

NexusLink株式会社

INFORMATION
SESSION

sample

地方で働く価値を、次の世代へ

01

ABOUT US

会社情報

会社情報

ABOUT

会社名 NexusLink株式会社

本社所在地 〒150-0002
東京都渋谷区渋谷3-6-2
エクラート渋谷ビル5F

代表名 代表取締役 初見 慎哉

事業内容



NexusLinkのミッション

MISSION

若者が未来を語りたくなる社会を創る



02

PROPOSAL

今回のご提案

今回のご提案

PROPOSAL

地方で働く価値を、次の世代へ

地方企業で働くこと、御社で働くことの魅力を
最大限届けることができる採用イベントのご提案です

大分県の立命館アジア太平洋大学の学生をターゲットに、
御社の魅力を直接伝える場を創り、採用につなげます

地方企業が直面する採用課題①

PROBLEM

母集団である学生の減少

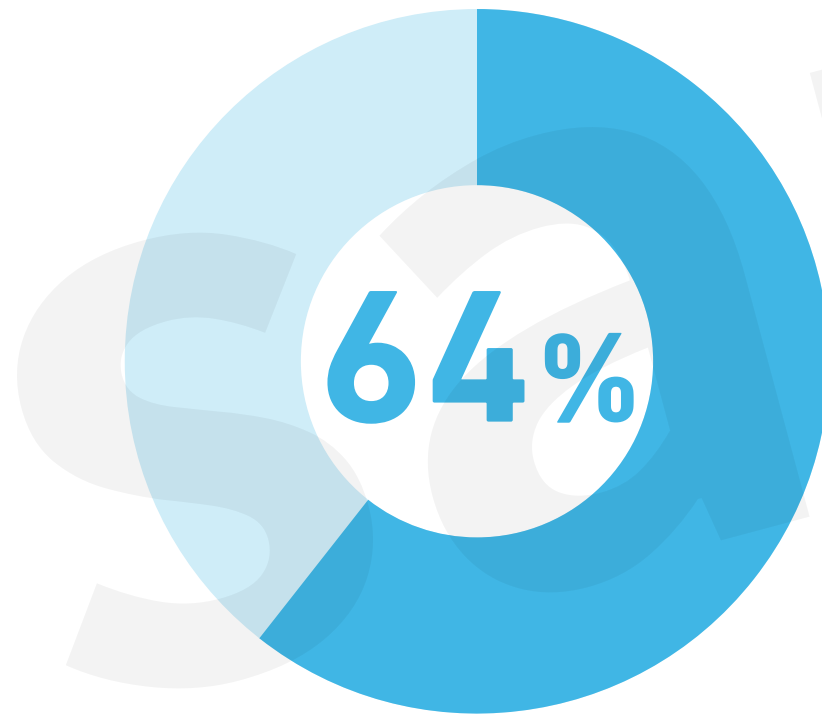


オンライン選考の普及により、
学生が首都圏企業に応募しやすくなった

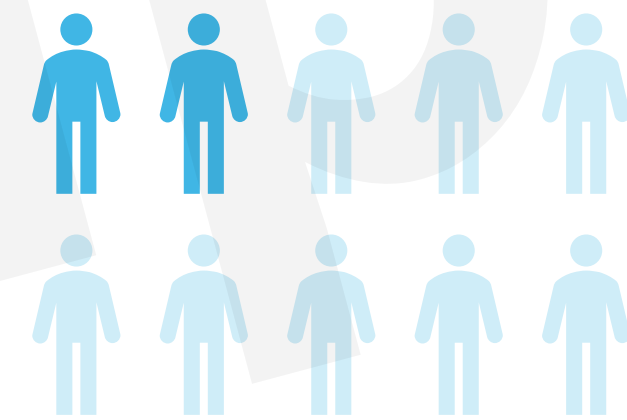
特に地方では
コロナ禍以降の県外志向が顕著に

オンライン選考の普及

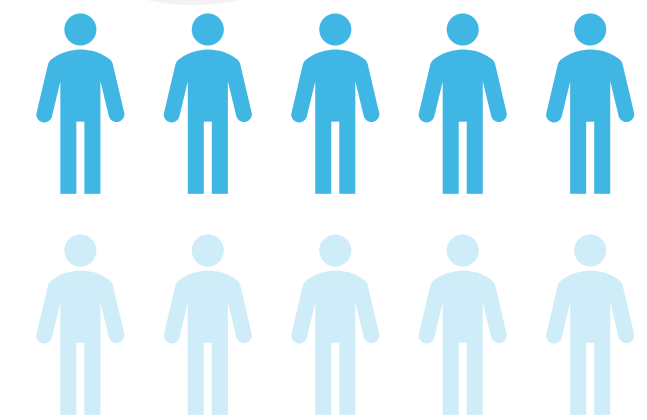
オンライン面接により、6割以上の企業が
「地理的に遠隔地にいる人材との面接数が増えた」



サイバーエージェントでは、オンライン化により
地方出身者の入社比率が2割→5割超に増加



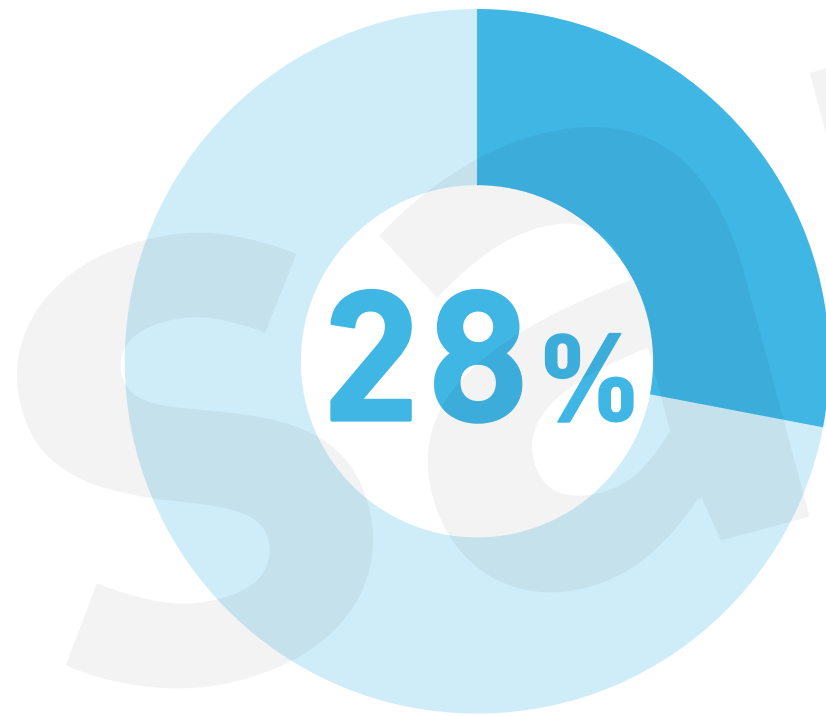
20%



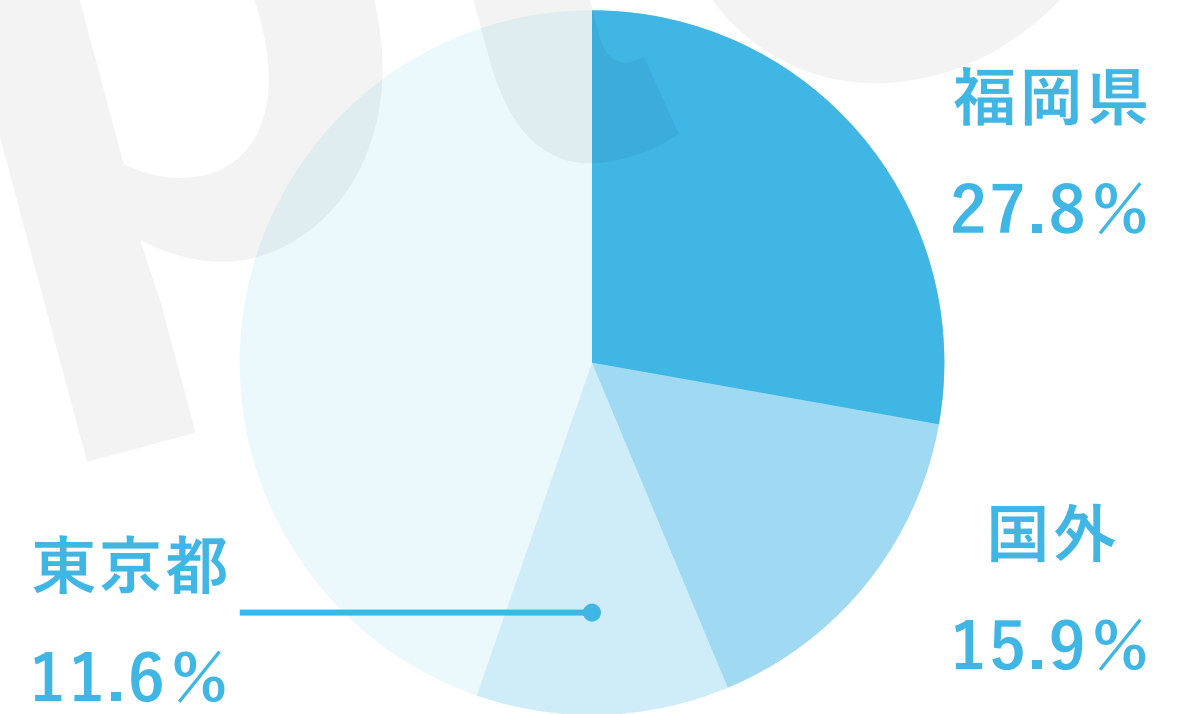
50%

コロナ禍以降の県外志向

令和5年10月～令和6年9月大分県
総転出者25,728人中、20～24歳が7,193人



2024年の大分県の若者（20～24歳）の転出先内訳
5割以上が福岡県・国外・東京都



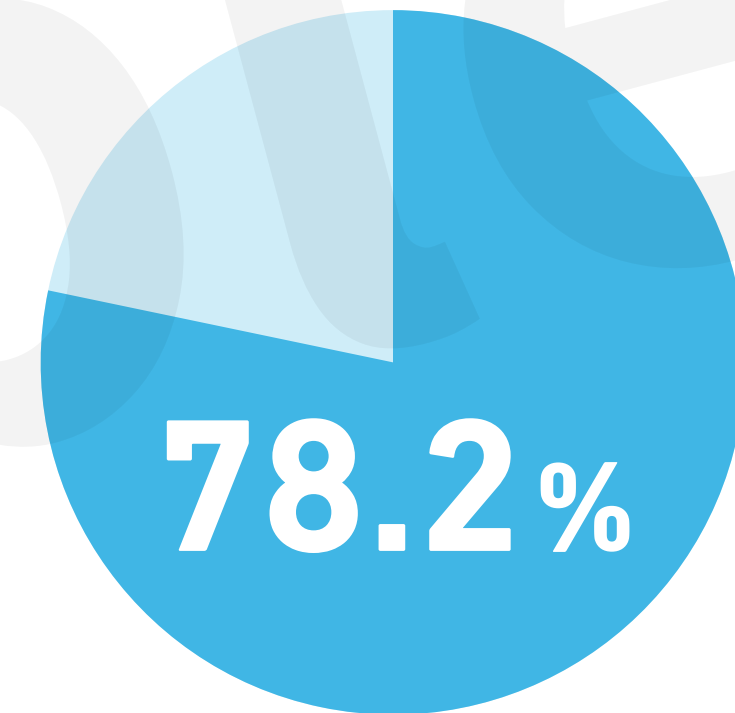
地方企業が直面する採用課題②

PROBLEM

知ってもらおう機会の格差



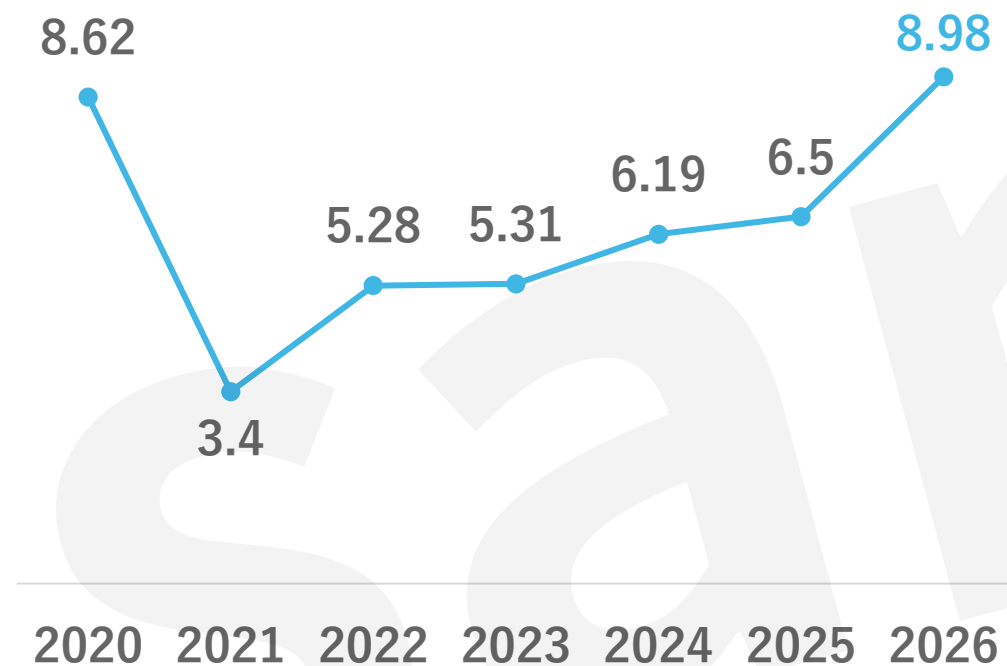
SNSや口コミで注目されるのは
ほとんどが**首都圏の企業**



実際に、中堅企業の約8割が
「**応募者からの認知度が低い**」と回答

中小企業の採用困難感

2026年3月卒の大卒求人倍率は
従業員300人未満企業で8.98倍



2025年1月時点で
5割以上の企業が正社員不足を感じている

53%

→ 「求職者1人あたりの応募は増えているものの、
地方企業は認知や魅力伝達の面で獲得が困難」という実態がある

地方企業の採用課題の背景

BACKGROUND

アプローチ先の固定化

毎年、同じナビ媒体や
地元大学に偏った情報発信をしている

新手法への対応不足

ダイレクトリクルーティングやSNS採用に
リソースやノウハウ不足で取り組めていない

学生との接点の遅れ

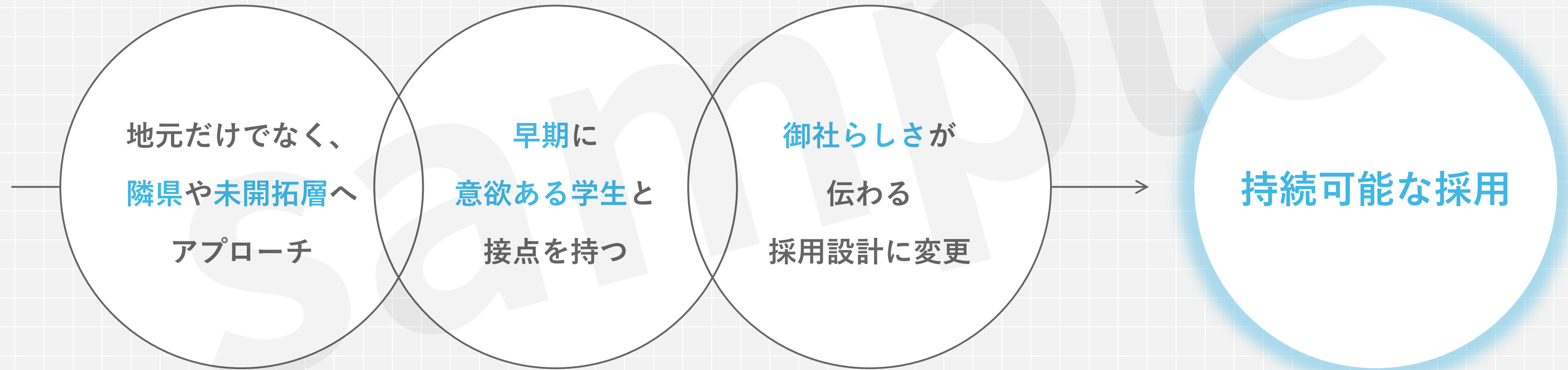
採用広報解禁以降に活動開始する企業は多いが
学生の内々定取得時期は11月～1月がピーク

条件面の競争力低下

給与や待遇で比べられると、
大手や都市部企業に埋もれてしまう

地方企業の採用課題を解決する3つの転換

SOLUTION



御社にとって理想の状態

JOURNEY

①未開拓層に
アプローチできる

②ペルソナ学生が
そろっている

③地方で働く価値に
納得している

④選考前から
ファンになっている

⑤比較されない
採用活動ができる

今回のご提案

PROPOSAL

地方で働く価値を、次の世代へ

地方企業で働くこと、御社で働くことの魅力を
最大限届けることができる採用イベントのご提案です

ただ学生を集めるのではなく、御社の魅力がしっかりと伝わる「**接点**」を設計
→ この仕組みによって、**リソースを抑えながら、採用の確実性を高める**ことが可能

当日のプログラム

PROGRAM

オープニング

グループアイスブレイク

企業プレゼン

グループディスカッション

マイキャリアプレゼン

座談会・スカウトタイム

地域の魅力紹介

和やかな雰囲気での交流

御社の魅力紹介

地元就職をテーマに学生と企業が対話

学生による地元就職構想の発表

興味を持った学生と直接交流

当日のプログラム

PROGRAM

オープニング

グループアイスブレイク

企業プレゼン

グループディスカッション

マイキャリアプレゼン

座談会・スカウトタイム

01

地方就職への意識を高める設計◎

対話を通じて、地方で働く価値に
前向きな学生を育てます

02

選考前にスキルと相性を見極め◎

ディスカッションや発表で、
見極め・ファン化が同時に可能

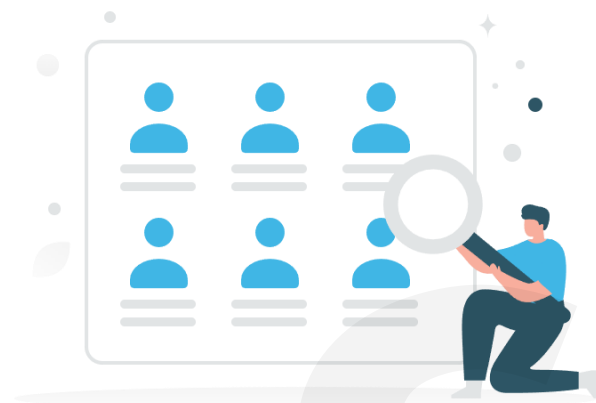
03

事前ヒアリングで高精度な訴求◎

学生の理想に合わせて
御社の魅力を訴求できるため、効果的

当日のサポート

SUPPORT



学生の集客
プログラム設計
会場設営・進行



事前に
参加する学生の
情報共有



スカウト学生の
フォロー



スカウト学生が
選考に乗った際の
クリアリング

03

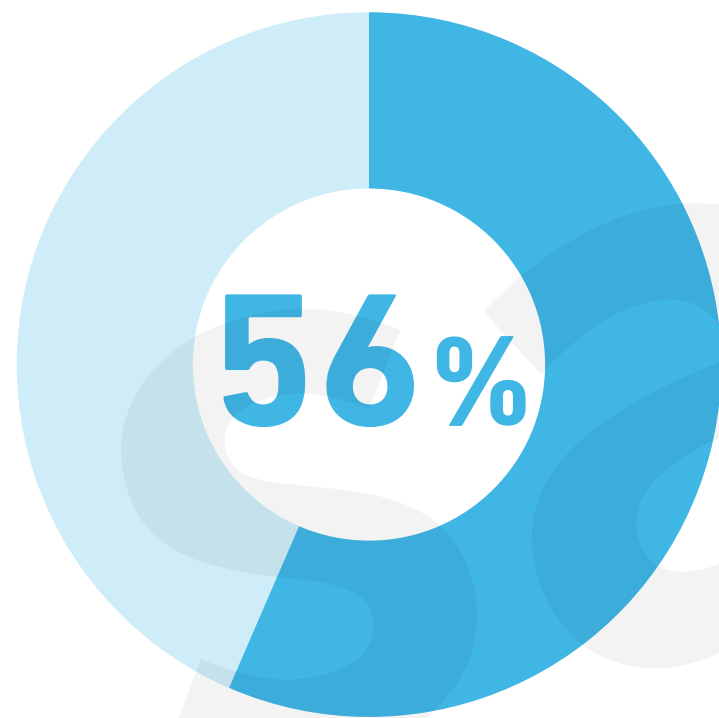
PROJECT

事業概要

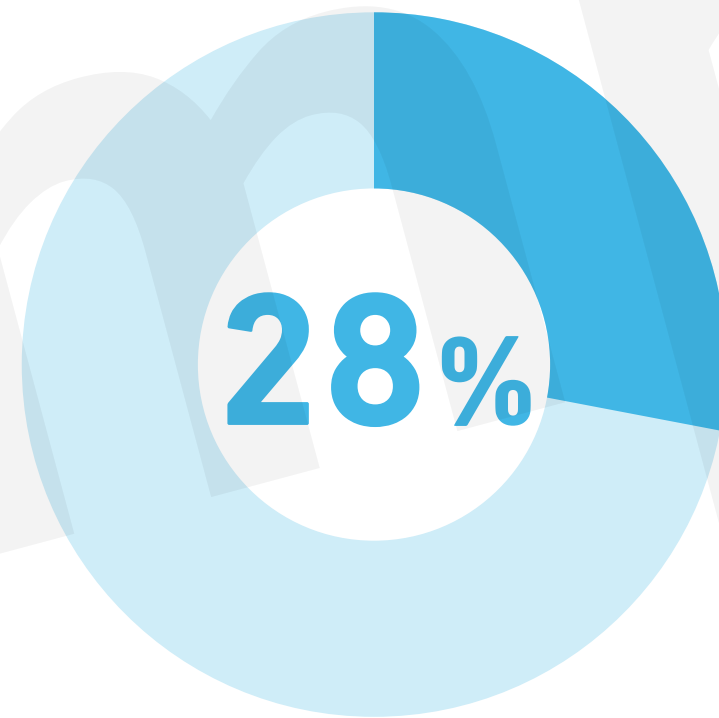
就職活動の課題

JOB HUNTING

就活に対してネガティブに感じる学生が非常に多い



就活うっつぽいと感じた



就活中死にたいと感じた

社会から必要とされていない

他人との比較からくる自己否定

不確実な正解探しに疲弊する
一年超の不安

誰にも相談できず孤独 … など

なぜ私たちにできるのか①

PROJECT

就活コミュニティ「リクルバ」の運営



- 就活に悩む学生の心に寄り添う、**無料コミュニティ**
- 「**就活を一人にしない社会**」を掲げ、全国に支部展開
- **地方学生との独自ネットワーク**を持つのが強み

なぜ私たちにできるのか①

PROJECT

リクルバを支える3つの数字



全国のコミュニティ参加学生数
(昨年度実績)

2000人

現在の大分支部
参加学生数

30人

2年後の大分支部
規模目標

1000人

なぜ私たちにできるのか②

PROJECT

圧倒的な実績とイベント運営力

採用イベント
開催実績

30回超

企業様との
連携実績

80社超

採用イベント
満足度

9.5点

スカウト希望からの
個別面談移行率

98%

これまでにご参加いただいた企業様（順不同）



DMM.com



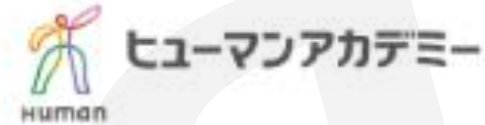
COROLLA

いなほ GROUP



GLION

天下一品
ピアレスホールディングス



企業様からの声

VOICE

J社様

社員数約200人・人材業界

これだけ成長意欲の高い学生と
一度に会えるイベントは初めてでした！

H社様

社員数50人以下・不動産業界

予想をはるかに上回るクオリティに
いい意味での驚きしかありませんでした。

D社様

社員数約200人以上・人材業界

多くの成長意欲の高い優秀な学生様に
会うことができました。

R社様

社員数約100人・IT業界

意識の高い学生さんとお話する機会となり良かったです。

04+

ADVANTAGE

NexusLinkの強み

NexusLinkの6つの強み

ADVANTAGE

新しい学生層へ
リーチできる



県外・情報感度の高い層とも接点を持って、
母集団を拡大。

“会いに来る学生”
と出会える



全員がキャリア意識の高い
コミュニティ参加者なので、質が高く意欲的。

NexusLinkの6つの強み

ADVANTAGE

採用担当の負担が 最小限



企画・集客・運営・学生フォロー
すべて丸ごとサポート。御社は当日話すだけ。

学生も企業も “地方就職”に前向き

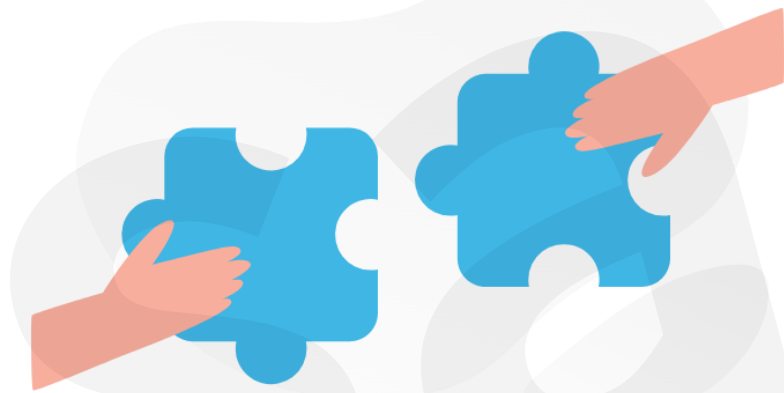


地方で働く意味を考える設計なので、
ミスマッチが少なく志望度も高い。

NexusLinkの6つの強み

ADVANTAGE

内定辞退率が
低い



事前接点と価値観の一致によって、
納得感のある採用が可能。


今後の採用にも
継続的に波及



1期生が次世代に接点を引き継ぐ仕組みで、
御社に学生が“自然と流れてくる”構造を実現。

他社との比較

COMPARISON

	マイナビ合説	行政主催合説	ジョブトラ	採用媒体	
開催地域	◎	◎	×	◎	◎
学生の質	×	○	○	×	◎
イベント形式	×	○	◎	×	◎
採用への接続	○	×	◎	×	◎
母集団の拡大	◎	×	○	×	◎
工数	○	○	×	◎	○

05

EVENT

イベント開催概要

イベント開催概要

EVENT

日時

9月13日(土)、9月20日(土)

参加企業数

5社限定

学生参加数

約30名予定 (選抜型)

出展費用

COST

1か月前までの早期申込キャンペーン

通常価格

~~¥ 360,000~~ (税別)

¥ 180,000 (税別)

個別スカウト費用：無料

費用対効果

COST PERFORMANCE

全国平均

100人応募 → 約8.7人採用

イベントでは

30人参加 → 約2.6人採用

採用単価換算

一人あたり : 約90,000円