

「ベンチャー面談」の **バリ活!!**

新卒紹介サービス

志向の合った学生を「絞って」
ご紹介します



はじめまして、バリ活の宮崎茂夫です。

関西の営業は私がほぼ担当するため、
今回「案内役」をつとめさせていただきます。

まずは軽く自己紹介から。
キーエンスグループ（アピステ）の立ち上げ
から仕事をさせてもらい、数十年営業一筋でした。
50を超えてから初めて人事担当となり、
特に採用の面白さに目覚め
3年前に(株)アークティブ（バリ活）に入社。

「若者のスイッチマンになること」が
今の私の人生テーマです。



今までクライアントは東京のベンチャー中心でしたが、
19から本格的に「関西企業」の
お手伝いを強化することに決めました。

もともと「関西学生」が強いので、どんな学生がいるか
次ページから「18内定承諾実績」を載せました。

Leverages



cybozu.com



18卒 **ハッパ活!!** 関西学生の内定承諾実績 ※7月10日

内定承諾月	大学	性別	内定承諾先	内定承諾月	大学	性別	内定承諾先
12月	神戸大学	男	C Cubeコンサルティング	3月	関西学院大学	男	ネオキャリア
1月	神戸大学	男	トリプルグッド		同志社大学	男	パソナキャリア
2月	同志社大学	男	いえらぶ		龍谷大学	女	レバレッジズキャリア
	大阪経済大学	男	CDC	関西大学	男	ECマーケティング	
	摂南大学	男	CDC	関西大学	男	LIFULL	
3月	同志社大学	男	ネオキャリア	同志社大学	男	PLAN-B	
	関西学院大学	男	ECマーケティング	近畿大学	男	アライドアーキテクツ	
	沖縄大学	男	Speee	立命館大学	男	いえらぶ	
	大阪府立大学	男	エバーセンス	立命館大学	男	マネーフォワード	
	関西大学	男	プレスマン	同志社大学	男	ロックオン	
	近畿大学	男	メンバーズ	同志社大学	男	CDC	
	関西学院大学	女	イシン	関西大学	女	CDC	
	摂南大学	男	CDC	関西大学	男	CDC	
	大阪大学	女	CDC	近畿大学	男	CDC	
	龍谷大学	男	TSグループ	神戸大学	男	エムスリードクターサポート	
	同志社大学	女	TSグループ	同志社大学	女	ネオキャリア	
	関西大学	男	シェイク	法政大学	女	LITALICO	
	大阪大学	男	シェイク	関西大学	男	イブロス	
	立命館大学	男	シェイク	神戸大学	女	イブロス	
	関西大学	女	ネオキャリア	同志社大学	男	大和ライフネクスト	
	関西大学	男	ネオキャリア	関西大学	男	リブライス	
同志社大学	女	ネオキャリア					

18卒 **バリ活!!** 関西学生の内定承諾実績 ※7月10日

内定承諾月	大学	性別	内定承諾先	内定承諾月	大学	性別	内定承諾先
5月	京都産業大学	男	PLAN-B	5月	武庫川女子大学	女	フージャースホールディングス
	立命館大学	男	いえらぶ		関西大学	女	フージャースホールディングス
	近畿大学	男	いえらぶ		関西大学	男	生活総合サービス
	大阪成蹊大学	男	エイチーム		神戸大学	女	LIFULL
	立命館大学	男	ブイキューブ	6月	同志社大学	女	エスワンオーインタラクティブ
	立命館大学	女	メンバーズ		大阪コンピュータ	男	リッチメディア
	神戸学院大学	男	アシスト		神戸大学	女	ロックオン
	同志社大学	女	アシスト		関西大学	女	オークネット
	神戸大学	男	シェイク		追手門学院大学	男	TSグループ
	京都工芸繊維大学	女	セルム		同志社大学	男	パソナキャリア
	京都産業大学	男	TSグループ		立命館大学	女	リブライズ
	関西大学	男	ネオキャリア		甲南大学	女	リブライズ
	関西学院大学	女	レバレッジズキャリア		近畿大学	男	リブライズ
	近畿大学	男	イシン		摂南大学	男	リブライズ
	関西学院大学	男	エムスリードクターサポート		同志社大学	男	フージャースホールディングス
	大阪大学	男	エムスリードクターサポート		同志社大学	男	フージャースホールディングス
	龍谷大学	女	リブライズ		同志社大学	男	パラカ
	滋賀大学	男	リブライズ		同志社大学	男	Visionary
	武庫川女子大学	女	リブライズ		大阪学院大学	男	CBホールディングス
	関西大学	男	リブライズ		大阪経済大学	女	ブイキューブ
関西大学	男	大和ライフネクスト	立命館大学	男	ブイキューブ		
法政大学	女	大和ライフネクスト	7月	甲南女子大学	女	リゾートトラスト	

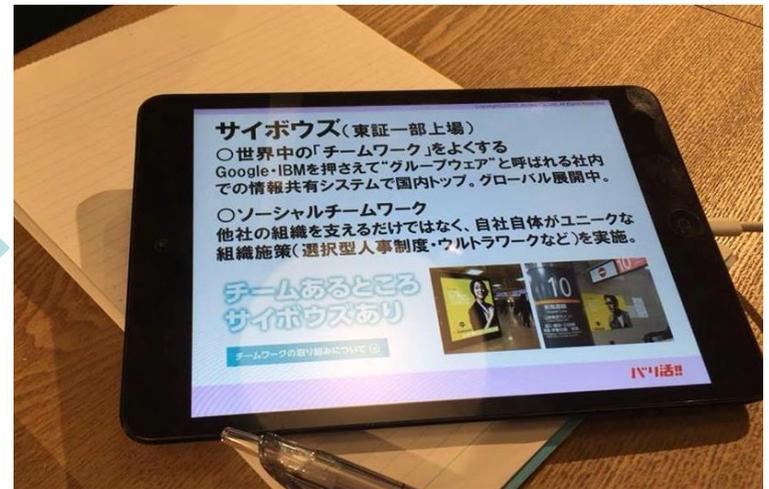
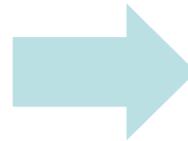


では、具体的にサービス内容を。

「ベンチャー面談」申し込み学生に対して
主に「志向面」のヒアリングを行い、
説明会や個別面談につなぎます。



「ベンチャー面談」は口コミと紹介で
じわじわ広がっています。



学生の「志向」に合わせた
企業を紹介。



バリ活の活用例をざっと挙げてみました。
なお、時期としては年明け1月ごろ～4月ごろを
想定しています。

- 東京の人材や不動産ベンチャーなどとバッティングするような「成長意欲」の高い学生と少人数座談会
- 業種ではなく、「働く人」や「理念」を軸に企業を選ぶ学生と個別面談
- 大手志向や安定志向「ではない」関関同立の学生を説明会に動員
- ナビでは出会えない層の学生と、まずは会って話をしてみたい

○ **バリ活!!** 価格プラン

項目	価格
<p>【関西本社限定】</p> <p>完全成功報酬 初年度お試しプラン</p>	<p>1人あたり 50万円</p>

※お取引2年目以降は年内からの集客案件は初期費用をいただいています。

※関西本社の場合も、東京採用に関しては別途お見積もりとなります。



よくいただくご質問

Q. 学生集客はどうやっていますか？

→ユーザー学生からの紹介や、大手以外のインターンや説明会で起こる口コミによる指名検索の2つが流入経路のほとんどです。

Q. 学生を多く動員することはできますか？

→正直苦手ですので、動員数を増やしたいときは他社へご依頼ください。

Q. 自社がベンチャーなのかどうか…

→「風土のいい」「関西の中小企業」も学生に紹介したいと考えています。