月</p> <p data-bbox="747 772 1044 801">内定者1人当たりの費用</p>	<p data-bbox="1431 586 1630 638"><u>提携費用</u></p> <p data-bbox="1500 686 1622 752">2万円</p> <p data-bbox="1665 772 1982 801">就活生1人接続あたり金額</p>
<p data-bbox="451 872 644 923"><u>内定費用</u></p> <p data-bbox="472 1025 634 1090">80万円</p> <p data-bbox="654 1200 1044 1243">うち20万円は内定者に還元</p>	<p data-bbox="1437 872 1630 923"><u>内定費用</u></p> <p data-bbox="1458 1015 1663 1080">110万円</p>

Appendix

その他事業内容

コワーキング事業

TKF Square

株式会社ティーケーピー様と共同でアパホテルの朝食会場をコワーキングスペース化したモデル。学生団体などとも提携し、学生がオフラインで交流できる場を構築しました。

コミュニティ学生が参加するイベント事業

TKF Event

- ・企業誘致イベント
- ・学生のみ参加のイベント

の両方を開催。企業イベントは過去に旭化成・富士フイルムなどを行っています。
学生のみが対象のオンライン新歓なども開催。

コミュニティ学生のオンライン交流スペース

TKF School

学生がオンライン上でコミュニケーションをとることができる場。ミッションである学生2ndコミュニティがオンライン上で形成されています。学生同士のマッチングも頻繁に行われています。

地元飲食店支援活動

TKF ごはん

山下が地元で仲良くしていただいていたケーキ屋の方をお手伝いしたことから始まったボランティア活動。新型コロナウイルスの影響を受ける飲食店を救うべく、無償でサイト構築・クーポン配信などを行っています。

TKF Square

TKFは**地域への貢献**を大切にしています。企業様には**TKFのスポンサー**となっただき、学生の勉強機会の向上や、地元飲食店支援を支援していただきます。スポンサーは学生との接点であるコワーキングスペースや公式Lineに広告を打つことができます。



公式LINE広告参考

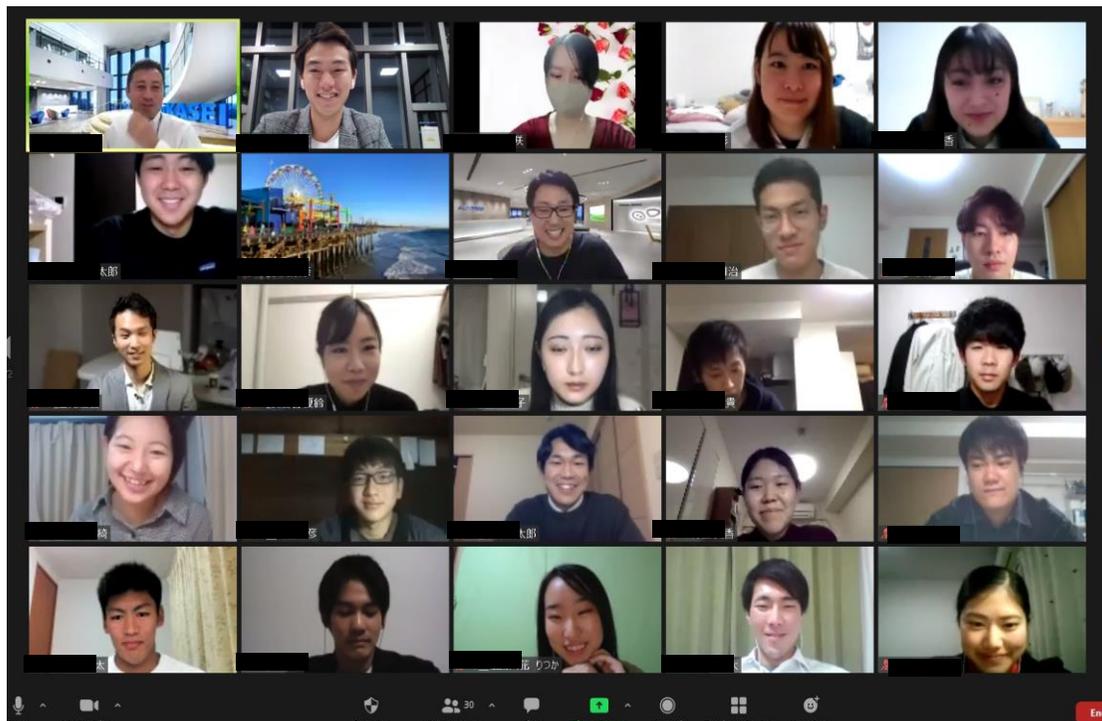


- TKF School
- 北海道大学アメリカンフットボール部
- 北海道大学ラグロス部
- 北海道大学陸上部
- 北海道大学基礎スキー部
- 北海道大学大学祭実行員

等計 **32** 団体 / **1942** 名

部活などで忙しく普段アプローチできない学生など潜在層への広告

TKF Event --TKF イベント招待--



TKF内のイベントの招待。
気になった学生には、イベント後にメールで連絡可能。

イベント例

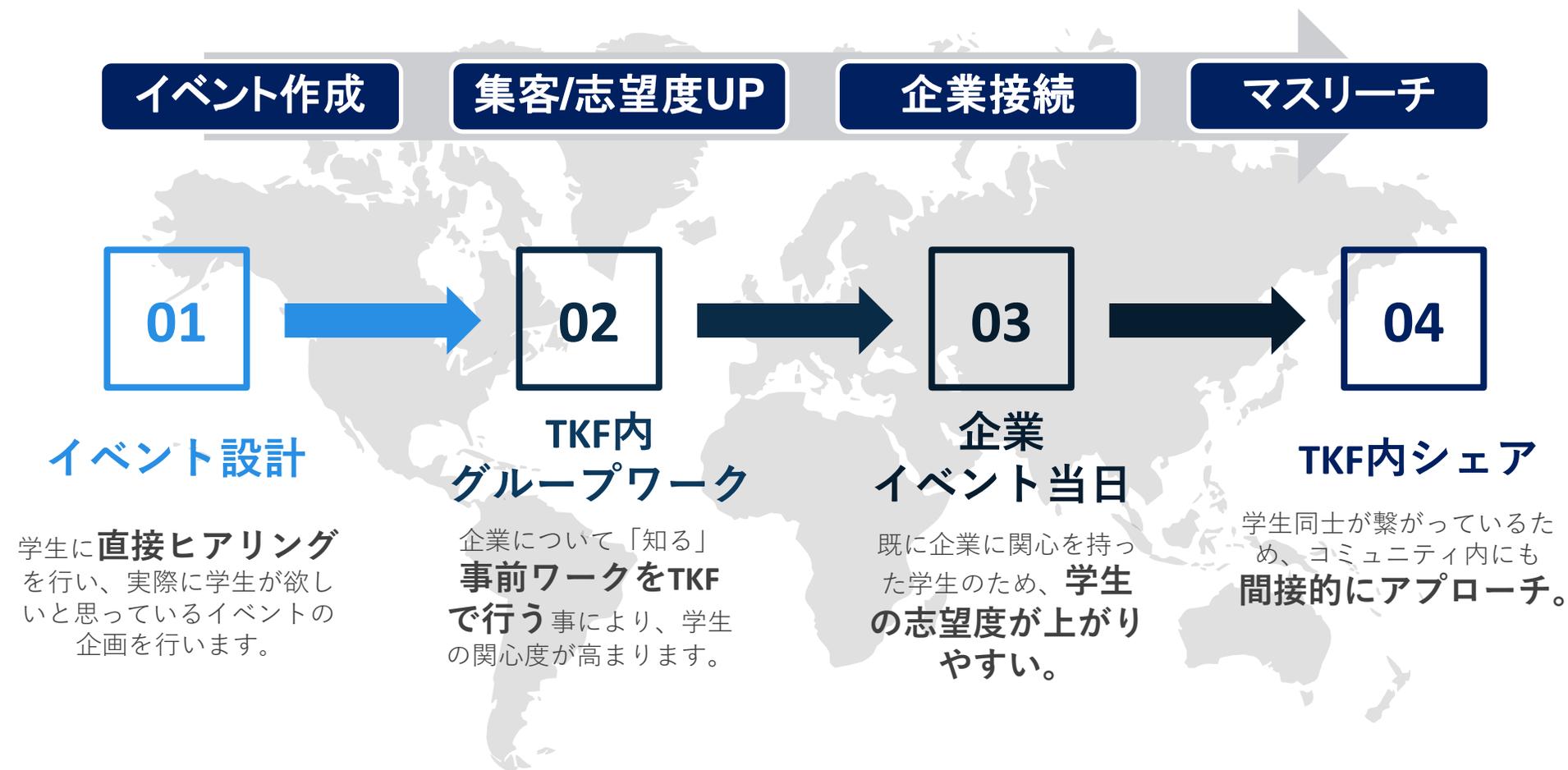
- ・グループディスカッション
- ・面接対策
- ・ケーススタディ対策

関わり方

- ・最初に企業説明
- ・その後フィードバックとして参加
- ・イベント後にオファー

TKF Event --個社イベント--

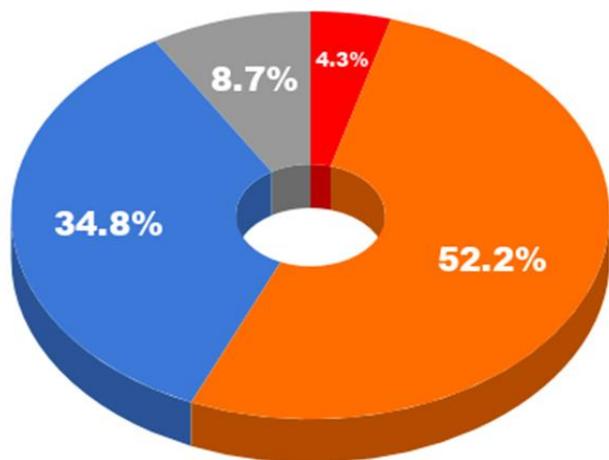
TKFがイベントの設計からマスリーチまで全フローを行います。事前グループワークで企業への**志望度醸成**も行なうことによりイベント後のコンバージョン率が向上します。



過去イベント例：大手メーカーA社・F社

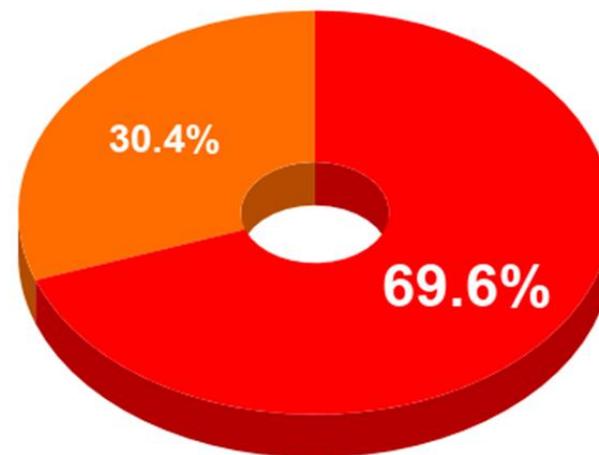
(当社作成：N = 60)

志望度調査(イベント前)



● 1.是非選考に進みたい ● 2.検討している ● 3.受ける気はない ● 4.未定

志望度調査(イベント後)



● 1.是非選考に進みたい ● 2.検討している

選考志望度は**65%UP**、未定(企業に無関心)は**0%**

料金形態

<p><u>TKF Square</u> スポンサー提携</p> <p><u>提携費用</u></p> <p>0円</p>	<p><u>TKF Event</u> TKFイベント招待</p> <p><u>提携費用</u></p> <p>0円</p>	<p><u>TKF Event</u> 個社イベント</p> <p><u>提携費用</u></p> <p>0円</p>
<p><u>料金</u></p> <p>10万円/月</p>	<p><u>料金</u></p> <p>10万円～</p> <p>学生20名</p>	<p><u>料金(参考)</u></p> <p>30万円～</p> <p>学生20名</p>

TKF Project提携企業例



最後まで読んでいただきありがとうございます。
ご不明点ございましたら、
お気軽に下記連絡先までお問い合わせください。

合同会社TKF Project
代表社員：山下健晴

E-mail : contact.tkfproject@gmail.com

TEL : 080-4434-3364