

第^{ZERO}新卒

候補者の皆さまへの
お手紙

はじめに

この資料は第0新卒に興味がある大学生へ

弊社を知ってもらうこと

第0新卒の中身

私達があなたの力になれる提案

以上をお手紙として作成しました

私達が提供できること

大学生が社会へ出る前に・・・

応援を生み出す 存在になるお節介

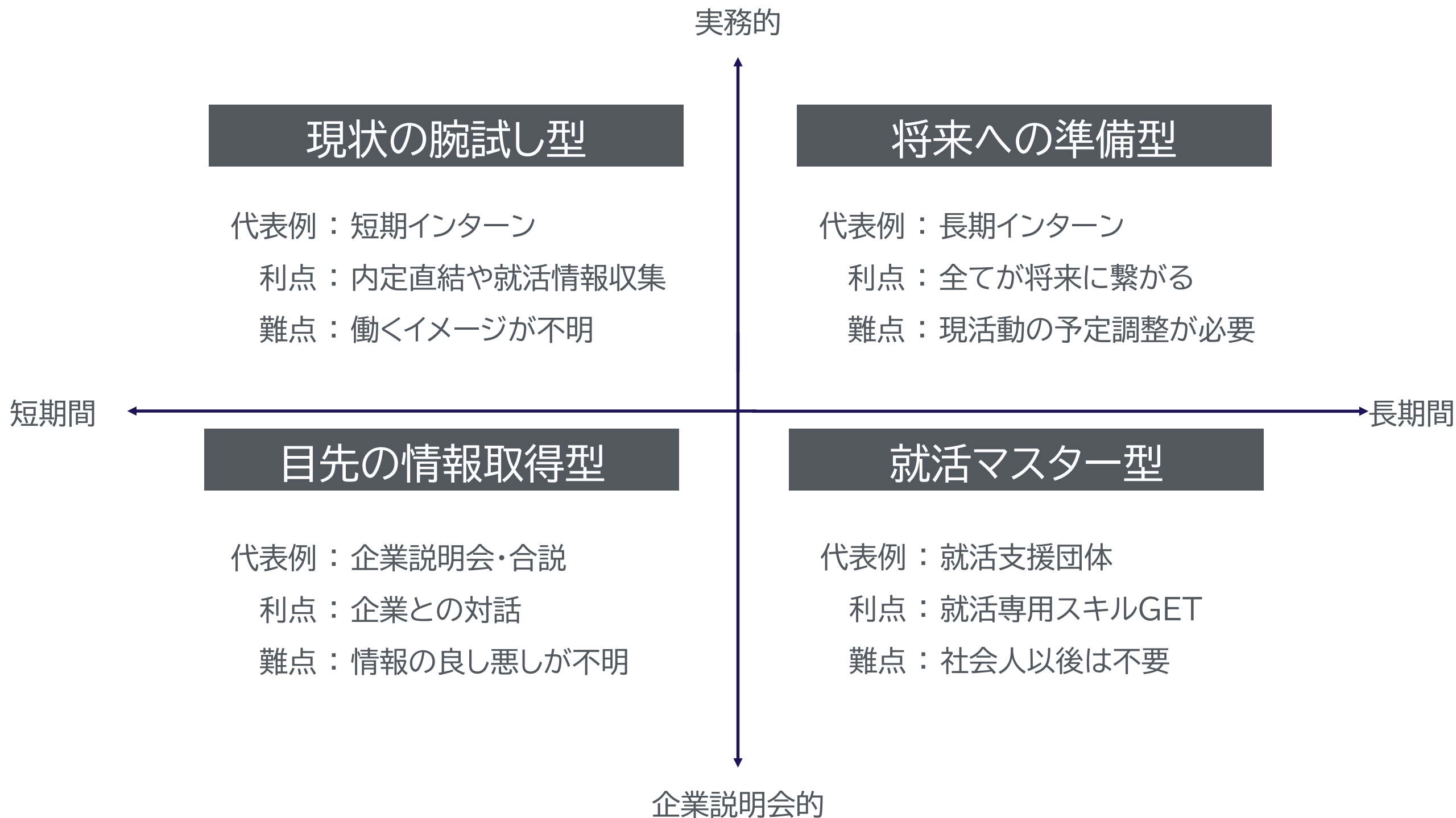
もし、あなたが第0新卒に参加すると

お節介その①

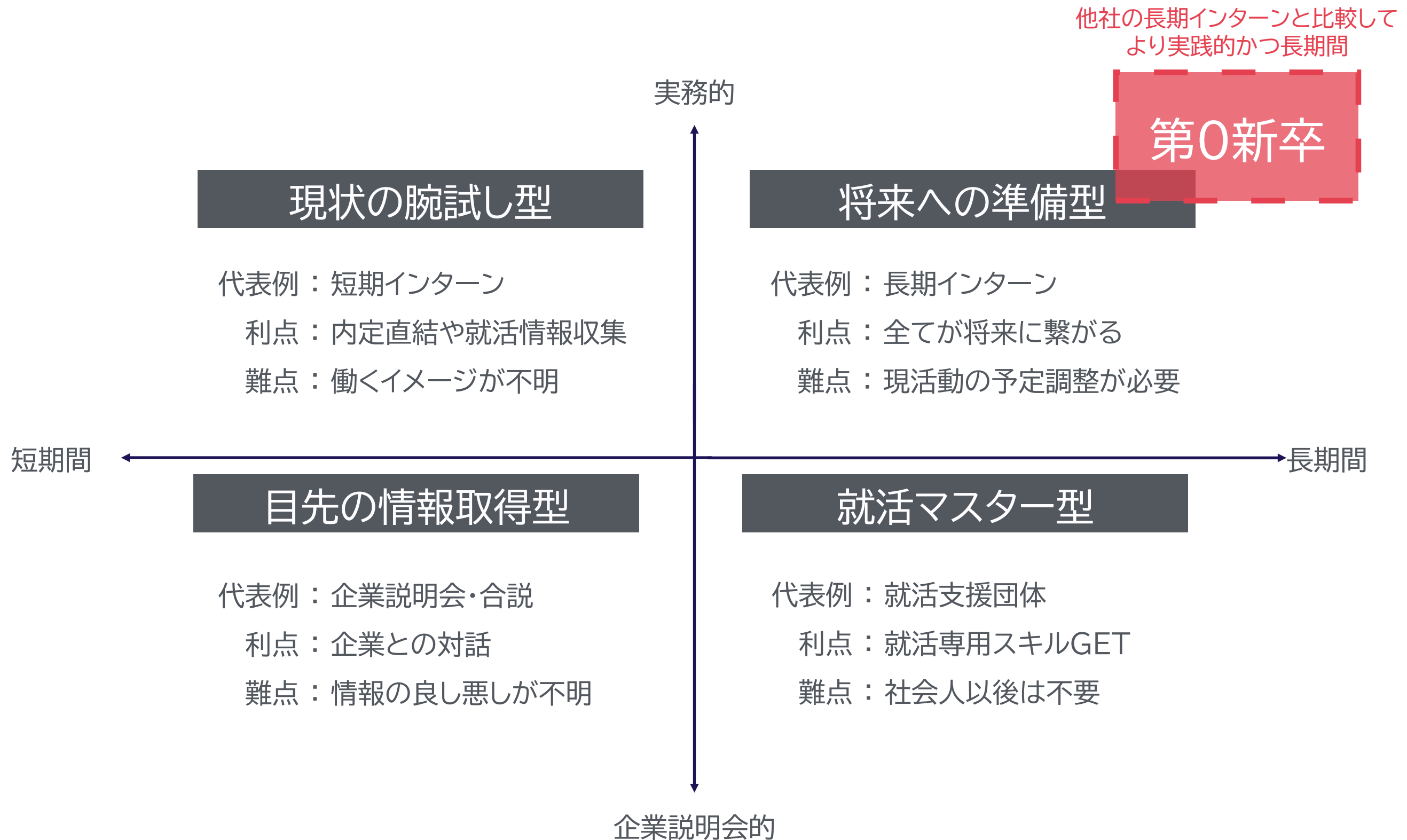
社会人と同等の仕事経験が得られます

そして、将来の自分に自信を持てるようになります

Why? ① 就職活動のジャンル



Why? ① 就職活動のジャンル



Why? ② なぜ、実際に働いて欲しいのか?

大学生が就職選択をすると...

3年以内に3割が離職する

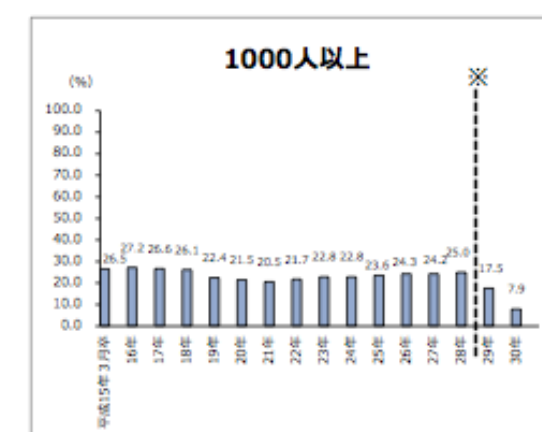
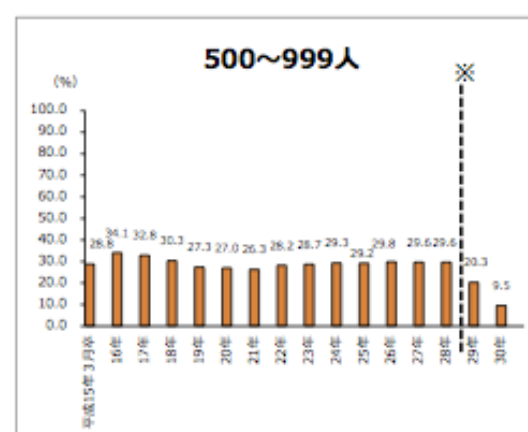
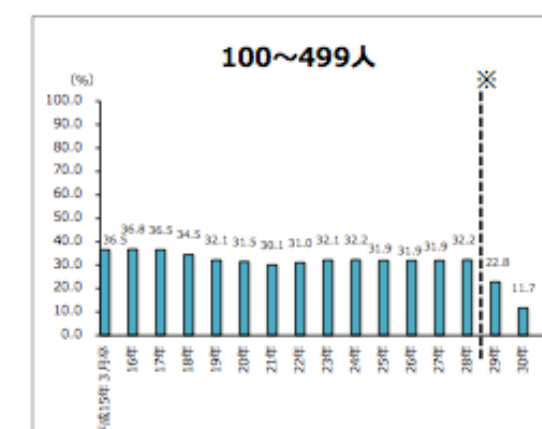
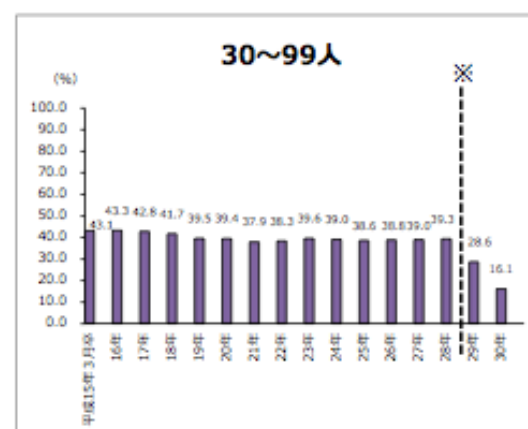
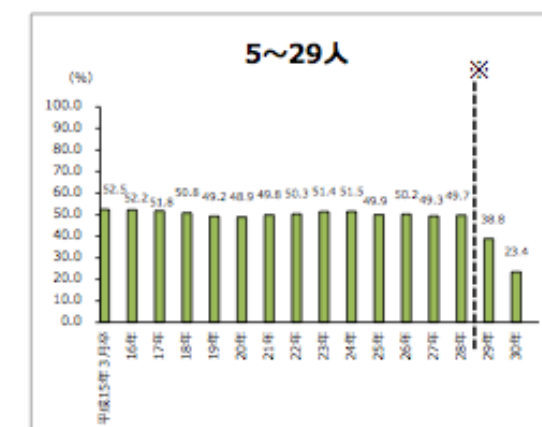
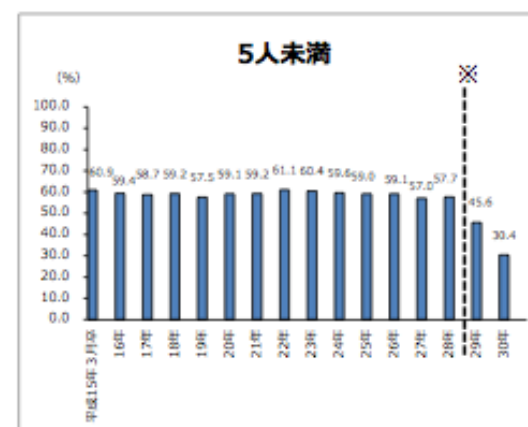
イメージと違った

やりたい仕事ではなくなった

将来が不明になった

新規大卒就職者の事業所規模別就職後3年以内※の離職率の推移

※：平成29年3月卒については就職後2年以内、平成30年3月卒については就職後1年以内の離職率を記載している。



厚生労働省HP 新規学卒者の事業所規模別・産業別離職状況より

Why? ③ 私たちの考え

実は早期離職した7割は退職を良かったと捉えている

労働体験を積むことで
就職や将来に対する不安を解消できる



アルバイトで体験できる
業務内容では意味が無い

Answer

働いたことが無いからわからない。ならば



アルバイトに無い職種で

働いたことがあるから「わかる」を実現する

大学生が「わかる」を目指せる労働環境

もし、あなたが第0新卒に参加すると



お節介その②

どの組織よりも中立な立場で運営

偏りの無い情報を大学生の時点で得られます

Why? ① インターンシップとは？

そもそも学生と企業では認識が違う

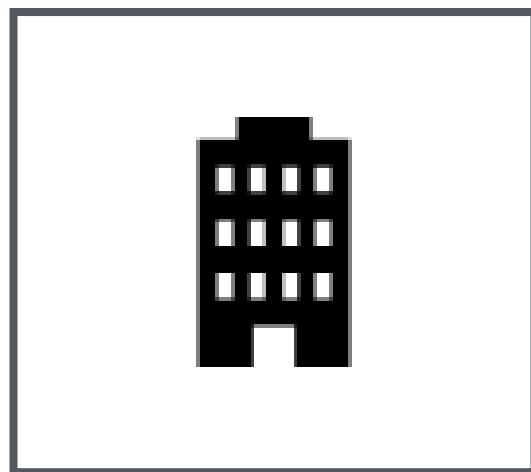
本来、企業にとってインターンシップとは

「自社理解」「採用」が目的です

言い換えれば、自社や属する業界の
PRしか情報として出回りません

Why? ② インターン:第0新卒

私たちは応援を生み出す人材を輩出したい



他社インターン

- ・採用前提のため得る情報は偏りがある
- ・教育内容が就職前提のため他業種で転用できない
- ・その企業に入社意思がある人には適正◎

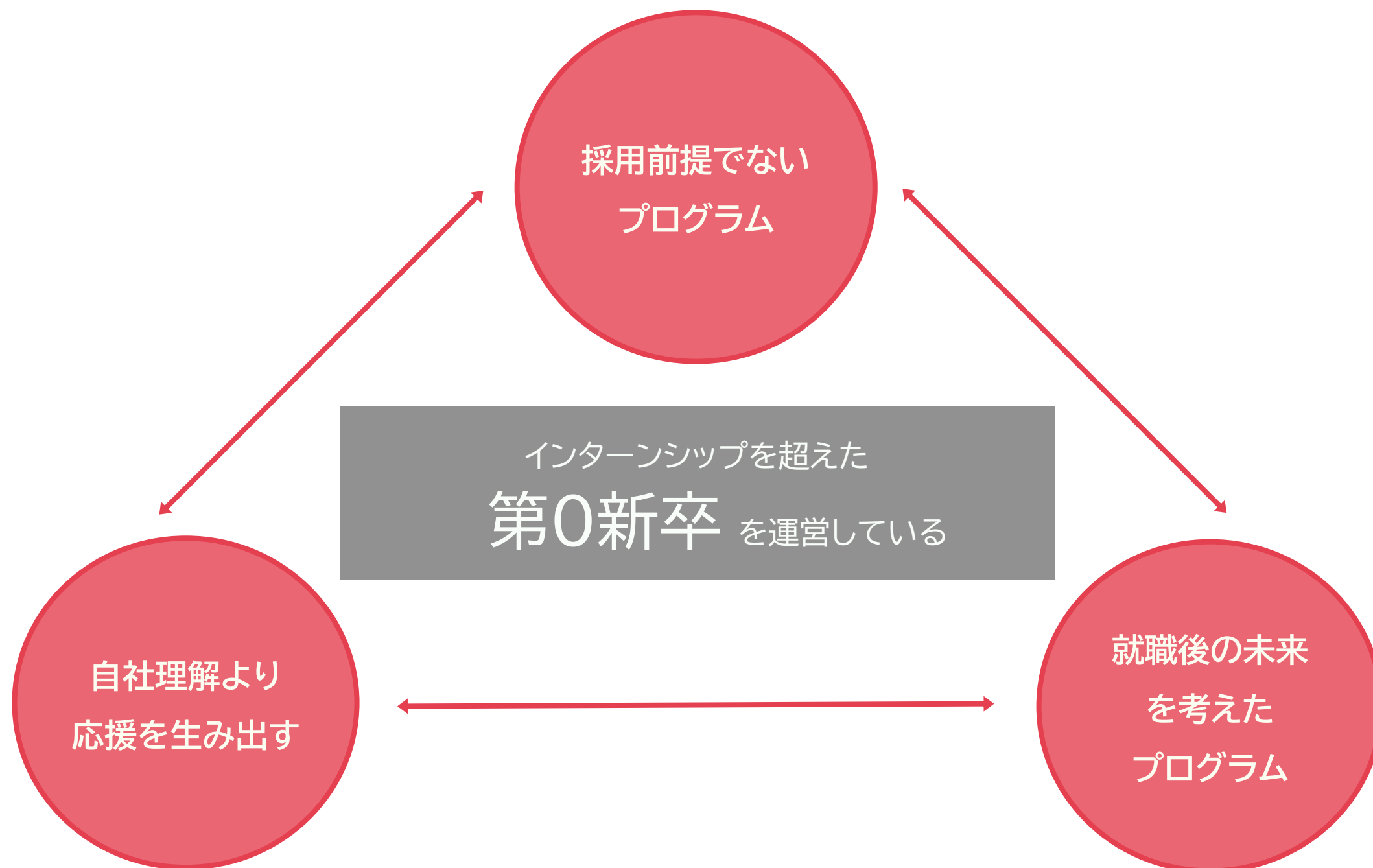


第0新卒

- ・採用前提ではなく全ビジネスへの活躍前提
- ・「スタイルガーデンの情報」＜「社会情報」
- ・教育内容が卒業後のどの業職種にも対応◎

Why? ③ ビジョン

私達は最も中立である自信があります



もし、あなたが第0新卒に参加すると



お節介その③

実現したい未来の支援が得られる

600名以上のOB実績からキャリア支援

Why?①

未来を常に見据える

私たちは就職と就職後の未来を支援します

就職活動は数ヶ月ですが

就職後は **40**年 以上続きます

就職後の幸福度・充実度を
ひとりひとりに合わせて共に創ります

Why?②

第0新卒者の就職先

600名以上が各々の未来に沿った企業へ！



一部抜粋(順不同)

Why?③

第0新卒出身者の入社後実績

大手、ベンチャー問わず
入社後のスタートダッシュを決めています！



入社1年目

株式会社キーエンス(東証プライム)

- ◆新卒入社同期 売上額1位
- ◆新卒入社同期 達成率1位



入社2年目

株式会社りそな銀行(東証プライム)

- ◆全国 MVP
- ◆ベストプレイヤー賞
- ◆西日本地域 MVP



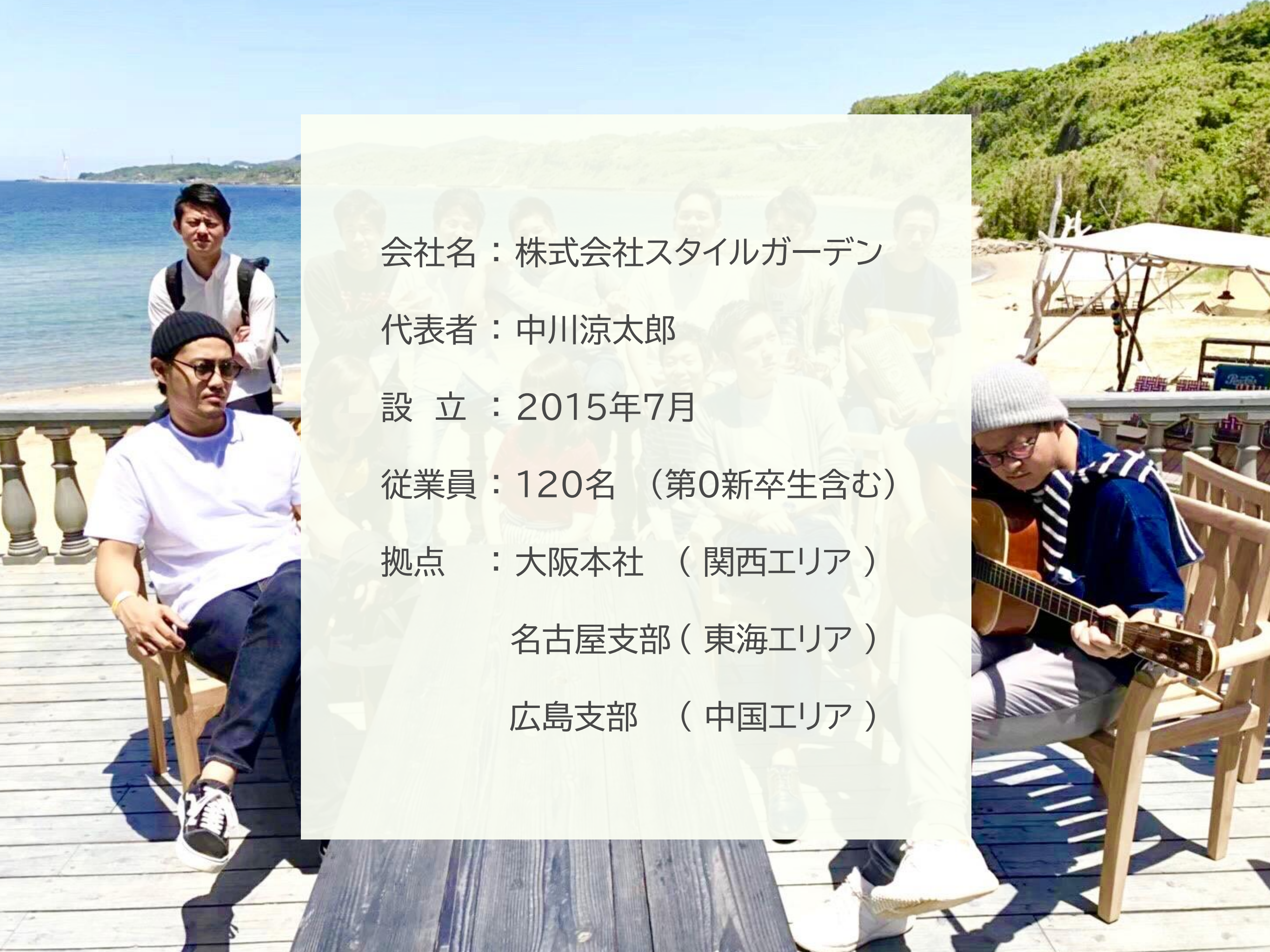
転職後

for startups 株式会社(東証グロース)

- ◆最年少シニアキャピタリスト

※卒業生の一例

沿革について



会社名：株式会社スタイルガーデン

代表者：中川涼太郎

設 立：2015年7月

従業員：120名（第0新卒生含む）

拠点：大阪本社（関西エリア）

名古屋支部（東海エリア）

広島支部（中国エリア）

ざっくり沿革

第0新卒の参加人数から

注目の西日本ベンチャー100に選出

設立

第0新卒開始

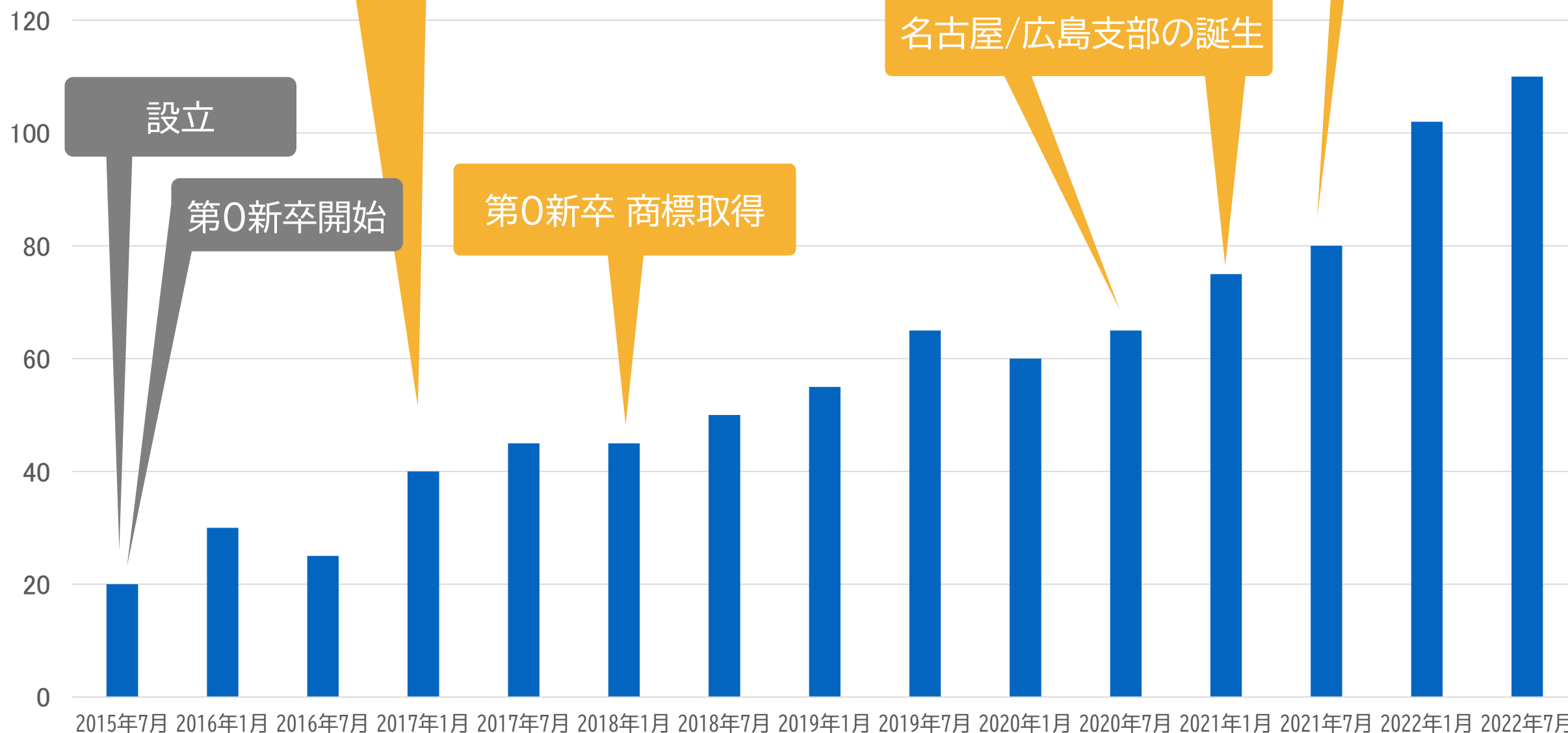
第0新卒 商標取得

JSBグループに参画

名古屋/広島支部の誕生

大阪本社移転

参加学生数



沿革ピックアップ これまでの軌跡



【設立～2016年】

- ・寝ても覚めても仕事しか考えない
- ・オフィス5畳
- ・コワーキングスペースの併用
- ・社長自ら飛び込み営業
- ・なんでも挑戦モード時代
- ・初の第0新卒生から社員雇用も



【2017～2018年】

- ・社長賞などの表彰制度
- ・人事制度の拡充
- ・オフィス拡大
- ・常時40名の組織に
- ・合宿など小旅行などイベント行事も開始

沿革ピックアップ これまでの軌跡

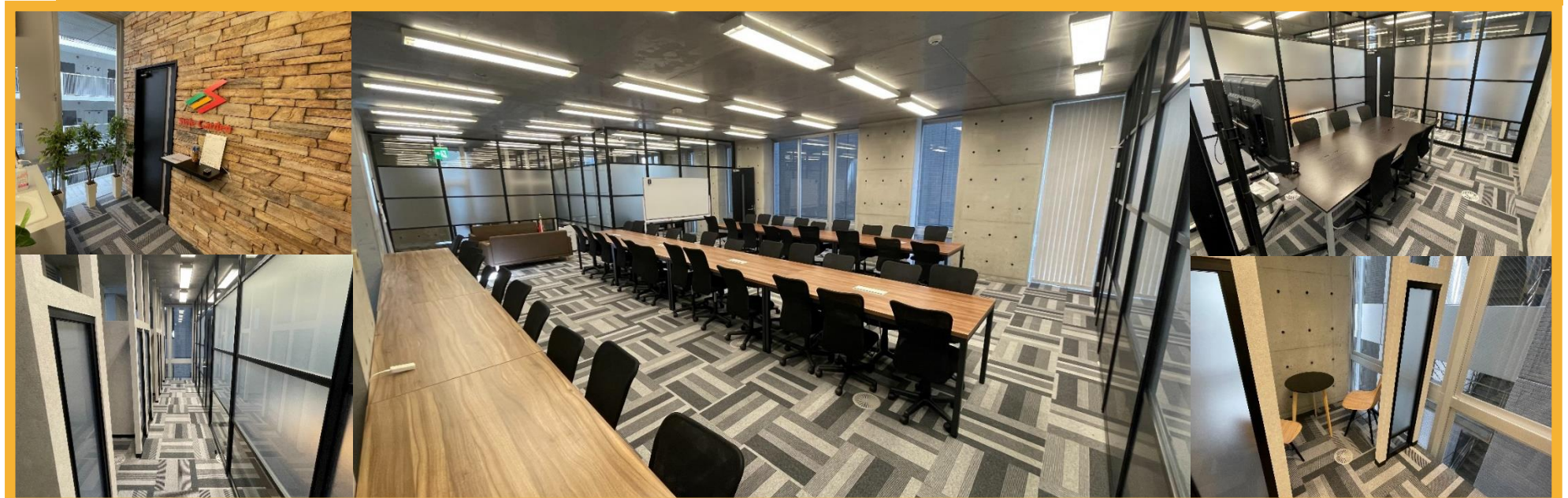


【2019～2020年】

- ・歴代参加学生が500名を突破
- ・東証一部上場企業のグループ参画
- ・全国展開を視野に入れた事業戦略

【2021～現在】

- ・全国への第一歩として名古屋/広島支部の誕生 ・事業拡大のため大阪本社移転
- ・歴代参加学生が600名を突破



組織について

経営メンバー 経歴



代表取締役

中川 涼太郎 Ryotaro Nakagawa

同志社大学 商学部 卒業。
新卒にてピアスグループに入社。
イミュ事業部に於いて、最年少の九州エリアマネージャーに就任。
その後、レイスグループにスカウトされ同社に転職。
年間約400名の経営者に経営コンサルティング商材の新規開拓営業を行う。
経営力適正研修に於いて優秀な成績を収め、会社制度企画チームに召集される。
2014年に個人事業主としてStyle Gardenを創業し、2015年に株式会社化。
2020年東証プライム上場企業への株式譲渡によりグループ参画し、現在に至る。

経営メンバー 経歴



専務取締役

西村 健志 Takeshi Nishimura

関西大学 社会学部卒業。新卒にてジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社に入社。
2年間多数のドクターへ手術療法及び術中機械のコンサルティングを実施。
同社の年間売上新人記録を樹立。2014年よりスタイルガーデン創業メンバーとして参画。
2018年より株式会社スタイルガーデン専務取締役に就任。
2020年より現職。主に採用広報及びHR領域に注力。



取締役

伊藤 駿介 Shunsuke Ito

関西大学 環境都市工学部卒業。学生時代に2年間で2社の長期インターンシップに参加。
1社目では1000万円の売上を半年間で達成。2015年より第0新卒にAP職として活躍。
就職活動では不動産ベンチャー業からスカウト。異例の新規事業部での内定を獲得するも辞退。
新卒にて対象会社に業務委託契約で参画。2017年より正式に入社。
2020年より現職に就任。主に第0新卒の事業責任者及び営業に注力。

社員

Value

厳しくて優しい

日本の未来を担う若手に

やりがいはいくら創るもの

教育のリーディングカンパニー

インターンをぶっ壊す

お節介であり続け、熱狂を生み続ける

社会人の本質

神は細部に宿る

第0新卒を大学生のスタンダードに

チャンスは自ら掴むもの

原因自分説

社員を一言でBest5

第1位 筋金入りのお節介

- ・失敗してもすぐにフォローが入ります
- ・7年間も学生を受け入れているので距離感が良い
- ・常に将来やキャリアを案じてくれます

第2位 コミュ力が高い

- ・スキルや技術は例を用いてイチから教えてくれます
- ・笑いが絶えない。緊張させないようにしてくれます
- ・指導時は的確で自分1人に向けたメッセージが多い

第3位 理不尽がない

- ・基本的に学業や生活なども配慮してくれます
- ・結果論だけの指導や声を荒げる姿は見たことない
- ・今まで出会った社会人の中で最も学生思いです

第4位 返信・連絡が早い

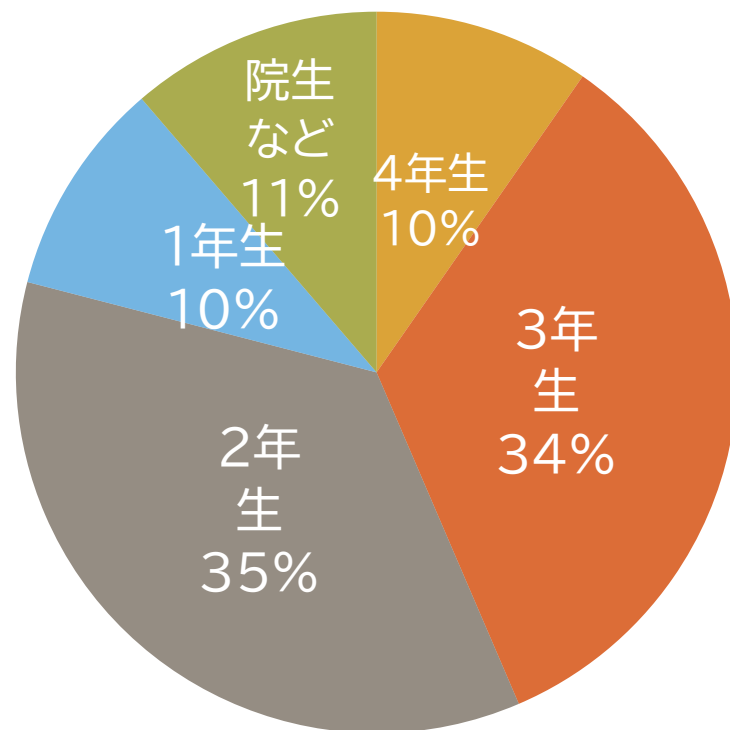
第5位 的確なアドバイス

相談しやすい！

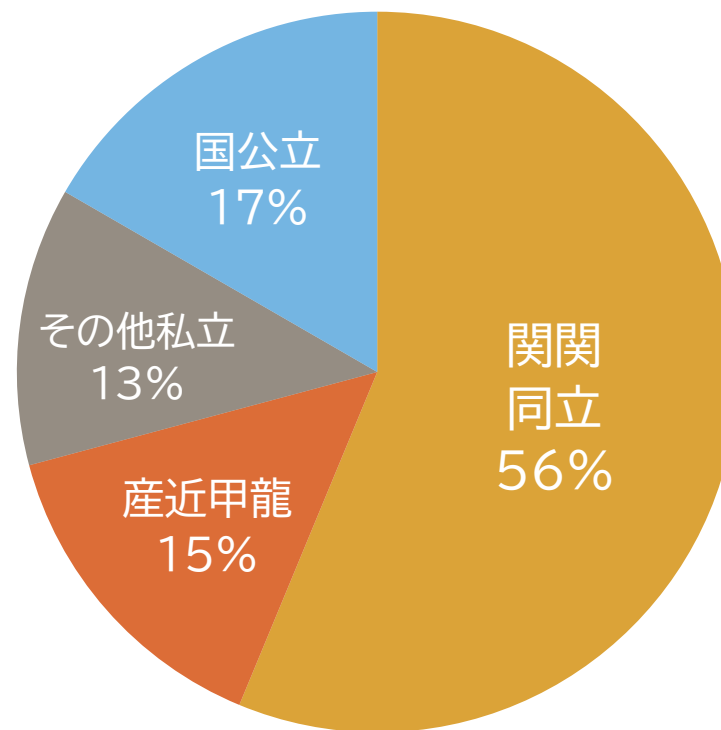
第0新卒生について

第0新卒 各種データ

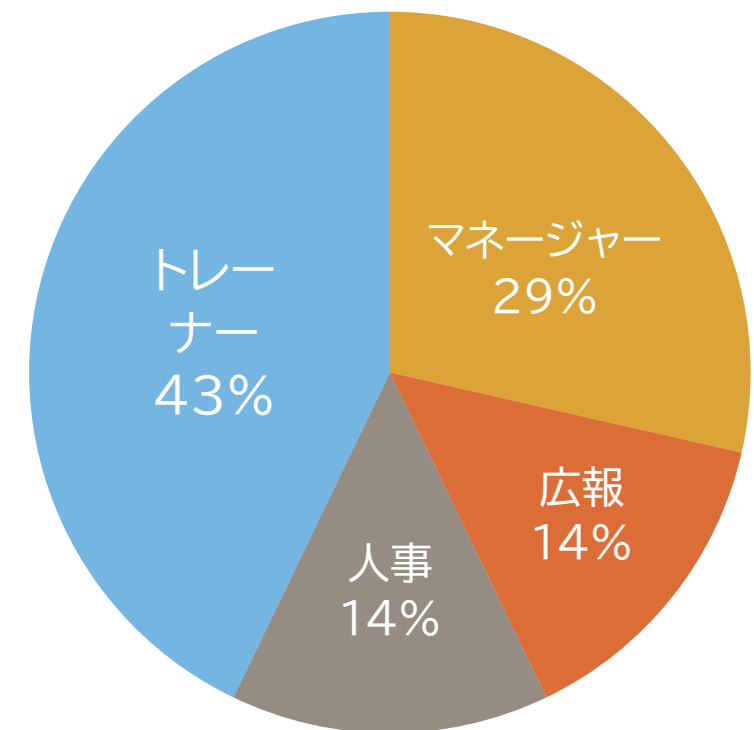
在籍学年比率



出身大学比率



AP職種比率



全員がBasic Programの営業に従事します。
Advanced Program職種も兼務可能。
※詳細は「仕事について」以降を御覧ください。

思いやり

強みを拡張する意識

目的意識

環境に依存しない自己実現力

素直さ

責任感

当たり前水準の向上

応援を生み出す人材へ

主体性

プロ意識

努力

世代をリードする存在

技術

自己肯定

積極性

学生同士を一言でBest5

第1位 頑張る人を応援する

- ・褒め合い、長所をより伸ばす意識で高め合います
- ・役割が多く、各学生が必要性感じられます
- ・事業部を超えて支援する風土があります

第2位 社会人意識が強い

- ・アルバイトの時に嫌だった「適当」がありません
- ・成績にこだわったり成長に対して貪欲です
- ・マナーや礼節のレベルが高い

第3位 ノリが良い

- ・学年も大学も様々なので団結する意識が強い
- ・この第0新卒を通じてコミュニティが広がった
- ・ネガティブをポジティブにする人が多い

第4位 人懐っこい

第5位 仕事に熱心

メリハリがある！

仕事について

第0新卒 プログラム

STEP 3

Advanced Program

法人営業/人事/広報/マネージャー/トレーナー

Basic Programにて一定の評価と成績を収め、昇格審査に合格すると挑戦できるプログラム。
一般的な長期インターンシップにはない職種のバリエーションです。

※Basic Programとの兼任が必須となります。

STEP 2

Basic Program

個人営業&WEBライティング

第0新卒の中心業務。数多くの優秀なOBや社会人を輩出したプログラムです。
老若男女に対応出来るビジネスコミュニケーションと環境・組織・シーンを選ばない
本質的な力と考え方が身に付きます。

STEP 1

Education & Introduction

新人研修期間

第0新卒入学後、最初に配属される新人研修部署。
社会人へのステップを豊富な研修メニューと個々に応じた適切な進度で歩みます。
研修後、実戦デビューを果たしBasic Programへの配属を目指します。

プログラム Education&Introduction

目安頻度（1週間）

平日2日程度

土日0～2日

必須研修

入社後、最初に配属されます。第0新卒として1人で稼働するために複数の必須研修を受講します。入社後から社長研修→営業研修→応援研修→知識研修→実践前研修→OJT（詳細はBasicProgram掲載）の行程です。研修を通じ、社会人としての本質的な心構え、お客様との応接や行動の振る舞いを身につけます。また、社内理解を深める意味合いとして、研修では社長、社員、人事、トレーナーといった様々な役職の人と関わります。

雰囲気も和気あいあいとして、トレーナーとの面談や研修が活発に行われています。その様子として、常時わからないことを積極的に質問する場面や実際の営業を想定したロールプレイングが平日に行われています。研修を通じて一定の基準に達するとEducation&Introductionから昇格し、Basic Programへと進みます。Education&Introduction所属時から業界勉強会やビジネスマナー講座といった任意のインプット教育に参加も可能です。



研修フィードバック



模擬営業練習&フィードバック

プログラム Basic Program

目安頻度（1週間）

平日2日程度

土日2日

業務内容

全第0新卒生が従事しています。人を動かし、人を巻き込む未来提案営業を自らの武器にするための実践プログラムです。

主に【通信キャリア/家電/インフラ/ウォーターサーバー】といったBtoC商材を量販店やショッピングモール等でお客様に営業します。個人実績が給与反映される等級制度を意識することでスキルアップを目指します。チーム配属されることで他者と共に働く社会性も同時に修得できます。広報と連携して社内外向けの記事を作成するWebライティングにも挑戦できます。

社会で活かせる力

実践的な営業からわかる個人の「社会人適性」

「個」と「組織」のバランス調整力

商材を問わない将来に転用できる営業力



稼働に向かうさま



有志での営業練習会

プログラム Advanced Program (トレーナー)

目安頻度 (1週間)

平日3日程度 (トレーナー業務)

土日2日 (Basic Program)

業務内容

Education&Introductionに所属する新人教育係です。第0新卒生として必要な社会性や礼節マナー、社内ルールの理解、BasicProgramの営業稼働における初歩の知識と技術の指導を行います。模擬演習や面談を重ね、営業稼働のデビュー日までプラン策定し、業務後のフォローも行います。最終的には新人が一定の成績を獲得しBasicProgramへと昇格させることで評価されます。

社会で活かせる力

意思決定を整理し正しく人に判断させる影響力

1人の成長や努力進捗に応じた予定調整力

恐怖や戸惑いに打ち勝たせる支援力



週に1度のトレーナー会議



E&I生への研修風景

プログラム Advanced Program (マネージャー)

目安頻度 (1週間)

平日2日程度 (マネージャー業務)

土日2日 (Basic Program)

業務内容

Basic Programの人員を4～8名担当。第0新卒への定着及び土日のBP業務を通して、営業力の開発と個人の資質を明確化し、その人間でしか再現できない強みを構築します。チーム員ひとりひとりと毎週1on1面談の実施、チーム会議を通じてチーム優勝を目指し、チームワークを磨きます。最終的には自チームの人員をAdvanced Programへと昇格させることで評価されます。

社会で活かせる力

多様性ある個性と渡り歩くコミュニケーション力

日々溢れている情報を取捨選択する整理整頓力

上司と部下の双方の気持ちを考えた連携力



チーム会議を主催



週に1度のチーム員面談

プログラム Advanced Program (広報室)

目安頻度 (1週間)

平日2日程度 (広報室業務)

土日2日 (Basic Program)

業務内容

広報は、自社と学生との関係性を作る役割を担っています。組織・事業PRから自社の認知度を上げることが主な仕事です。具体的な業務として、自社の取り組みをホームページやWebメディア、SNSを駆使することで知名度向上を図り、内部外部関わらずイベントの企画を行ったりしています。また、社内のコミュニティデザインを担う一面もあります。社内で働く人の士気を高めるために、全員の意見を取り入れ日々発信しています。

社会で活かせる力

積極的にコミュニティを動かす力

より相手に伝わる表現力

世間の動向から物事を先読みする力



週1度の人事広報会議



取材の様子

プログラム Advanced Program (人事)

目安頻度 (1週間)

平日2日程度 (人事業務)

土日2日 (Basic Program)

業務内容

第0新卒への参加者増加がミッションです。学生への認知度向上に加え、アポイント、面談手法、採用手法の立案を行いブランディングを損なわない採用活動を行います。また、入社後の新人フォローをトレーナーと協力して行いデビューまでフォローします。また、新人の方が組織に溶け込みやすいように、新人とスタイルガーデン間の橋渡しを担います。

社会で活かせる力

他人を巻き込む人的資産形成力

自分をフィルターにした組織ブランディング力

初対面で人を魅了する人間関係構築力



候補者へのフォローも



セミナーも実施

プログラム Advanced Program (法人営業)

目安頻度 (1週間)

平日3日程度 (法人営業業務)

土日2日 (Basic Program)

業務内容

コンサルティング営業を中心に幅広い業種/役職の方を相手に営業を行います。企業が抱える経営課題/人材開発コスト削減といった悩みの根幹に切り込み、共に寄り添うことで企業が描きたい未来の実現に向けたサービスを提供します。テレアポから提案までBtoB企業の営業員と同環境でチャレンジします。

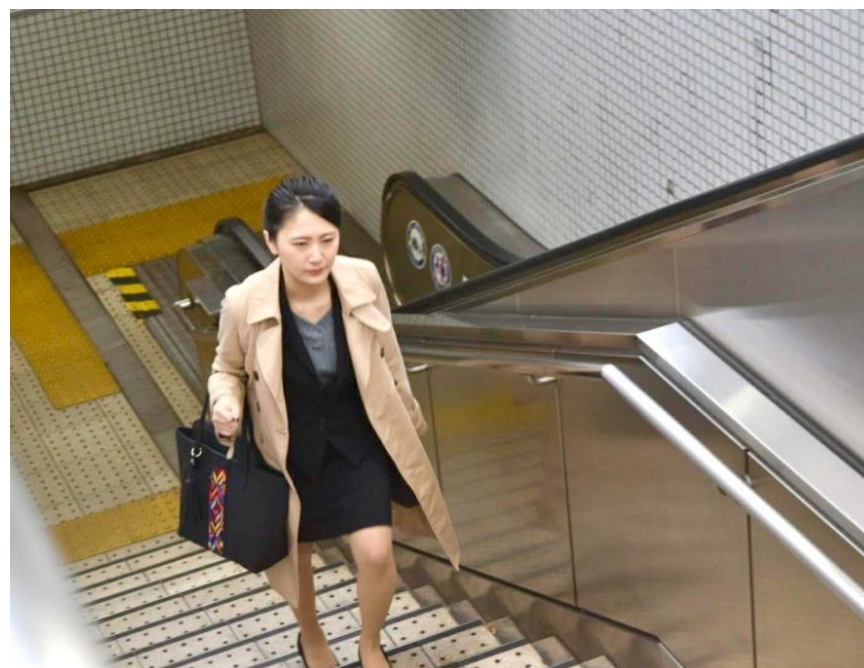
社会で活かせる力

課題解決に向けた論理的な提案力

顧客も気付けない潜在的ニーズを顕在化する解決力



顧客とのアポイント調整



営業準備も怠りません

採用情報

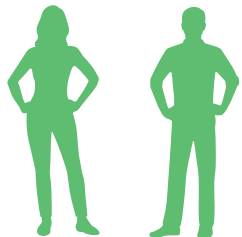
入社条件



土日に出事ができる方(月6日以上が必須)
※シフト制を敷いています。



毎週木曜日19時開始の会議に参加可能



大学生であること(4年生は除く)

※就活浪人生及び院生はお問い合わせください

マッチング度

周りから
応援されたい

目の前のことに
熱中したい

就活は通過点。
社会に出てから
活躍したい

一緒に働きたい人

社会人として
仕事がしたい

自分を変えたい

第0新卒を
全国に広めたい

マッチング度

ひとりで頑張りたい

色々なことを
少しずつやりたい

就活のネタ作りで参加

一緒に働きたくない人

職場体験がしたい

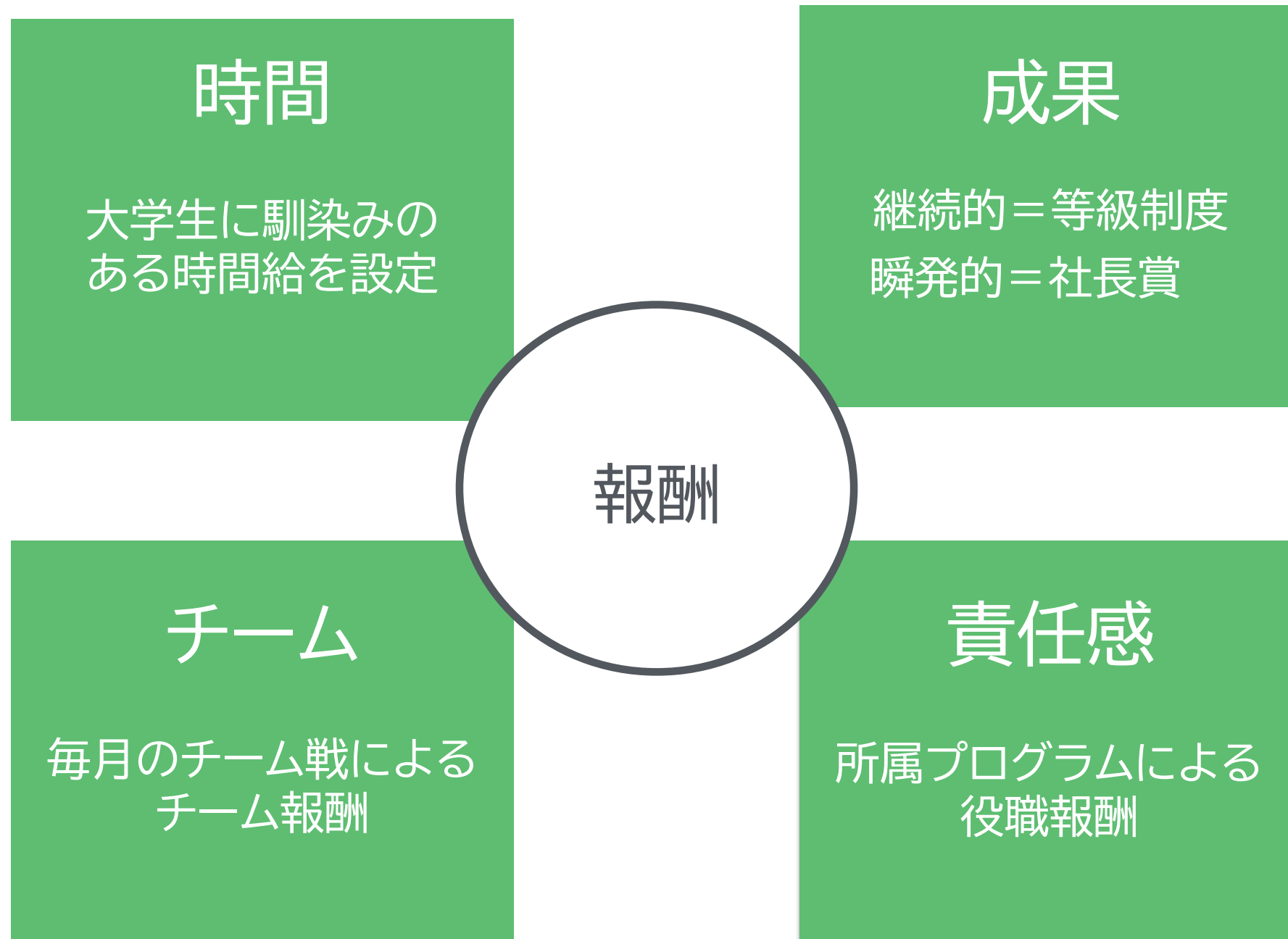
周りがインターンに
だから、自分も

自己成長だけ求めて

働く環境について

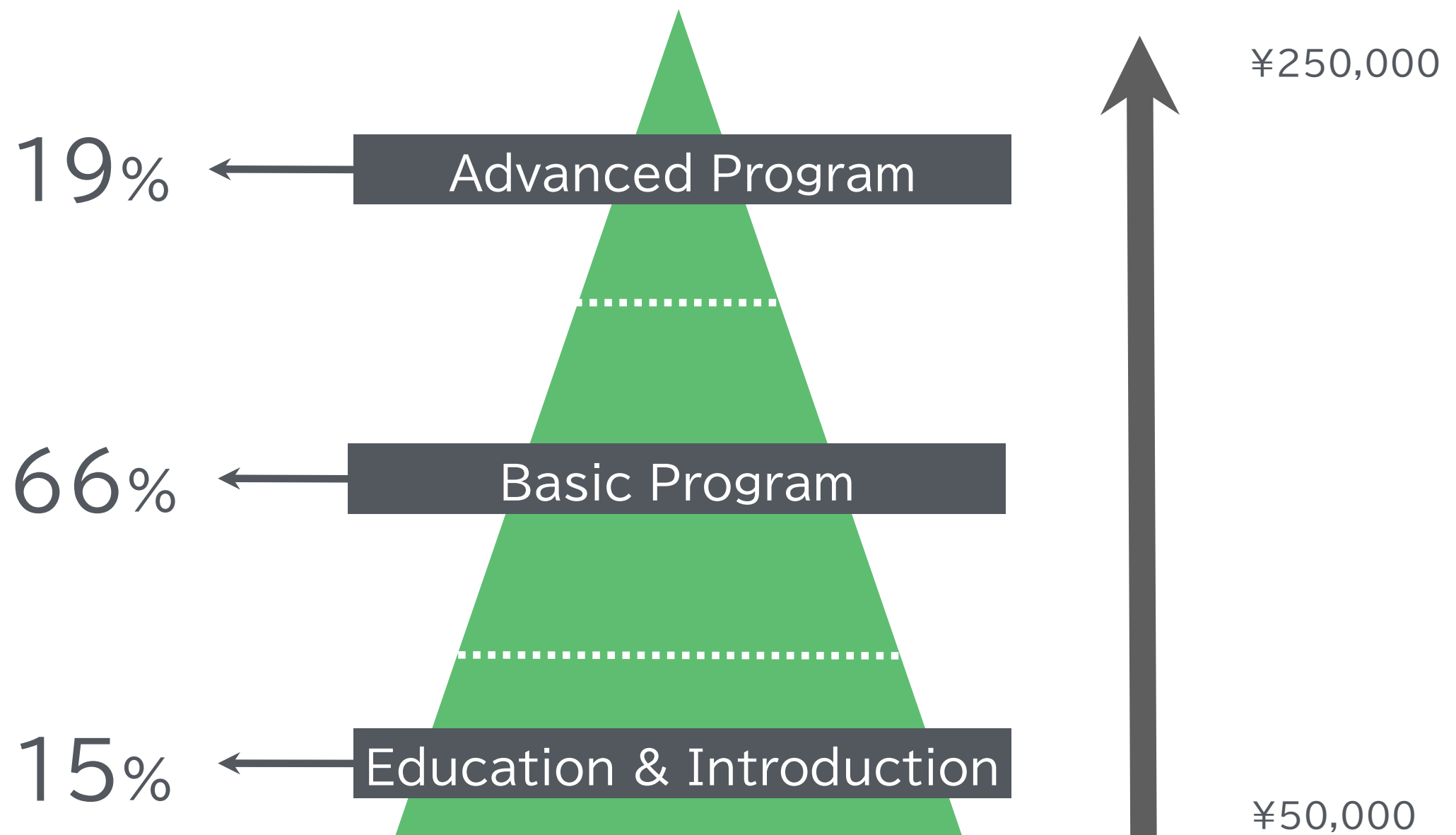
報酬について

アルバイトと異なる独自の報酬算出システム



報酬について

所属別報酬イメージ



※現在組織の人数比

※直近3年での月額報酬幅

サブスケジュール

貴重な学生時代だから、思い出も一緒に過ごしたい

Event

- | | |
|-------------|---------------|
| ・お花見 | ・十日戎 |
| ・GW近辺 BBQ | ・月末飲み会 |
| ・夏休み 国内旅行 | ・アウトレットショッピング |
| ・春休み スノボー旅行 | ・事業部達成旅行 |
| ・初詣 | ・社長賞AWARD |

Activity

- ・フットサル部 (月1回)
- ・ボウリング大会 (3ヶ月に1回)
- ・カラオケ大会 (3ヶ月に1回)

Knowledge

- | | |
|------------|------------|
| ・業界勉強会 | ・プレゼンスキル講座 |
| ・ハッカソン部 | ・営業Lab. |
| ・ビジネスマナー講座 | |

キャリア支援

過去7年に参加した第0新卒出身の社会人リソース



興味ある企業にOBが在籍も



OBと現役生の定期交流会



OBの考え方が知れます

自分の活動の未来がOBの繋がりを通して「見える」

OBメッセージ①

第0新卒と社会は直結している

どんな社会人スタートでしたか？

新型コロナウイルスの影響を受け、1ヶ月半ほど在宅業務でした。第0新卒の実体験から「やりがい」「働く環境」「楽しさ」は創造できると実体験があり、主体性を持った日々を過ごしました。周囲が慣れない環境や社会人の先輩方が動じるシーンでも不安を感じることなく仕事ができています。リモートワーク中であっても「どうすればチャンスを勝ち取れるか」を考え、誰もが苦しい時に価値ある成果を挙げようとポジティブに働いています。

今思う第0新卒の強みとは？

「実際に社会人を経験できること」です。毎日、仕事では新しい課題や壁と出会います。すると、同時並行で業務を遂行するのですが解決出来ないまま同時進行するのは骨が折れます。

でも、私は第0新卒で成功体験の転用を習得したことによって「この課題はこの対処法でまた試してみるか」と仕事へのアプローチがすぐに見えます。同期が抱える悩みを既に経験しているので頼られたり、質問されることもしばしば。他の面にエネルギーを使えるので、結果、差を生み出せます。



同志社大学 経済学部出身。
4年生時に大手金融会社から内定を獲得するも辞退。
就職浪人を選択し、2018年より第0新卒に入社。
BasicProgramに1年間従事し、2019年第2Qに
その成果が認められ社長賞受賞。
2020年より大手人材会社にて新卒入社。

OBメッセージ②

日々、迷いが消える不思議な環境

どんな社会人スタートでしたか？

内定者の間から社員の方との交流が多い会社で、たくさんの社員の方から「スタートダッシュはこうすべき！」のような助言を頂きましたが、正直1割も実行できずに余裕なんてないスタートダッシュでした。
でも、唯一これだけは自分にも出来そうと思って実行したのが「巧遅拙速」でした。これは第0新卒で身につけた宝物です。ベストプレイヤー賞も受賞し、楽しい1年目となりました。

迷っている人へメッセージ

私も学生時代「どうすべきか」「どうなりたいか」等悩む事は多かったですが、悩んでる時間が一番もったいないと思います。悩んでる間に行動すれば、何か結果が出るので直感で迷わず行動してください！自ずと直感も外さなくなります！
第0新卒は少なくとも、迷いながらも飛び込んだ人でも日ごとに迷いが消える不思議な環境です。
優しくて厳しいスタイルガーデンを体感してください。



大阪大学 基礎工学部出身。3年生時に第0新卒入社。
Basic Programに1年間従事し、AdvancedProgramにて卒業。2018年に(株)サイバーブルに新卒入社。
同年にベストプレイヤー賞受賞。
2019年より(株)サイバーエージェント。
育児と家事に挑むママとして活躍中。

OBメッセージ③

良い会社より良い自分でいること

どんな社会人スタートでしたか？

第0新卒での経験を活かして、他の同期よりも早期に単独での業務を開始することができました。他の同期が学生時代は社会人の感覚を掴んでいなくて、上司の意図を理解できず戸惑う場面でもスムーズに仕事が出来ました。最短での主任昇格や2回の優秀社員に選出頂いたのも1年目の4月に勝負が決まったのかなと実感しています。

今思う第0新卒の強みとは？

私は社会人4年目が経過し、他業種の企業に話を聞きましたが第0新卒の教育環境や手厚い指導技術は大手企業以上に質が高く一般的なベンチャー企業より指導者の密度が高いと思います。とにかく学生ひとりひとりに向き合うコストは丁寧などという表現ではおさまりません。「良い会社に入ることよりも良い自分でいること」を私は学び今のポリシーでもあります。



関西学院大学 法学部出身。2年生時に第0新卒入社。Basic Programに1年間従事し、Advanced Program 法人営業にて卒業。2017年に東証プライム大手リゾート企業新卒入社。1年目に数百名の同期内で最短営業契約樹立。最年少での主任&係長昇格を果たす。管理職昇進に挑戦中。

Openess

色々な媒体で”now”を配信

第0新卒マガジン

ZERO MEDIA



Twitter



大学生向けのキャリアに関する情報サイト

note



Instagram



所属生アカウントもあります

ストーリーで第0新卒を知れます

たっぷりの画像で雰囲気を

おわりに

お付き合い頂き
誠にありがとうございました！

あなたとお会いすることが叶いますように。

応募・お問い合わせはコチラ

