

「量より質」の新卒就活エージェント

career ticket

26卒の約9割がサマーインターンに参加予定、
本選考優遇を期待

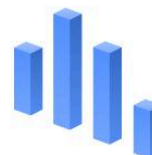
2026年卒の就職活動に関する意識調査(前編)

2026年卒の就職活動に関する意識調査(前編)

26卒の約9割がサマーインターンに
参加予定、本選考優遇を期待



career ticket
PRODUCED BY Leverages



レバレッジズ株式会社が運営する新卒向け就活サービス「career ticket (キャリアチケット) (<https://careerticket.jp/>)」は、キャリアチケットに登録している2026年卒業予定の大学生351名を対象に、就職活動に関する意識調査を実施しました。本調査は前編・後編に分けての発表となり、後編は6月中旬にお届けいたします。

全文はこちらからご覧いただけます。

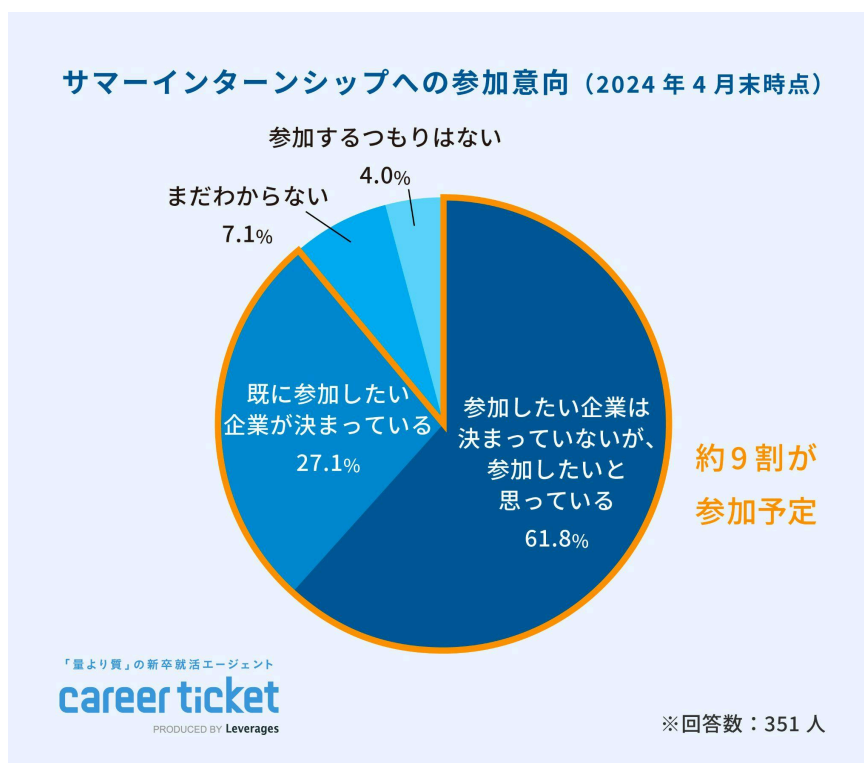
<https://careerticket.jp/media/article/2634/>

<調査サマリー>

1. 26卒の約9割がサマーインターンシップに参加予定、本選考優遇を期待
2. サマーインターンシップに参加したい企業数は「2~4社」が最多、「5社以上」も約半数
3. 「採用直結型インターンシップ」に対する学生の認知度は約6割に留まる

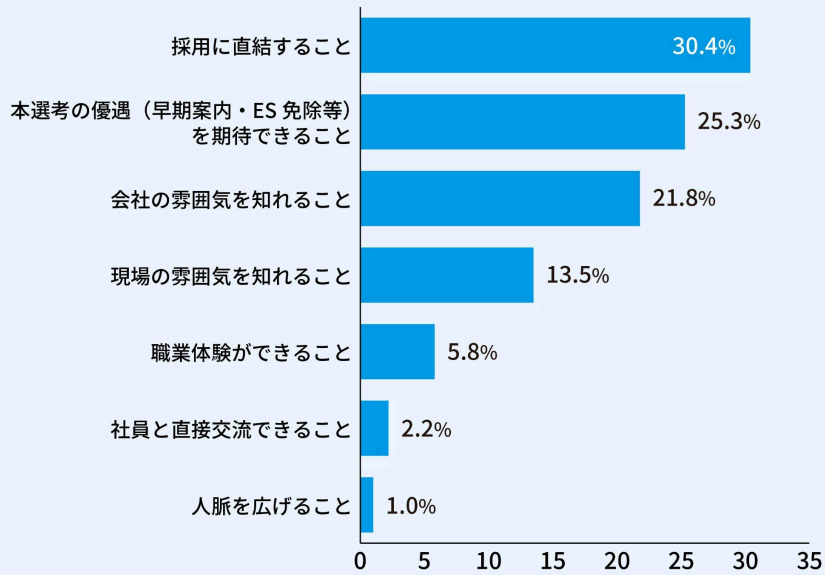
1.26卒の約9割がサマーインターンシップに参加予定、本選考優遇を期待

キャリアチケットに登録している2026年卒の大学生351名を対象に、サマーインターンシップへの参加意向を聞いたところ、約9割が参加予定であることがわかりました。そのうち、4月末時点で約3人に2人が「参加したい企業は決まっていない」と回答しました。ナビサイトでは4月から各企業のインターンシップ情報が公開されていますが、多くの学生がこれから企業選定を行うようです。



サマーインターンシップにもっとも期待していることは、1位「採用に直結すること(30.4%)」、2位「本選考の優遇(早期案内・ES免除等)を期待できること(25.3%)」でした。

サマーインターンシップに期待すること



「量より質」の新卒就活エージェント
career ticket
PRODUCED BY Leverages

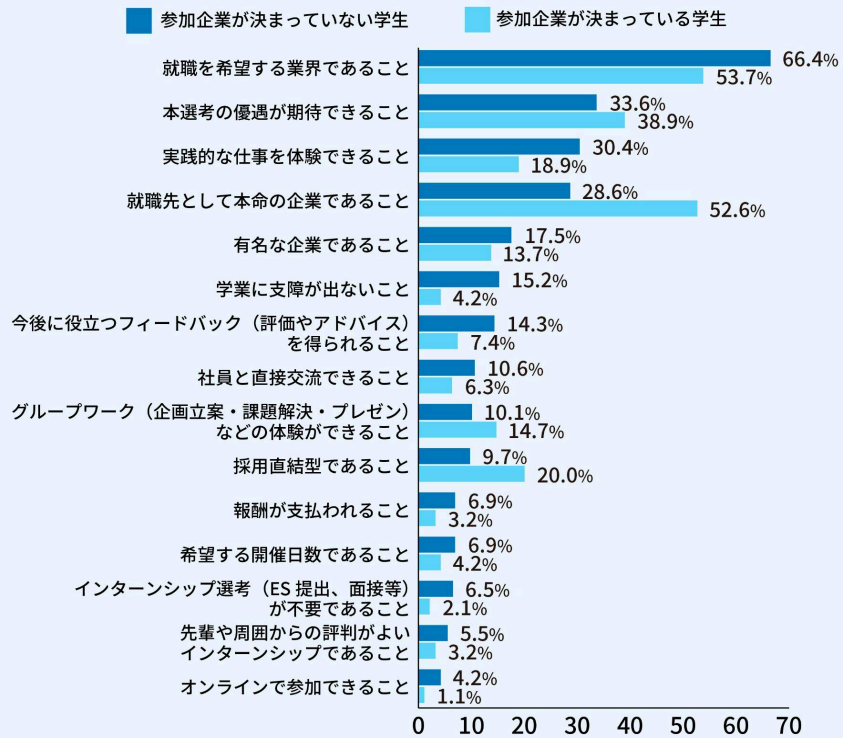
※回答数：312人

サマーインターンシップの企業選びで重視する点について、参加企業が決まっている学生と決まっていない学生ともに、「就職を希望する業界であること」を最も重視していました。

続いて、参加企業が決まっていない学生は「本選考の優遇が期待できること(66.4%)」「実践的な仕事を体験できるかどうか(30.4%)」が挙げられます。一方、参加企業が決まっている学生は「より就職先として本命の企業であること(52.6%)」「本選考の優遇が期待できること(38.9%)」「採用直結型であること(20.0%)」が上位に挙がり、就職活動の状況によってインターンシップを応募する際に重視する点が異なることが明らかになっています。

サマーインターンシップ応募の時点で、参加予定の企業が「本命企業」かどうかは就活開始時期や自己理解・企業理解の進捗の差が影響していると考えられます。現時点で参加企業が決まっていない学生は、サマーインターンシップを通して志望企業を定めていくことが予想されるため、企業側はサマーインターンシップで学生と接触できるかどうか母集団形成において重要と言えます。

サマーインターンシップの企業選びで重視する点※3つまで回答



「量より質」の新卒就活エージェント

career ticket

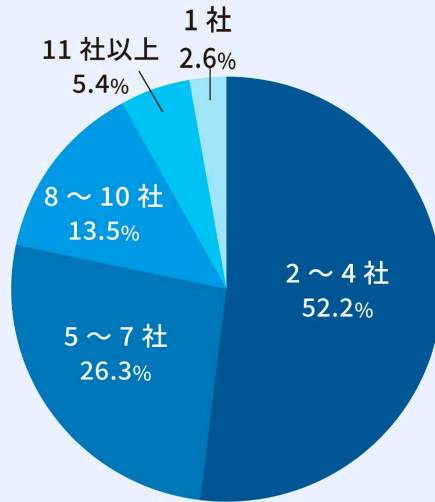
PRODUCED BY Leverages

※回答数：312人

2.サマーインターンシップに参加したい企業数は「2～4社」が最多、「5社以上」も約半数

サマーインターンシップに参加したい企業の社数を聞いたところ、「2～4社(52.2%)」が最多であるものの、「5社以上(45.2%)」と回答した学生も約半数存在することがわかりました。

希望するサマーインターンシップの参加社数

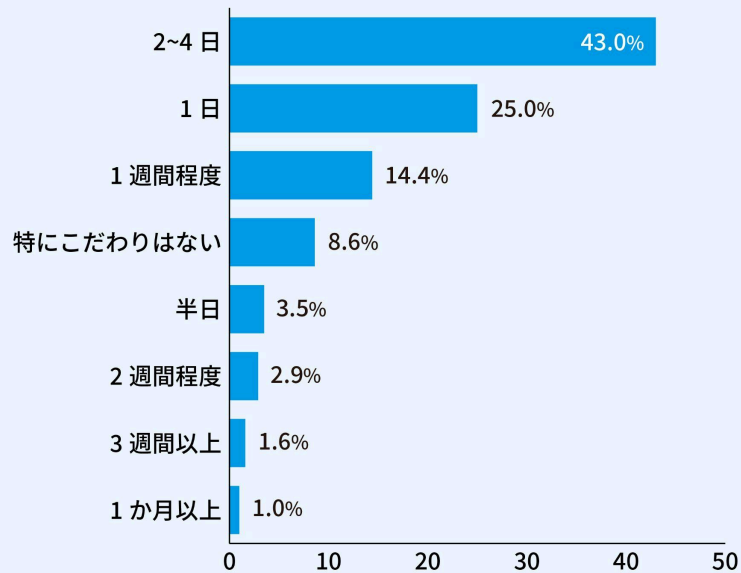


「量より質」の新卒就活エージェント
career ticket
PRODUCED BY Leverages

※回答数：312人

希望する開催日数は「2～4日(43.0%)」が最も多く、次に「1日(25.0%)」が続きます。学生は短期間のインターンシップに複数社参加したい傾向が見受けられます。

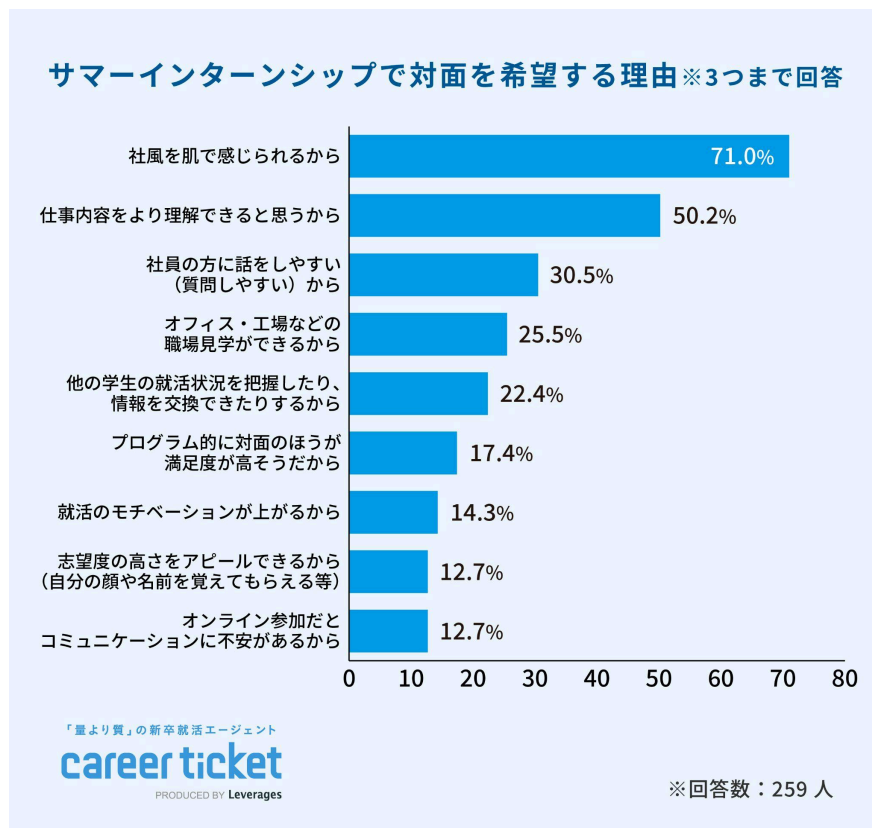
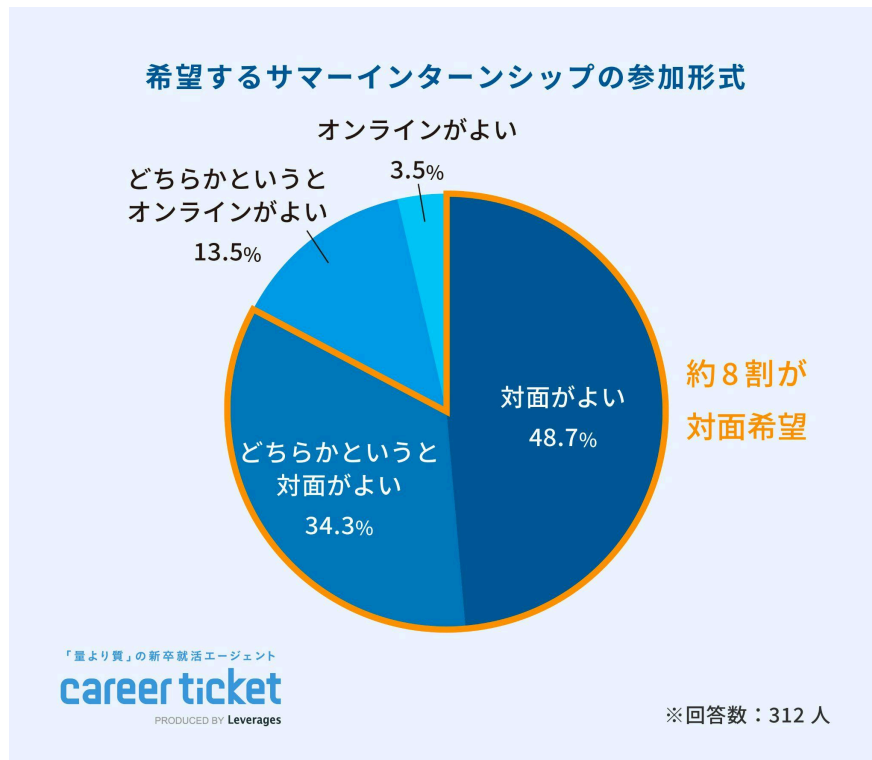
希望するサマーインターンシップの開催日数



「量より質」の新卒就活エージェント
career ticket
PRODUCED BY Leverages

※回答数：312人

サマーインターンシップの参加形式は、約8割が「対面」を希望する結果となりました。対面を希望する理由は「社風を肌で感じられるから(71.0%)」が最も多く、次いで「仕事内容をより理解できると思うから(50.2%)」でした。

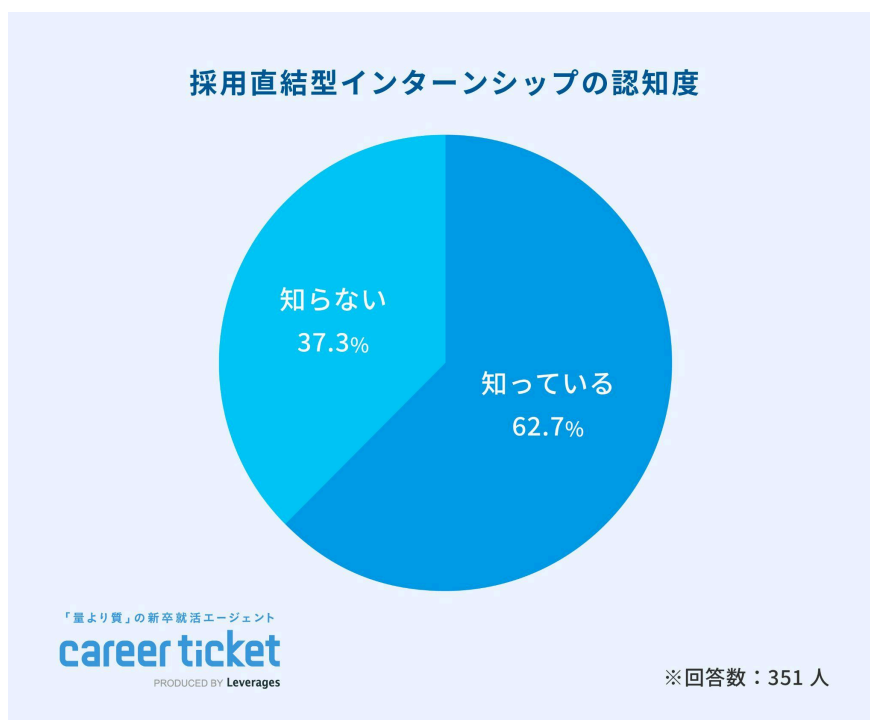


3.「採用直結型インターンシップ」に対する学生の認知度は約6割に留まる

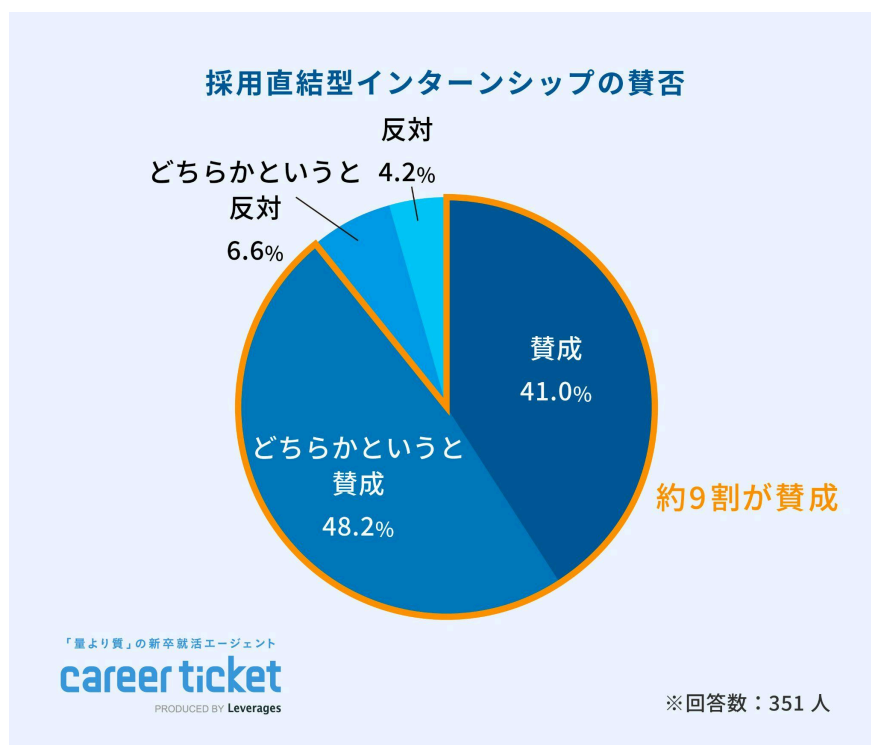
「昨年度から採用直結型インターンシップが公認されていることを知っているか」という問いに対して、約6割が「知っている(62.7%)」、約4割が「知らない(37.3%)」と回答しました。産学協議会は、2025年卒業の学生からインターンシップに新たな定義を定め、就業体験を伴う5日間以上の汎用的能力・専門活用型インターンシップまたは就業体験を伴う2ヶ月以上の高度専門型インターンシップに限り、学生の情報を採用活動へ活用することを認めています。※1 採用直結型インターンシップは、学生がより主体的なキャリア選択をするために有益な情報ですが、その認知度には学生によってばらつきがあるようです。

※1 経団連、2022年6月「産学協同による自律的なキャリア形成の推進」(

https://www.keidanren.or.jp/policy/2022/039_kaisetsu.pdf)



採用直結型インターンシップの賛否については、約9割が「賛成(89.2%)」を示していることがわかりました。多くの学生はインターンシップが採用に直結することに賛成であるものの、実際に参加予定としているのは採用直結型インターンシップの定義に満たない5日未満のインターンシップであることから、現在産学協議会が認めている採用直結型インターンシップの内容と、学生の希望が乖離していることが見受けられます。乖離の要因として、学生側は採用直結型インターンシップの理解が曖昧で、5日未満のインターンシップでも採用直結・本選考優遇につながると思い込んでしまっていることが予想されます。



〈まとめ〉

今回の調査から、学生は将来的な就職活動を見据えてインターンシップに参加することが一般的になりつつあることがわかりました。2019年6月にキャリアチケットで行った調査※2では「インターンシップに参加した学生は6割」であったのと比較して、ここ数年で学生のインターンシップへの参加意欲が大きく変化しているといえます。

多くの学生が、長期のインターンシップよりも短期のものに複数社参加することを希望しており、本選考の優遇を期待して複数社参加していることが伺えます。ただし、企業選定まで進んでいない学生は実践的な仕事体験を通じて自分に適した業種を見極めたいといった希望が強いようです。

サマーインターンシップの開催形式は、約8割が対面を希望しました。オンラインでの実施は移動時間がかからず複数の企業のスケジュールを調整しやすいものの、学生は「社風を肌で感じたい」「より仕事を理解したい」といったニーズから対面形式を望む傾向にあることがわかりました。

企業は学生の就活状況やニーズに応じて、サマーインターンシップに1dayや5days型など複数のプログラムを用意し使い分けることや、参加することで得られるメリットを積極的に伝えていくことが採用成功の鍵となるでしょう。

※2 キャリアチケット, 2019年6月「インターンシップに関するアンケート調査」(<https://careerticket.jp/news/20190830/1/>)

<調査概要>

調査対象:「キャリアチケット」に登録している2026年卒業予定の大学生

調査時期:2024年4月26日(金)～2024年5月1日(水)

調査方法:webアンケート調査

有効回答者数:351人

調査主体:レバレッジズ株式会社キャリアチケット

「career ticket」について(<https://careerticket.jp/>)

キャリアチケットは、2017年に開始した新卒学生向けのキャリア支援サービスです。「さよなら、やみくも就活」という理念の元、一人ひとりに合わせた学生のキャリア支援を行っています。早期就活に向けた就活対策セミナーやマッチングイベントの実施にも力を入れており、就職活動が年々早期化し複雑化していく中でも、あらゆる学生に対してサポートが行えるよう事業を展開しています。

Leverages Group(<https://leverages.jp/>)

本社所在地:東京都渋谷区渋谷2-24-12 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:自社メディア事業、人材関連事業、システムエンジニアリング事業、システムコンサルティング事業、M&Aアドバイザー事業、DX事業、メディカル関連事業、教育関連事業

社会の課題を解決し関係者全員の幸福を追求し続けることをミッションに、インターネットメディア・人材・システムエンジニアリング・M&A・不動産の領域で国や業界をまたいだ問題解決を行なっています。2005年に創業以来、黒字経営を継続し、2023年度は年商1148億※を突破しました。各分野のスペシャリストが集うオールインハウスの組織構成と、業界を絞らないポートフォリオ経営で、時代を代表するグローバル企業を目指します。※2024年4月現在

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