

夏インターンに行けなくても優遇を受けられるルートまとめ

夏に行けなかった＝終わり、ではありません。実際にある内定までのルート6つと、今から動くならどれかを、元大手人事OLの視点でまとめました。

CONTENTS

1. はじめに | 夏インターンに行けなくても、終わりではありません
2. 就活生が内定を出すルート6つ
3. 1 | 通常選考で受ける
4. 2 | インターン優遇（秋冬インターンもある）
5. 3 | 長期インターンから内定
6. 4 | 逆オファー（スカウト）から内定
7. 5 | OB・OG訪問から内定 ← 今から動くならここ
8. 6 | 企業とつながっているエージェント経由
9. 結局、今から何をすればいいか
10. まとめ

＼元大手人事OLによる／ 実際にある「内定までのルート」6つと、今から動くならどれかの答え

はじめに | 夏インターンに行けなくても、終わりではありません

夏インターンに参加できなかった人から、いちばん多い相談がこれです。

「夏に行けなかったので、もう優遇ルートには乗れないですよね？」

実は、**夏インターンに行けなくても、優遇ルートは他にもあります。**夏インターンは「早く企業と接点を持つ手段のひとつ」であって、唯一の入口ではありません。

この資料では、**実際にある内定までのルートを6つ**整理しました。そのうえで、今から動くならどれが現実的かまで書いています。

※優遇（早期選考・選考免除・面談フォロー）の有無や中身は企業によって違います。「このルートに乗れば必ず優遇がある」わけではないので、**接点を増やして"覚えてもらう"ための手段**として読んでください。

就活生が内定を出すルート6つ

ルート	ざっくり内容	今から動けるか
1. 通常選考	ナビサイト等からエントリーして選考を受ける	◎ いつでも
2. インターン優遇	インターン参加者に早期選考・選考免除の案内が来る	○ 秋冬で可能
3. 長期インターン	実務で働いて、そのまま社員登用・内定	○ ただし時間が必要
4. 逆オファー（スカウト）	プロフィールを見た企業から声がかかる	◎ 登録した日から
5. OB・OG訪問	社員に会い、推薦・面談につながる	◎ 今いちばん狙い目
6. エージェント経由	企業とつながっている担当者から紹介される	○ 面談が必要

以下、1つずつ中身を見ていきます。

1 | 通常選考で受ける

いちばん基本のルート。ナビサイトや企業の採用ページからエントリーして、ES → Webテスト → 面接と進みます。

- ・ **強み**: 応募先の数を自分でコントロールできる。優遇ルートに乗れなくても、ここで内定は出る
- ・ **弱み**: 応募が集中するので、ES・Webテストで落ちる可能性がある

- ・ **やること**: 締切管理。「**受けたかったのに締切が過ぎていた**」が一番もったいない失敗です

💡 通常選考は「他のルートがダメだったときの保険」ではなく、本命です。他のルートは、この本線に**接点と情報を足すもの**と考えてください。

2 | インターン優遇（秋冬インターンもある）

夏が終わっても、**秋・冬のインターンはこれから募集があります**。参加者に早期選考や選考免除が案内されることがあるのは、夏と同じです。

ただし、秋冬には注意点があります

- ・ 秋冬のインターンは、**内定直結型が多い**（企業側が採用を意識して開催する時期のため）
- ・ 結果として、**受ける人が多くなり、選考自体の通過が難しくなりやすい**
- ・ 日程も短めのもの（1day・2days）が増え、そのぶん**選考で絞られる**

つまり「夏に行けなかったぶん、秋冬で取り返す」と考えると、**参加する前の選考でつまづく可能性がある**ということです。狙う価値は十分ありますが、**ここ一本に賭けない**のが安全です。

- ・ **やること**: 志望企業の秋冬インターン募集を、採用ページとナビサイトで月2回チェック
- ・ **合わせて**: 落ちても凹まない。参加できなかった企業には、この後の3～6のルートで接点を作ればいい

3 | 長期インターンから内定

数か月～1年単位で企業に入り、実務をやるルート。そのまま社員として声がかかることがあります。

- ・ **強み**: 一緒に働いた実績で評価されるので、**選考の一発勝負にならない**。ガクチカ材料にもなる
- ・ **弱み**: 時間の拘束が大きい。学業との両立が前提
- ・ **向いている人**: ベンチャー・スタートアップ志望、大学2～3年で時間が取れる人
- ・ **やること**: 週2～3日入れるかを先に確認してから探す。**掛け持ちはしない**
（中途半端が一番評価されない）

長期インターンで得た経験は、**このルートで内定が出なくても、他社の選考でそのまま武器になります**。ここが他のルートと違う点です。

4 | 逆オファー（スカウト）から内定

プロフィールを登録しておく、企業側から声がかかるルート。オファーがそのまま面談・早期選考につながることがあります。

- ・ **強み**: 登録さえしておけば、寝ている間も接点が増える。自分では見つけれなかった企業に出会える
- ・ **弱み**: プロフィールが薄いとオファーが来ない
- ・ **やること**: プロフィールを埋める。ここが全てです

オファーが来るプロフィールの条件

- ☐ ガクチカを**具体的な行動と数字**で書く（「頑張った」ではなく「何を・どれだけ」）
- ☐ 学業・研究テーマを1行で説明できる形にする
- ☐ 興味のある業界を複数チェックしておく（絞りすぎると母数が減る）
- ☐ 写真・自己紹介文を入れる（空欄が多いプロフィールは表示されにくい）
- ☐ 就活の軸を2〜3行で書く
- ☐ 定期的にログインする（更新が新しいほど企業の目に触れやすい）

⚠ オファーが来た＝内定ではありません。**面談も選考の一部**です。来た企業のことは必ず調べてから話しましょう。

5 | OB・OG訪問から内定 ← 今から動くならここ

社員に直接会って話を聞くルート。話が良ければ、**社員が推薦してくれたり、人事面談につながったりします。**

なぜ今これがおすすめなのか

- ・ **実際に行く人が少ない**（面倒・怖い・やり方が分からない、で止まる人が大半）
- ・ だから、**社員の方に目をつけてもらいやすい**
- ・ 秋冬インターンのように「選考を通らないと会えない」わけではない
- ・ 1回1時間程度で終わる。**今日申し込んで、来週会える**スピード感

OB訪問の手順

1. **探す** — 大学のキャリアセンターの名簿／OB訪問アプリ／ゼミ・サークルの先輩／親族や知人の紹介
2. **依頼する** — 簡潔に。長文は返信されにくい
3. **準備する** — 事業内容と直近ニュースを調べ、質問を5つ用意
4. **会う** — メモを取る。相手の話に「なるほど」で終わらせず、必ず1つ深掘りする
5. **お礼** — **当日中**にお礼のメッセージ。話の中で印象に残った点を具体的に書く

6. **つなげる** — 「他にお話を伺える方はいらっしゃいますか」と聞く。ここで次が広がります

依頼メッセージの例

〇〇大学△学部3年の□□と申します。〇〇様のご経歴を拝見し、△△事業のお話を伺いたくご連絡しました。30分〜1時間ほど、オンラインでもお時間をいただけないでしょうか。ご都合のよい日程をいくつかお知らせいただけますと幸いです。

- **聞くこと**: 仕事の中身／1日の流れ／入社理由／今の課題／どんな人が活躍しているか
- **聞かないこと**: 「内定をください」「選考を有利にしてください」(**こちらから見返りを求めない**。評価されれば向こうから案内が来ます)

💡 OB訪問は「選考ではない」ので気楽に見えますが、**社員は必ず人事に印象を伝えています**。準備なしで行くのだけは避けてください。

6 | 企業とつながっているエージェント経由

新卒紹介のサービスです。担当者と面談して、条件に合う企業を紹介してもらう流れになります。

なぜこれが優遇になり得るかという点、**企業側と直接やり取りしている担当者が推薦するため、書類の通過や選考の一部免除につながることもある**からです。個人でエントリーするより、話が早く進むケースがあります。

- **強み**: 自分が知らない企業を知れる。ES・面接のフィードバックがもらえる
- **弱み**: 担当者の質に左右される。紹介できる企業の範囲もサービスによって違う
- **使い方のコツ**
 - 志望軸を先に自分で言えるようにしておく（丸投げすると、合わない企業を紹介される）
 - **紹介された企業は必ず自分でも調べる**
 - 合わないと感じたら、担当変更を申し出るか、無理に進めない
 - 通常選考・スカウトと**並行して使う**（ここだけに絞らない）

結局、今から何をすればいいか

夏に行けなかった人が今日から動くなら、この順番が現実的です。

優先	やること	理由
1	OB・OG訪問を申し込む	選考なしで社員と接点を持てる。やる人が少ない＝覚えられやすい
2	逆オファーのプロフィールを埋める	一度作れば、あとは放っておいても接点が増える
3	秋冬インターンの募集をチェック	内定直結が多い＝倍率も上がるので、本命だけ狙う
4	通常選考の締切を一覧化	本線。落とすと取り返しがつかない
5	長期インターン／エージェントを検討	時間と相性次第。合う人には強い

今週やること（4ステップ）

1. **今日** — 逆オファーのプロフィールを最後まで埋める（60分）
2. **今日～明日** — OB訪問の申し込みを3人に送る（30分）
3. **今週中** — 志望企業10社の秋冬インターン・本選考の締切を一覧にする（60分）
4. **来週** — OB訪問1件目。終わったら当日中にお礼を送る

まとめ

- ・ 夏インターンに行けなくても、内定までのルートは**6つある**
- ・ 秋冬インターンは狙う価値があるが、**内定直結が多いぶん受ける人も多い**ので一本に賭けない
- ・ 今いちばん動きやすいのは**OB・OG訪問**。行く人が少ないので、社員に覚えてもらいやすい
- ・ どのルートも**通常選考と並行して**進めるのが前提
- ・ ルートは他にもあります。**自分の志望業界で使える接点を調べて、数を増やしておく**のが結局いちばん効きます

夏に行けなかったことは、ハンデではありません。**まだ誰も動いていない時期に動けば、それがそのまま差になります。**