

Pioneers 市場を拓く者たち

「同じ悩みを持つ企業の採用課題を解決したい」
キャリアエールの代表・齋藤恵美は採用担当者目線で開発したシステム
「OU-TALK」での新たな採用アプローチを提案する。
目指すのは、ブランド力のない企業がコストをかけずに
優秀な人材を獲得できるプラットフォームの形成だ。

齋藤 恵美
株式会社キャリアエール 代表取締役

さまざまな業界・職種を経験した後、親会社である株式会社オークネットに
2005年入社。2007年より人事関連業務に従事し、2014年に新
設された人材開発部の統括マネージャーとなる。各種研修企画
や人材開発体系構築、新卒採用を担当しながら、2015年
2月より自らが提案した事業の責任者として、立ち上
げたキャリアエールの代表取締役を兼務する。



開発責任者は 採用担当者

2011年以降4年連続で大学生
の就職率は改善され、ここ数年は学
生優位の売り手市場となった。学生の
大手・安定志向も強まり、B to B企
業の採用担当をしていた齋藤は苦戦
を強いられていた。

「業務内容が『情報流通支援』で
どこの業界に当てはまるのかもわか
りにくい。企業名も知られていない
ので、通常のナビサイト経由で優秀
な学生を獲得するのは難しい。」

解決の糸口を探すため、あらゆる
データを調査していると、ある2つ
の分析結果が目が留まった。1つは、
学生の企業志向が「やりがいのある
仕事であれば中堅・中小企業でも良
い」と答える学生が大手の場合より
多いこと。もう1つは、学生の企業
選択の軸が、就活開始時は業種や職
種を踏まえた「企業名（企業ブラン
ド）」であるものの、終盤の就職先
を決定する重要な時期になると、「一
緒に働きたいと思える人がいるかど
うか」を重視するというものだ。

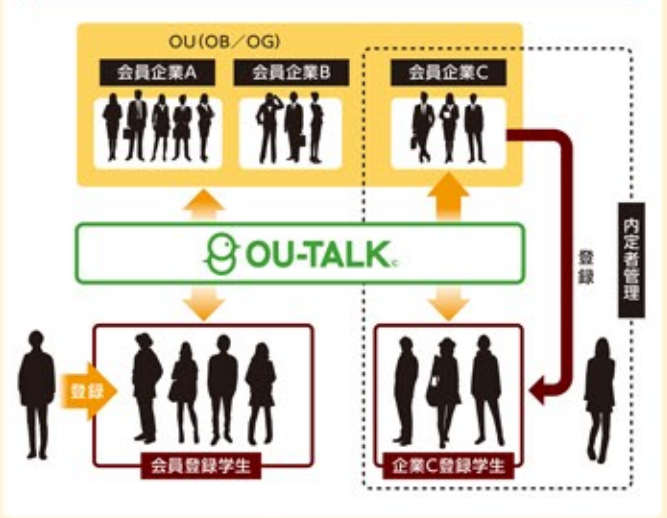
「学生、（中堅・中小）企業の双
方で正しい情報のキャッチボールが
できていないことが問題。学生に
とってはナビサイトでは探せない自
分にマッチした会社と出会う、企業

OU-TALKイメージ



企業で働くOU®とSkypeやチャットを使って、時間や場所を選ばずバーチャルに接触しながら効率的な採用・就職活
動ができるクロスズドマッチングサイト。PC、スマホ、タブレットで利用ができる。学生が企業名ではなく「キャリア」「職
種」「趣味・志向」など「働く人」の情報をキーに検索するため、特にBtoB企業や中堅・中小企業などブランド力、母集
団形成に課題を持つ企業への効果が期待される。 ※OU:出身大学にとられない社会人の先輩の意味。造語

OU-TALK概念図



キャリアエールは「OU-TALK」というサービスで新たな採用のプラットフォームの形成を目指してい
る。現在(2016年1月時点)の機能では、「OU-TALK」を介して企業が学生との早期接触・選
考活動を回れるが、いずれは内定者やリクルーターの管理もできるようシステムの二次開発が
進行中。

Win・Winになれるはず

採用活動の当事者からサービス提
供者へ。齋藤の挑戦が始まった。

入社1、2年目の 経験者が開発を担当

すると、さつそくプロジェクトとし
て動き出す。事業を進めるにあたり、
有料職業紹介事業の許可可やPマー
クの取得が必要になるなど、いろい
ろな手続きや条件が必要となるため、
翌年2月に事業会社として株式会社
キャリアエールを立ち上げ、代表とし
て就任した。

「『企業』対『学生』から『社会
人』対『学生』へと、人と人とのつ
ながりに重点を置く新しい就活の形
を実現させたいと考えました。企業
規模にとられない採用活動ができ
る仕組みができれば、企業も学生も

システム開発のポイントを、「い
かにユーザー（学生）に働く社員の
魅力を伝えられるか」と考えた齋藤
は、プロジェクトの中心メンバーに
入社1、2年目の若手社員を抜擢し
た。彼らのリアルな体験と学生に近
い目線での閃きに期待をしたからだ。
「彼らは新規事業をやりたい、ビ

ジネスモデルを創りたいと夢を持つ
て入社してきた人材。チャレンジを
させるには良い機会と考えた」

齋藤の期待にメンバーが応える。
例えば、登録された社員の紹介情報
のひとつとして用意されたメッセー
ジ動画の構成は、齋藤たちが考えて
いた当初ものから大きく変わった。
メンバーが考えた、「学生時代にど
のような経験をしてきていまの仕事
に就いたのか」「なぜ自分がこの仕
事を選んだかの主張」「どのような
趣味・志向を持っているのか」など
学生目線での知りたい、具体的な情
報を入れるようにしたほか、動画
の長さ、撮影時の服装を私服にする
などのアイデアを採用した。

さらに、「実際の現役の学生の声
もヒアリングしたい」と、メンバー
が講師役を買って出てインターン
シップを実施。OU-TALKを事
業モデルにしたマーケティングの企
画で、「あなただったらこのサービ
スをどのように感じるのか」「ど
のようにビジネスをしかけていくの
か」といったテーマで学生の意見や
アイデアを集めて検証のための材
料とした。

「自分たちの体験に加え、学生の
ニーズをうまく引き出してアイディ
アを盛り込んでいった。彼らの力で
OU-TALKのユーザービリティは

間違いなく上がったと思う

メンバーも苦労しながら開発した
サービスに手ごたえを感じている。
入社2年目の亀田奈央子は自信をに
じませる。「採用環境が大きく変わ
り、一人ひとりの置かれている状況
も違うため、学生の真のニーズを見
極めるのに苦労しました。現在の就
活はOB・OGに出会える機会が少
なく、出会うためのハードルはどの
人にとっても高いからこそ、時と場
所を選ばず使うことのできるこの
サービスには価値があると思いま
す」

サービスをリリースした2015
年10月時点でプロジェクトの第一段
階は終了。現在、サービスと会員の
拡張に向けてプロジェクトは次のス
テップへと向かっている。齋藤の挑

戦はまだ続く

「ナビサイトにとって変わるもの
ではなく、限られた予算のなかで、
今までにない新たなアプローチがで
きるもうひとつのツールとして多く
の中堅・中小企業に利用してもらえ
るサービスにしたい。魅力ある企業
と優秀な学生が出会う機会が少しで
も増えることで、より良い採用活動
が行われ、社会に貢献できると考え
ています」

会社概要	
会社名	株式会社キャリアエール
本社所在地	東京都港区北青山2-5-8 青山IOMスクエア
設立	2015年2月3日
資本金	1,000万円
事業内容	「新卒採用支援事業(OU-TALK企画・運営・管理)」「中途採用紹介事業」「研修事業」「コンサルティング事業」「ソリューション開発事業」など
代表者	代表取締役 齋藤恵美
従業員数	4人(2016年1月1日現在)
問い合わせ先	03-6440-2522
E-mail	support@carriere-inc.co.jp

※詳しいサービス内容は本誌同封の「サービスガイド」に掲載