



ベンチャー面談の **バリ活!!**  
新卒紹介サービス



はじめまして、バリ活の伊藤慎悟です。

バリ活は、東京本社のベンチャー企業に  
「関西学生」を紹介しているエージェントです。

特徴を下記にまとめました。

1. 「ベンチャー志向」学生に特化

2. 「関関同立」以上が中心

※関西以外の地方もご紹介可能です。

3. 「早期」(年内～解禁前)に強い



ITベンチャー、アナログ系(人材や不動産など)ともにクライアントとしてお取引しています。

説明会動員に加え、個別面談(遠隔含む)の設定も得意です。

下記は20実績の一部です。

### ITベンチャー



7名決定



5名決定



5名決定



4名決定

### アナログ系



12名決定



7名決定



4名決定



3名決定



最後に、バリ活のクライアントに対する支援スタンスについて話をさせてください。

バリ活は「学生ファースト」で運営しているため、学生が会って魅力的だと思えるベンチャーに「絞って」お声がけしています。

そのため、できる限り深いお付き合いをさせていただいています。

**口説き力を高めるために  
貴社の採用活動におせっかいさせてください！**

- 「**重なるコミュニケーション**」というバリ活独自の  
フレームワークを用いたご提案
- 評価の高い学生をバイネームでフォローする**定例MTG**

# **ハッパ活!!** 21卒価格

項目	価格
完全成功報酬	1人につき90万円

※ただし、お取引2年目以降は、提案内容によって初期費用をいただくことがあります。



# ○バリ活(株式会社アークティブ)メンバー紹介



**伊藤 慎悟**  
名古屋大学卒  
創業メンバー  
東京クライアント担当



**向山史織**  
立命館卒で新卒入社  
大阪面談担当担当



**辻あずさ**  
立命館卒  
CDC、SMSキャリアを経て入社  
大阪面談担当



**渡部真悟**  
神戸大卒で新卒入社  
大阪面談対応担当



**宮崎茂夫**  
キーエンス子会社のアピステで  
人事を経験 60歳  
学生対応担当



**代表取締役 酒井洋輔**  
1982年生まれ 早稲田政経卒  
ワイキューブ、再生住宅リプライス  
を経て2013年アークティブ創業

代表の酒井です。

バリ活は、アナログに学生と向き合い続けています。

だからこそ、一人ひとりの学生の「気持ち」を動かす  
方法に詳しいと自負しています。

ぜひ一度、弊社営業の伊藤にお時間いただければ  
幸いです。