

(1) 3社合同パネルディスカッション



企画概要

IT系専門学校 **20校** 以上が参加する
ウェビナー型授業に登壇頂きます。

本企画の特徴

- ・ 学生1,000名以上に超早期の採用広報
→ 秋インターンシップへの誘導も可能
- ・ 24卒就活のキックオフ企画に位置づける学校も

実施要項

目的	採用広報
時期	22年8月～9月頃 (日時未定)
方法	オンライン (Zoomウェビナー)
内容	75分のトークセッション [テーマ例]・IT系学生の23卒採用状況&24卒予定 ・専門学校生の強みと弱み等 ※登壇企業3社で事前顔合せを行い、詳細決定
学生	1,000～2,000名 (参加校数: 20～30校)
価格	1回 100万円 (税別)



IT系専門学校20校以上に一斉配信



©2022 b-arrive Co.,LTD.

(2) 41社合同オンライン授業&説明会



企画概要

IT系専門学校 **20校** 以上が参加する
ウェビナー型「①授業&②説明会」に登壇頂きます。

本企画の特徴

- ・ 学生1,000名以上が授業で視聴(昨年実績:3,179名)
- ・ 教職員も50名以上が視聴(昨年実績:102名)
- ・ 2回連続登壇で、単純接触効果も生まれ、浸透度up

実施要項

	①授業	②説明会
目的	採用広報	希望学生のリスト入手
時期	10月28日(金)～12月9日(金) ※毎週金曜日/9:30～10:30	23年2月20日(月)～24日(金) ※23日(木・祝)除く/14:00～17:10
方法	オンライン (Zoomウェビナー)	
内容	8分の講演/1回 (仕事内容・強み等) ※講演資料の事前提出:要	14分の講演/1回 (企業説明・選考情報等) ※講演資料の事前提出:不要
学生	1,000～3,500名	300～700名
価格	60万円 (税別) ※2回セット価格	



IT系専門学校20校以上に一斉配信



©2022 b-arrive Co.,LTD.

(3) 3社合同オンライン授業(別称:SPEC) **b!**b-arrive assist in the person's growth

企画概要

IT系専門学校 **1校** の授業1枠で実施する
企業×学生の **交流型授業(1コマ90分)** に参加頂きます。

本企画の特徴

- ・ 交流を通して学生に親近感を与えられる
- ・ 授業終了後に教職員の連絡先を入手可能

実施要項

目的	御社希望学生のリスト入手	
時期	22年12月～23年3月(日時未定/開催数:14校20回 ※次頁参照)	
方法	オンライン (Zoomミーティング)	
内容	①トークセッション (30分) [テーマ例]・社員として働いて感じる、御社の魅力 ・御社の仕事の大変さ&やりがいを感じること 等	
	②交流会 (40分)	
	③アンケート/教職員紹介 (10分)	
学生	20～100名(1クラス)	複数申込時の割引価格 ・ 2回: 36万円 ・ 3回: 45万円 ・ 4回: 54万円 ・ 5回: 60万円 ※6回以上は+12万円/1回になります。
価格	1回 20万円 (税別)	
共催	株式会社 アイデム	



©2022 b-arrive Co.,LTD.

(4) 10社合同オンライン企業説明会 **b!**b-arrive assist in the person's growth

企画概要

IT系専門学校 **20校** 以上が参加する
ウェビナー型説明会 に登壇頂きます。

本企画の特徴

- ・ (1)～(3)授業に参加しない専門学校(10～20校)にも告知
- ・ 就活スケジュールに沿って実施(応用情報試験1週後等)
- ・ 就活最盛期に行う為、効率的に選考に誘導可能

開催要項

目的	御社希望学生のリスト入手	
時期	23年3月～7月(日時未定)	
方法	オンライン (Zoomウェビナー)	
内容	14分の講演(企業説明・選考情報等)	
学生	100～300名(参加校数:20～50校)	
価格	①早期(3～5月)開催分 1回 50万円(税別)	
	②後期(6～7月)開催分 1回 30万円(税別)	



IT系専門学校20校以上に一斉配信



©2022 b-arrive Co.,LTD.