報道関係者各位

PRESS RELEASE
2026.11.27
レバレジーズ株式会社

キャリアチケット就職
PRODUCED BY Leverages

内定式に参加した27卒の約3人に1人が 内定式後に就活を継続・再開

【27卒】就活実態調査



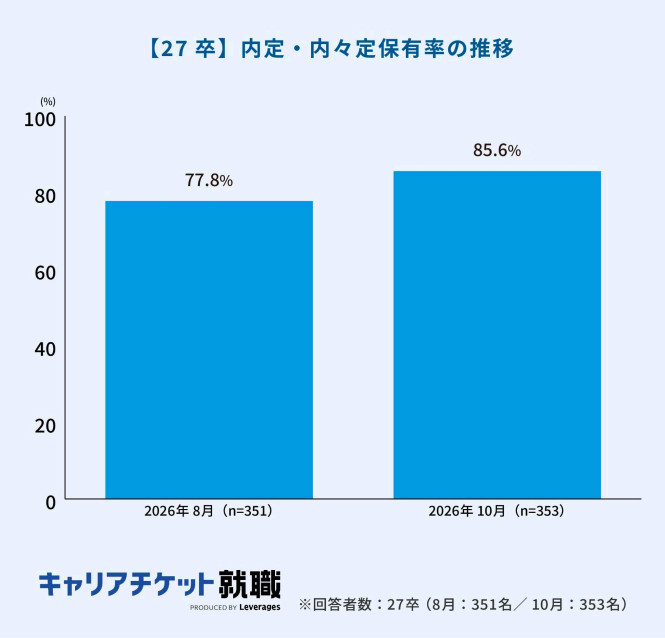
レバレジーズ株式会社が運営する新卒向け就職支援サービス「キャリアチケット就職（https://careerticket.jp/）」は、2027年3月卒業予定の大学生・大学院生353名を対象に就職活動の実態調査を実施しました。

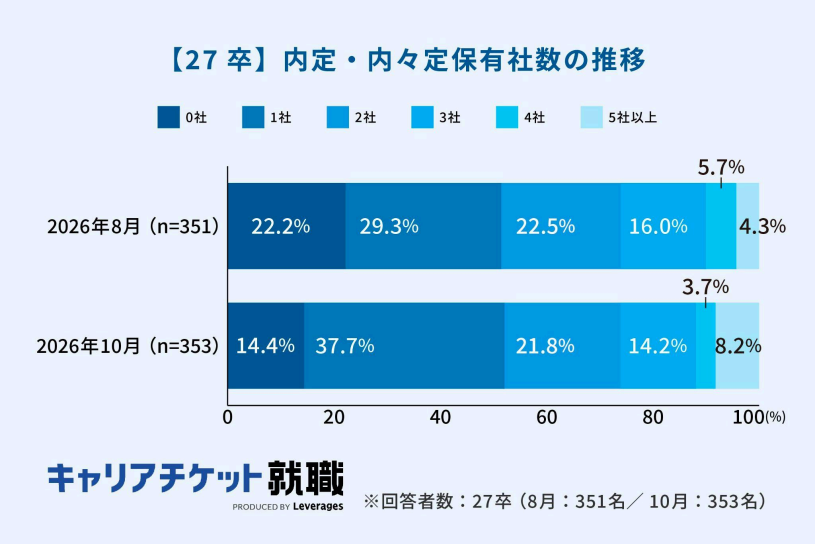
＜調査サマリー＞

1. 27卒の内定保有率は10月時点で85.6%、約2ヶ月で7.8pt上昇
2. 内定式参加者の約7割が「入社意欲が高まった」と回答する一方、約3人に1人は内定式後に就活を継続・再開
3. 入社までに求めるフォローは「内定者同士の交流機会」が最多、「先輩社員との交流機会」「配属先・勤務地の早めの開示」が続く

1. 27卒の内定保有率は10月時点で85.6%、約2ヶ月で7.8pt上昇

27卒の学生に、2026年10月時点で獲得している内定の社数を聞いたところ、1社以上を獲得している学生は85.6%でした。8月に実施した調査の77.8%*1から7.8pt上昇しています。保有社数は「1社（37.7%）」が最多で、0社を含めた回答者全体の平均は1.92社、1社以上保有者に限ると平均2.25社でした。





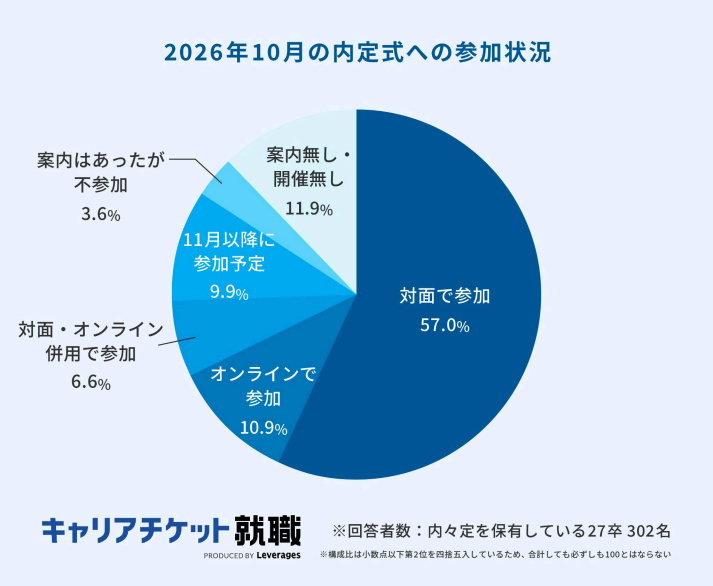
*1 キャリアチケット就職，2026年9月，【27卒】就活実態調査
（https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000988.000010591.html）

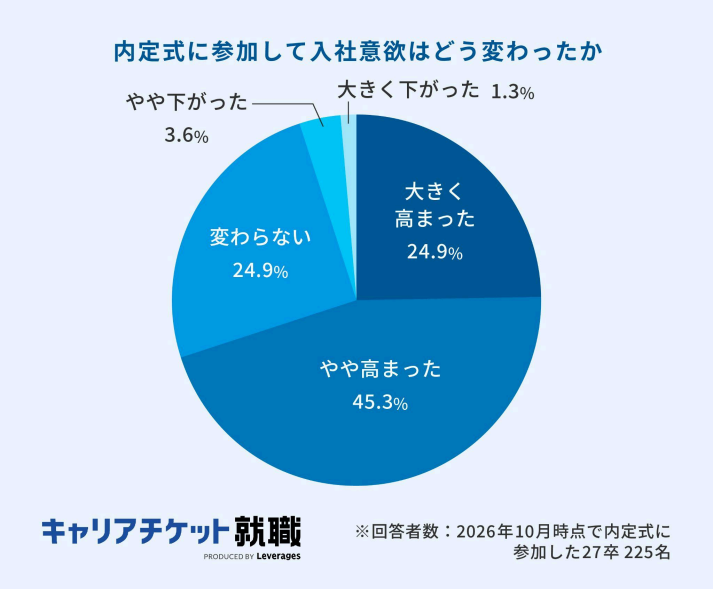
2. 内定式参加者の約7割が「入社意欲が高まった」と回答する一方、約3人に1人は内定式後に就活を継続・再開

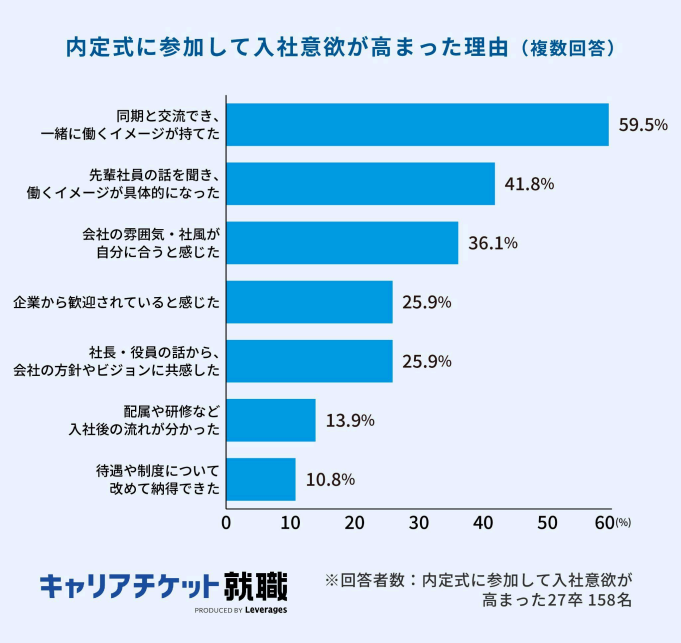
内定を保有する27卒のうち、2026年10月に開催された内定式に参加した学生は74.5%*2でした。11月以降に参加予定の学生は9.9%と、1割程度見受けられます。

内定式に参加した学生に、参加したことで入社意欲がどう変わったかを聞くと、「大きく高まった（24.9%）」「やや高まった（45.3%）」を合わせて70.2%が高まったと回答しました。入社意欲が高まった理由としては、「同期と交流でき、一緒に働くイメージが持てた（59.5%）」「先輩社員の話を聞き、働くイメージが具体的になった（41.8%）」が上位に挙がっています。

*2「対面形式（57.0%）」「オンライン形式（10.9%）」「対面とオンラインの併用（6.6%）」の合計

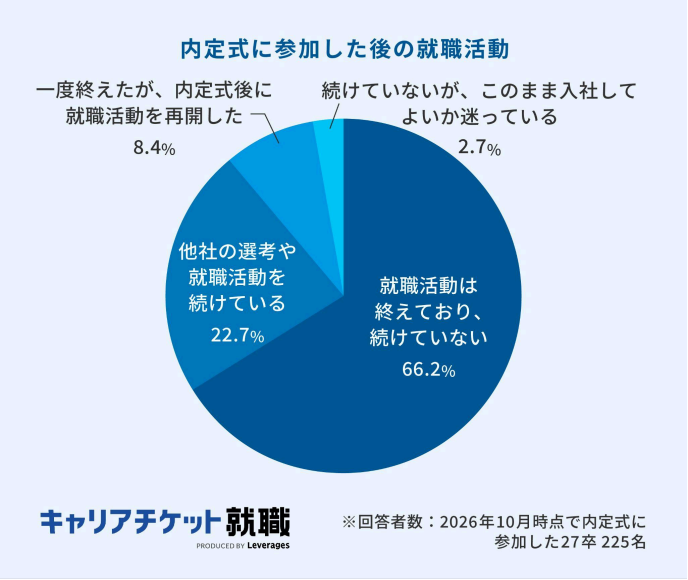






内定式に参加した学生にその後の就職活動の状況を尋ねると、「他社の選考や就職活動を続けている（22.7%）」に加え、「一度終えたが、内定式後に就職活動を再開した（8.4%）」の回答も見られ、合わせて3割超が内定式後も就職活動に取り組んでいることが分かりました。

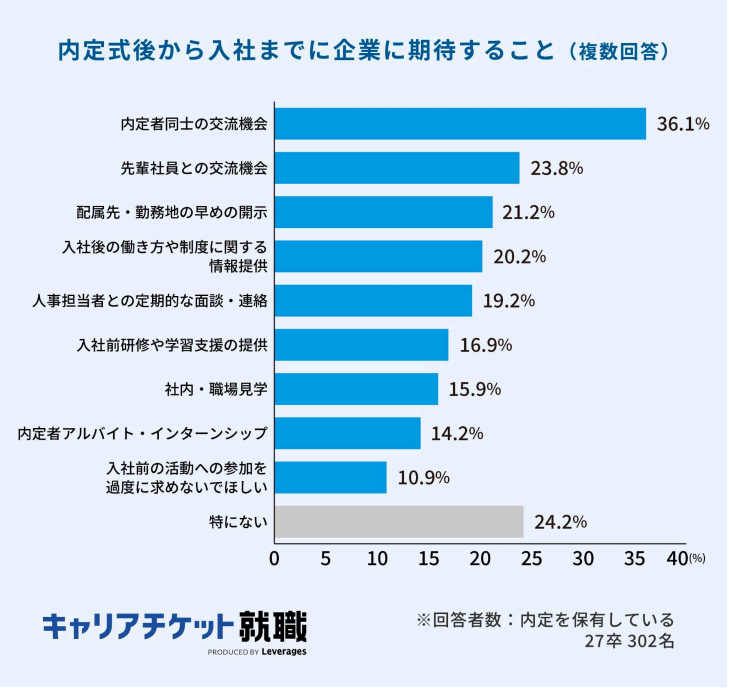
内定式は入社意欲を高める有効な機会となっているものの、参加者の約3割にとっては就職活動の区切りになっておらず、一度就活を終えた学生が内定式を機に再始動するケースも生じています。



3. 入社までに求めるフォローは「内定者同士の交流機会」が最多、「先輩社員との交流機会」「配属先・勤務地の早めの開示」が続く

内定を保有する学生に、入社までの期間において企業に期待することを聞いたところ、「内定者同士の交流機会」が36.1%で最多となり、次いで「先輩社員との交流機会（23.8%）」「配属先・勤務地の早めの開示（21.2%）」が続きました。

内定式で入社意欲が高まった理由の上位に「同期との交流」が挙げられたのと同様に、入社までのフォローでも内定者同士のつながりが重視されています。



〈キャリアチケット事業本部 本部長 手賀 亮汰のコメント〉

今回の調査では、調査対象となった27卒の内定保有率が10月時点で約8割に達していることが分かりました。内定式に参加した学生の約7割が「入社意欲が高まった」と回答した一方で、参加者の約3人に1人は内定式後も就職活動を継続・再開している実態も明らかになりました。「本当にこの企業で納得できるか」と慎重に見極めようとする学生の姿が見て取れます。

注目すべきは、入社意欲が高まった理由と、入社までの期間に企業に求めることのいずれも「同期との交流」という回答が最多となった点です。内定式は採用活動の「ゴール」ではなく、入社に向けた関係づくりの「スタート」として位置づける視点が大切になりそうです。

企業が、同期との横のつながりが途切れないよう積極的に働きかけることや、配属先・勤務地など入社後のイメージが持てる情報を可能な範囲で早期に開示することは、学生の不安解消や入社への期待感を高めるうえで効果的といえそうです。内定者同士がこれから一緒に働く仲間との関係を入社前からしっかり育んでいくことは、内定辞退の防止だけではなく入社への期待感につながり、納得感のある入社、ひいては入社後の定着や活躍の土台づくりにもつながっていくのではないでしょうか。



◆手賀 亮汰・プロフィール
キャリアチケット事業本部 本部長

早稲田大学卒業後、マーケティング部に配属。現在に至るまでに複数の新規事業の立上げに参画し、プロダクトマネージャーやマーケティング責任者、事業部長を歴任。2023年よりキャリアチケット事業本部 本部長に就任。

＜調査概要＞

調査対象：2027年3月卒業予定の大学生・大学院生
調査年月：2026年10月23日～25日
調査方法：インターネット調査
回答者数：353名
調査主体：レバレジーズ株式会社
実査委託先：外部調査会社

※調査結果の詳細はこちらからご確認いただけます。
https://careerticket.jp/media/article/2872/
https://careerticket.jp/media/article/2871/

キャリアチケット就職（https://careerticket.jp/）
キャリアチケット就職は、新卒学生向けのキャリア支援サービスを展開しています。エージェントやスカウトサービスを軸に、一人ひとりに寄り添ったキャリア支援を重視し、学生と企業の最適なマッチングを追求。就職活動の早期化・複雑化が進むなか、あらゆる学生が納得感のある選択をできるよう、手厚いサポートを提供しています。

レバレジーズ株式会社（https://leverages.jp/）
本店所在地 ： 東京都渋谷区渋谷二丁目24番12号　渋谷スクランブルスクエア24階 /25階
代表取締役： 岩槻　知秀
資本金　　：5,000万円
設立　　：2005年4月
事業内容　：IT、医療・ヘルスケア領域をはじめとした人材事業、SaaS事業、M&Aコンサルティング事業 など

「社会課題の解決」を軸に、IT、医療・ヘルスケア領域をはじめとした人材事業・SaaS事業、M&Aコンサルティング事業など、国や業界をまたいだ様々な領域でサービスを展開。2005年に創業以来、黒字経営を継続し2025年度は年商1700億※を突破しました。業界を絞らないポートフォリオ経営と、各分野のスペシャリストが集うインハウスの組織体制で、時代を代表するグローバル企業を目指します。※会計基準変更後

本リリースに関する報道関係のお問い合わせ
レバレジーズ株式会社　広報部
TEL：03-5774-2900　MAIL： pr@leverages.jp