

新規事業・社会課題解決型プロジェクト

都市型・個別企業見学プログラム

# 関西学生 キャリアウォーク

学生と企業を  
“軽く、しかし確実につなぐ”仕組み

PROPOSAL FOR PARTNERS



運営会社

合同会社 学生キャリアウォーク



# キャリアウォークが生む、新しい出会い

## 学 生

通常の就職活動では、  
出会うことのなかったかもしれない

**企業と出会える。**

## 企 業

通常の就職活動では、  
振り向かれることなく  
通り過ぎていたかもしれない学生に、

**“現地・現物”で  
自社を伝えられる。**

すれ違っていたはずの両者を、リアルな体験でつなぐ。

BACKGROUND

# 背景： 中小企業の 新卒採用構造

多くの優良な中堅・中小企業が、構造的な課題により学生との接点を持てずにいます。既存の手法だけでは解決しづらい「溝」が存在しています。



## 採用市場の固定化

大手ナビサイトや合同説明会中心の構造が定着。新しい採用手法や独自の打ち手が市場全体に広がりにくい。



## 時間・人員の不足

専任担当者が不在で現場社員が兼務。手厚いフォローや母集団形成に時間を割けず、対応が後手に回る。



## 費用対効果が見えにくい

高額な掲載費に対し、自社にマッチする学生に出会える確証がない。投資判断が最適化されにくい。



## CONSEQUENCE

魅力ある企業でも「母集団形成のばらつき」と「機会損失」が発生

BACKGROUND

## 背景： 学生の行動変化

従来の就職活動スタイルに対する学生の意識は大きく変化しています。「効率」と「リアルな体験」の両立を求める傾向が強まっています。



### 参加ハードルの高さ

拘束時間の長い大型説明会や、長期間コミットが必要なインターンシップは、学業やアルバイトで忙しい学生にとって参加の心理的・物理的ハードルが高くなっています。



### 短時間・リアル志向の増加

「短時間で実際の職場の雰囲気や仕事内容を知りたい」というニーズが増加しています。形式的な説明よりも、生の現場体験を重視する傾向があります。



### 個別体験と口コミの重視

マス向けの情報発信よりも、個別・少人数での深い対話や、SNS・口コミなどの信頼できる第三者情報を意思決定の起点にする学生が増えています。



「タイパ（タイムパフォーマンス）」を重視しつつ、情報の「質」を求める変化に対応が必要



OPPORTUNITY

## 機会： 関西市場の特性

「学生の街」であり「商都」でもある関西。その地理的・経済的特性は、個別訪問型モデルの成立を強力に後押しします。



### 豊富なマッチング余地

大学数・学生数・企業数が多く集積しており、マッチングの母数が十分に存在します。「出会いの確率」が物理的に高い市場環境です。



### 成果型施策との高い親和性

中小企業間の採用競争が激しく、確実な成果を求める傾向があります。そのため、リスクの低い「成功報酬型」施策へのニーズが強く合致します。



### 広域な行動圏とアクセス

鉄道網が密に発達しており、学生の行動圏が非常に広いため、大学から少し離れた企業への「個別訪問」も容易に成立しやすい土壌があります。



### エリアを越えた選択肢の拡張

大阪・兵庫・京都などが近接しており、府県をまたぐ「越境訪問」が日常的です。これにより学生・企業双方の選択肢が自然と広がります。

## CONCEPT

# コンセプト

## 無理なく出会う、 新しい接点のカタチ

従来の「重い」採用活動・就職活動ではなく、日常の中に溶け込む「軽い」接点から関係性を築く。

それが、双方の本音と理解を引き出す最短ルートです。



### 学生は「すき間時間」で企業を知る

授業やアルバイトの空き時間を有効活用。スーツを着て身構えることなく、日常の延長線上でリアルな職場や社会との接点を持てます。



### 企業は無理なく学生と出会える

大規模なイベント準備や複雑な広報戦略は不要。ありのままの職場を見せるだけで、自社に興味を持つ学生と自然に出会えます。



### 採用前の「軽い接点（入口）」をつくる

いきなり選考に進むハードルを下げ、まずは「知る・見る・話す」ことから始めるエントリーポイントを創出します。



双方の負荷を最小限に抑えながら、学びと検討の質を高める仕組み

## SERVICE FOR STUDENTS

# サービス概要 (学生向け)

単なる企業説明会ではなく、学生が「仕事」として参加し、リアルな職場を体験するプログラムです。短時間での参加を可能にすることで、より多くの企業との出会いを創出します。



## 短時間から参加可能な柔軟性

2時間程度の企業説明会・見学会から、半日～1dayのイベントまで対応可能。授業やアルバイトの「空き時間」を有効活用できます。



## リアルな仕事・職場理解

Web上の情報だけでは分からない職場の雰囲気を見学し、社員との対話を通じて、具体的な仕事内容や社風を肌で感じることができます。



## 「仕事」としての参加体験

学生は企業訪問をひとつの「仕事（業務）」として行います。責任感を持って参加し、その対価として報酬を得る仕組みです。



## 新規接点の創出

普段の学生生活や大手ナビサイト中心の就職活動では出会うことのなかった、隠れた優良企業や地元企業を知るきっかけを作ります。



就職活動では知ることすらなかったかもしれない企業を訪れる機会を創出

SERVICE FOR COMPANIES

# サービス概要 (企業向け)

企業の負担を最小限に抑えつつ、質の高い学生との出会いを創出。採用活動の「入り口」から「歩留まり改善」まで、フェーズに応じた価値を提供します。



スムーズな接点形成を実現



## 柔軟な受け入れ対応

2時間程度の職場見学から、半日・1日の説明会やイベントまで対応可能。現場の状況に合わせて無理のないプログラムを設計できます。



## 段階的な接点形成と質の向上

「まずは知ってもらう」段階から始め、興味を持った学生を次のステップへ誘導。段階を踏むことで母集団の質（志望度）を高めます。



## 採用広報と職場理解の同時推進

リアルな体験を通じて企業の魅力を伝達し、採用広報効果を高めます。同時に、職場理解を深めることでミスマッチによる内定辞退を防ぎます。



## 初回導入から運用定着まで伴走支援

初めての受け入れでも安心。プログラムの企画から当日の運営、その後のフォローアップまで、運営事務局が丁寧にサポートします。

## イベントの流れ 企業様・弊社・学生の3者フロー



VALUE FOR STUDENTS

# 学生側の価値提供メリット

単なるアルバイトではなく、将来のキャリア形成に直結する体験を提供。「働く」をリアルに感じることで、就職活動の質を劇的に向上させます。



## 業界・仕事理解が短時間で深まる

ネット情報だけでは分からない職場の雰囲気や実際の業務内容を、短時間の訪問で効率的に吸収できます。



## 自分に合う企業像・働き方が明確になる

様々な企業を見ることで比較軸ができ、自分にとって何が大切か（企業規模、社風、業務内容など）が具体化します。



## 就活で語れる実体験・エピソードを獲得

「実際に見て、社員と話した」という一次情報は、エントリーシートや面接での志望動機に説得力を持たせます。



## 報酬と経験を同時に得られる

学びのための時間を「仕事」として評価されるため、経済的な不安なくキャリア形成活動に取り組めます。

VALUE FOR COMPANIES

# 企業側の価値 導入メリット

従来の「待ち」の採用手法では出会えなかった層へのアプローチを可能にし、採用プロセスの「入口」を強化します。



## 採用広告に依存しない学生接点

大手ナビサイトや合同説明会とは異なるルートを確立。広告費をかけずに、意欲ある学生と直接出会えるチャンネルを確保できます。



## 潜在層への認知獲得

まだ就職活動を本格化させていない層や、業界知識の浅い層に対しても、早期に自社の魅力や仕事の面白さをアピールし、関心を喚起します。



## 説明会・インターンへの導線形成

見学で興味を持った学生を、次のステップ（インターンシップや本選考）へスムーズに誘導。動機形成済みの状態で選考へ繋がります。



## 現場理解によるミスマッチ低減

実際の職場や社員の雰囲気を見せることで、入社後のギャップを減らし、内定辞退や早期離職の未然防止に貢献します。

FEATURE

## 特徴：隙間時間で成立する仕組み

双方にとって負担の少ない「短時間完結型」であることが、継続性と質の高さを生み出します



STUDENT

### 学生のメリット



#### 授業・バイトの合間で参加可能

丸1日を空ける必要がなく、空きコマなどの「すき間時間」を有効活用できるため、参加ハードルが劇的に下がります。



#### 日常の延長線上で企業を知る

就活イベントとして身構えることなく、普段着で社会と接点を持てる「軽さ」が、潜在的な興味を引き出します。



COMPANY

### 企業のメリット



#### 対応時間は最小限

1回あたり2時間程度から実施可能。現場社員の業務を大きく圧迫せず、日常業務の一環として受け入れられます。



#### 日程リスクが小さい

大規模イベントのように特定の日程に集客を賭ける必要がありません。個別調整のため、急な変更やリスケジュールも容易です。



### 少人数・反復開催のメリット

一度に多くの学生を集めるよりも、少人数で深い対話を行う方が、相互理解と学習効果（マッチング精度）が高まります。



FEATURE

# 特徴：企業負担が小さい導入設計

採用担当者様のリソース不足を解消するため、面倒な実務はすべて運営側が代行します



SUPPORT

## 運営側が一括対応



### 日程調整・集客・学生管理

候補日をいただだけで、学生の募集から日程確定、当日の出欠確認まで弊社が窓口となり対応します。



COMPANY

## 企業様は「受け入れ」のみ



### 当日の受け入れと簡易準備

複雑なプレゼン資料は不要です。ありのままの現場をご案内いただき、学生と対話していただだけで成立します。



### 内部工数とコストの最小化

採用専任者が不在でも運用可能です。現場社員の業務負担を抑えながら、低コストで質の高い接点を創出できます。



BENEFIT

## 初めてでも導入しやすい設計

特別なプログラム開発は不要。  
既存の 会社案内や現場見学ルートを活用 し、すぐに開始できます。

PRICING MODEL

# 完全成功報酬型プラン

リスクなく導入いただける、シンプルで明確な料金体系

★ リスクゼロ設計

学生受入 1名につき

**20,000** 円 (税抜)

✓ 見学・イベント実施後にのみ費用発生

※採用の成否に関わらず、接点形成の実績に対して費用が発生します

企業様のリスク・負担なし

- ❌ 初期費用・月額固定費  
**0 円**
- ❌ 学生への交通費・謝礼  
**0 円**  
※運営側で負担・管理します
- ❌ 追加オプション費用  
**0 円**



成果が出た分だけ費用発生



追加コストのない低リスク設計

ACHIEVEMENTS

## 運営実績

2021年、信州で若者のU・Iターンを増やすことを目的に活動を開始。交通の便が限られる長野県という地域特性を踏まえ、バスツアー形式による企業見学イベントを中心に、これまで**40回以上**の企画を実施してきました。

学生数が多いエリアでありながら、現在は **すべての回で定員20名が満席** となる状態を継続。地域企業と学生をつなぐ現場を数多く経験し、自治体・大学・企業と連携した運営ノウハウを蓄積しています。



### 学生動員実績

MOBILIZATION

1イベント最大 **20** 名

小規模な見学会から中規模イベントまで、ターゲットに合わせた集客を実現。学生の興味関心を捉えた企画力が強みです。



### 自治体事業受託

MUNICIPALITY

長野県 安曇野市 主催  
**安曇野市  
オープンファクトリー**

地域企業の魅力を発信する工場見学イベントの運営を受託。企業調整から当日の運営管理までトータルで支援しました。



### 大学・部活動連携

UNIVERSITY

松本大学サッカー部 連携  
**スポーツ学生向け  
キャリアイベント**

部活動生特有のスケジュールやニーズに合わせたキャリア支援イベントを主催。大学関係者とも連携し実施しました。

📍 これらの実績・ノウハウを基盤に、関西エリアでの本格展開を開始します

REPRESENTATIVE / 担当者

# 高橋 史樹

たかはし ふみき

“

## 学生・企業・労務の 三者を理解した視点で運営

大手メーカーでの現場経験、調査会社での客観的視点、そして社労士としての専門知識を活かし、双方にとって「無理がなく、実りのある」マッチングを実現します。

### PROFILE

## 経歴・バックグラウンド



#### EDUCATION

### 関西大学 卒業

関西を基盤としたネットワークと土地勘を有し、学生気質を熟知。



#### CAREER START

### 株式会社 神戸製鋼所 入社

大手メーカーにて組織の仕組みや現場の重要性を学ぶ。



#### RESEARCH

### 株式会社 東京商工リサーチ

企業調査業務に従事。中堅・中小企業の実態や隠れた魅力を深く理解。



#### HR AGENT

### 転職エージェント（UIターン支援）

求職者と企業の間立ち、マッチングの難しさと成功要因を体感。



#### CURRENT

### 社会保険労務士 として活動中

労務管理・採用支援の専門家として、法令遵守かつ持続可能な企業運営を支援。

REPRESENTATIVE / 担当者

## 佐柳 陽

さやなぎ よう

合同会社学生キャリアウォーク 代表社員  
find株式会社 代表取締役



### 採用・IT・現場を 横断する視点で支援

人材業界で培った実務経験と、  
Web・AI分野の知見を掛け合わせ、  
企業と人の双方にとって「機能する仕組み」を  
追求し続けています。

PROFILE

## 経歴・バックグラウンド



EDUCATION

関西学院大学 法学部 法律学科 卒業



CAREER START

大学前リクルートセンター 入社



CAREER

関西大学・関西学院大学 正門前にて  
アルバイト紹介・就活サポートを担当。



FOUNDER

find株式会社 設立

人材コンサルティング事業および  
AIを活用したシステム開発を展開。



AWARD

2023年 Microsoft for Startups  
Founders Hub 選出

LOCATION

## 関西拠点

学生との接点を最大化する好立地

ACCESS HIGHLIGHT

### 大阪大学 正門前

歩 正門から徒歩30秒



ADDRESS

〒560-0043  
大阪府豊中市待兼山21-5  
ハイツ石橋前田ビル 201号

NEAREST STATION

阪急宝塚線「石橋阪大前」駅より徒歩約10分



EXTERIOR

拠点外観（ハイツ石橋前田ビル）



## CONCLUSION

# 採用の「入口」を変えれば、 学生と企業の未来は変わる。

「関西学生キャリアウォーク」が、新しい出会いの導線をつくれます



### 採用前の「軽い接点」

すき間時間を活用した気軽な訪問が、学生の本音と潜在的な興味を引き出し、深い相互理解へつなげます。



### リスク最小化

完全成功報酬型で固定費ゼロ。学生への支払いや管理も運営側が一括対応するため、手間もコストも最小限です。



### 採用への確実な導線

認知獲得だけで終わらず、その後の説明会やインターン、選考へとつながる質の高い母集団を形成します。

REFERENCES

# 参考資料・参照リンク集

本資料で提示した市場データおよびトレンド情報の出典元一覧です

## 学生の行動変化・トレンド

株式会社マイナビ (2025)

**2027年卒 大学生キャリア意向調査（中間総括）** [🔗](#)

インターンシップ参加率87.1%等のデータ

内閣府 (2024)

**学生の就職・採用活動開始時期等に関する調査** [🔗](#)

就職活動の実態と意識に関する政府統計

パーソル総合研究所 (2025)

**新卒就活の変化に関する定量調査** [🔗](#)

「リアル」な情報を求めるZ世代の傾向

## SNS・口コミの影響

株式会社マイナビ (2025)

**公式情報だけでは足りない？学生が非公式情報に求める”リアル”とは** [🔗](#)

株式会社No Company (2023)

**Z世代就活生のSNS活用に関する実態調査** [🔗](#)

6割以上がSNSで選考・入社意向度を高める

HRzine (2024)

**企業SNSの投稿が就活生の選考や内定承諾に影響** [🔗](#)

## タイパ（タイムパフォーマンス）

株式会社リクルート (2024)

**就職活動準備で「タイパ」を意識** [🔗](#)

約7割の学生が効率を重視

株式会社学情 (2024)

**新卒採用のトレンドまとめ！動向・手法** [🔗](#)

ProSpo (2024)

**最新版！Z世代の就職活動のトレンドをチェック** [🔗](#)