

## 平成 27 年度 青桐会全国就職懇談会 パネルディスカッションの記録

日時：平成 27 年 11 月 8 日（日）12：30～13：50

### ●コーディネーター

津村 穂令氏（キャリア支援課）

### ●助言者

森川 茂樹氏（株式会社リクルートキャリア リクナビ副編集長）

### ●パネラー

池田 恭慈さん（経営学部経営学科）

野澤 友香里さん（国際関係学部国際関係学科）

田坪 翔吾さん（経済学部社会経済学科）

（以下敬称略）

津村：先に講演していただいた株式会社リクルートキャリアの森川さんや、我々キャリアセンターは、日頃支援している側で学生をサポートしていますが、今日は学生側からみた就活について、学生の中で比較的キャリアセンターを利用してくれた3名に声掛けして、パネルディスカッションに参加していただきました。まずは、それぞれ自己紹介をお願いします。

池田：私は経営学部経営学科 4 年に在籍している池田恭慈です。出身は順天高校で、現在、社会人交流会という文科系サークルに所属しています。アルバイトはホテルのナイトスタッフをしています。

内定した企業は、証券会社で、金融商品等の取引をします。職種は全国転勤がある総合職に入りました。

就職活動中に使った自己PRについて話します。私はチームのリーダーとして活躍できるということです。サークル等で幹事やチームリーダーとして活躍する機会が多く、実際に就職活動中にグループワークを4回ほど経験した際にも、チームリーダーもしくは代表として話す役割をしました。また、話し方が上手だともいわれるのですが、営業職で働くには話し方は重要だと思いアピールしました。

内定先で話した志望動機についてお話しします。ひと言でいえばお金が好きだということです。これは使うのが好きとか、貯めるのが好きというのではなく、お金が社会的に重要な役割を果たしていることに興味を持っていたからです。特に証券会社にしたのは、銀行や生命保険よりもマーケットに近く、社会の動向をしっかりと見つめながら自己分析をしていくスピーディーさと、今後伸びていく業界でもあるということです。

証券会社を志望した理由は、昨年の夏に証券会社のインターンシップに参加したことで、内部事情や社員の方の魅力を強く感じたことです。

津村：池田君のエピソードを紹介すると、金融ゼミといって、キャリアセンターのアドバイザーの中に外資系の金融機関を経験している方がおりまして、30人位のゼミナールを開催していますが、彼はそこに参加して勉強していました。アドバイザーから聞いた情報では、なかなか内定が決まらず苦労していたようですが、最後に大本命である証券会社に決まったと聞きました。

2、3 日前に勉強会で彼が司会をしている姿をみて、金融機関の人が内定を決めた理由がわかったような気がしました。彼はとても礼儀正しくて、電話の着信に気付くとすぐに対応してくれます。これはとても大切な事です。では、次に野澤さんお願いします。

野澤：私は野澤友香里と申します。国際関係学部国際関係学科の 4 年生です。出身高校は、埼玉県の松山女子高で、部活は 3 年間合唱部に所属していました。今はガソリンスタンドでアルバイトをしています。

内定した企業は、建設会社です。日本のスーパーゼネコンという 5 社の内の 1 社です。就活で使っていた自己 P R は、定めた目標を最後まで工夫しながらこなすということです。P R の具体的な内容は、アルバイトのガソリンスタンドで危険物取扱に関する資格を取った時の勉強法の工夫を盛り込んで話しました。

建設会社を受ける志望動機については、中学校や大学で新校舎を建てる過程を見る機会を得て、新しい校舎に入った時に味わった感動が建設業界に興味を持つきっかけになったということ。それにプラスしてコツコツ仕事に取り込むことや、真面目さを加えて志望動機にしました。

津村：野澤さんのエピソードをご紹介します。野澤さんは国際関係学部なので東松山校舎です。今回は東松山のキャリアセンターからの紹介でいただきました。私が連絡を取った時に、彼女は内定が取れるだろうなと感じたことがありました。それは電話の受け答えでした。本人は気付いていないかもしれませんが、最後に「失礼します」と、こちらが言った後に、少し間をおいて「失礼します」と返事があるのですが、その一言であと味がよくなり、誠実さを感じ、野澤さんなら信頼できるなと思ったのがひとつのエピソードです。もう一つは、今年は夏のお盆の期間に企業が動いていたのですが、その際に彼女は来てくれて、建設会社の物件をいくつか見に行くと話してくれました。現場感を持つのは大事な事で、実際に見ることによって何かを感じてくれたと思います。今回は O B、O G の紹介で建設会社の話をいただきました。卒業生の O B、O G が熱心にアドバイスをしてくれることに、彼女はきちんと答えて、それを最後の面接に生かして上手くいったのではないかと思います。現場に足を運ぶ大切さに加えて、面接の前にはお父さんと近くの神社にお参りに行ったと聞き、家族と一緒に頑張っている姿から、彼女なら内定を取れるんじゃないかと思いました。ちなみに、大学から 4 名紹介して、受かったのは彼女ひとりでした。2 人は筆記試験で落ち、もう 1 人は志望動機が弱かったということで結果が出ました。その点彼女は志望動機等、しっかり準備していったということです。

それでは最後に田坪くんお願いします。

田坪：経済学部社会経済学科の田坪翔吾です。出身高校は池袋の豊島学院高校です。大学でのクラブ活動は、スポーツ大東編集部にも所属してまして、去年 1 年間は編集長を務めていました。アルバイトはドラッグストアのレジ・品出しと、西武ライオンズの試合速報のアルバイトを掛け持ちでやっていました。

内定先の企業は、大手食品メーカーで、菓子と乳製品の製造販売メーカーで、乳製品に関しては業界トップです。採用職種は、工場の製造オペレーターで、工場での品質管理と生産管理が主な仕事になります。

就活中に使っていた自己 P R は、部活で培った協調性をメインに話しました。自分から話しかけるのは苦手ではありましたが、部活の 3 年間の経験を通して、積極的にいろんな人とコミュニケーションをとる楽しさを学び、「一人にしない、一人でしない」ということの大切さを学んで、そ

それをエピソードとして裏付けて話をしました。

志望動機は、リーディングカンパニーの中で働くことによって、最先端の技術やノウハウを学ぶ環境があって、そこに入れば自分の成長につながると考えたことと、会社の看板を背負うことにやりがいを感じられるかと思った事です。本音をいえば、安定を望めるかなとか、OB訪問の際に感じ、働く皆さんの人柄が明るくて優しそうだとということがあったので工場を志望させていただきました。

津村：田坪くんはスポーツ大東という新聞部で、丁度今はスポーツシーズン真っ盛りの季節だと思います。

今回、食品メーカーから学生を紹介してもらいたいという話がありまして、条件は野球部が良いということでした。会社にあるサークルで、野球を一緒にやってコミュニケーションをとれる学生が良いということでした。そこで野球部の学生に声を掛けたのですが手が上がらなかったのも、再度会社に相談したら、スポーツをやっている学生ならいいということになりました。クラブの監督等に声をかけたら、スポーツ大東の監督を通じて田坪君が紹介されました。その後の関わりの中、彼も内定が取れるなと感じた瞬間がありました。履歴書の添削に来てくれたのですが、特技や趣味の欄に音楽鑑賞とか映画鑑賞などが書かれていましたが、そこに当人の人となりがわかることを書き加えることで企業の人に関心を持ちます。彼は野球経験こそありませんが、アルバイトで西武の速報をやっていたことや、スポーツ好きなので、そのエピソードを書けば話のきっかけになるということをお伝えしました。また、彼は話している感じがとても良い雰囲気なので、職場の人とも繋がっていきえると思いました。それから、会話の中で「就活って動けば状況も動いていくでしょ。」と話した時に、「人との繋がりでひろがっていくことが就活なんですね。」という返事が返ってきました。これも大変重要なことです。人との繋がりが出来てきて内定を取れる学生がけっこういます。彼と出会ってからの期間は短いですが、社会の状況を感じながら動く中で、就活オーラが出てきた 1、2 ヶ月の間に採用が決まったのではないかと思います。彼は他の会社からも内定を取りました。

津村：今年の就活は、時期として 3 月に企業の説明会が始まり、表向きには 8 月に面接がスタートしましたが、実際はどうだったのかを体験を中心に聞きたいと思います。

池田：就活を意識し始めたのは 3 年生の 6 月で、本格的に動き出したのは 3 月頃です。内定が出始めたのは 6 月上旬で、本命の証券会社からの内定は 8 月上旬でした。就活はこの証券会社内定で終了しました。

野澤：私は 4 年の 3 月の解禁日、同日に大学の合同説明会に参加しました。それ以前には、3 年の 6 月頃から就活ゼミに入って、実際にインターンに行ったり、必要な情報集めをしました。内定は 7 月中旬に 1 社からいただき、8 月下旬に本命の建設会社から内定をいただいた時点で就活を終了しました。

田坪：本格的に動いたのは 3 月 1 日の就活解禁日からです。5 月中旬に中小の建設会社の 1 社から内定をもらいました。その後、9 月中旬に食品メーカーから内定を貰ったので、その時点で建設会社に内定辞退の連絡をして就活を終了しました。

津村：企業は早くから動いてきている。大企業も水面下で動いてきたという印象があるのですが、森

川さん、その点はいかがでしょうか。

森川：内定でいうと、5月後半から6月に中小で内定するところもありますが、早いところでは1月からということもあったりします。大手の会社では接触は早めにとり、内定という言葉を使うのは8月頃からのところもあります。明確なものはないので、会社によって様々だということをご承知おきください。現に今も動いているところもありますし、今から内定を出すところも沢山あります。

津村：今年の学生の特徴として、学生の動きが見えなかったということをどの大学も言っています。そこで急遽8月に学生にアンケートを取って、内定が出た時期やどんな動きをしているのかを調査しました。

すると、6月に最初の波が来て、8月に次の波が来たようです。その時点で最終面接が厳しいということが分かったので、企業へ行って、最終面接に通るにはどのようなアドバイスをすればいいかを聞いてきました。

8月以降は学生から座談会という言葉をよく聞きました。大企業では座談会と称した面接を行った動きもあったようで、中には8月1日に座談会に行き内定を貰ったという事例もあります。実際に学生は動いていますのでどんどん内定を取ってきています。

11月10日に4年生向けにもう一度面接のトレーニングをします。キャリアセンターで受付をしますので希望する学生さんがいれば是非声掛けをお願いします。その翌週には、亜細亜大学、帝京大学、拓殖大学と4校合同で説明会を新宿で行いますので、案内して企業との接点を図りたいという計画をしています。

今、学生は多くの企業にエントリーして、その中から内定をもらっていますが、実際には、どのくらいエントリーして、説明会に参加して、面接に行ったのかを聞きたいと思います。

池田：エントリーしたのは40社、説明会に参加したのは20社、受験をしたのは12社で、内定は3社からいただきました。

野澤：エントリーは80社くらいで、説明会に出かけたのは25社くらい。受験は15社くらいで、その内、内定をいただいたのは2社です。

田坪：エントリーはだいたい40から50社。説明会に出かけたのは30社。受験も30社で内定は2社という感じでした。

津村：今それぞれの数を聞きましたが、データ化すると、例年よりエントリーの数や説明会に行っている数が少ないようです。企業の方に聞くと、説明会は開催するが人の集まりが少なく非常に困っている。先月、食品の大手商社とドラッグストア用の小物を扱う商社とおもちゃの卸しの商社を回ったのですが、その時もエントリーの数が非常に少なく困ったということでしたが、その点はいかがでしょう。

森川：各社とも少なかったということです。スケジュールが多く関係したのではないかと思います。学生もいつ動いてよいのか分からなかったので躊躇しながら動いたという感じは否めません。

津村：就活では説明会に行ったり面接を受けたりと忙しかったと思いますが、1番忙しい時期は1日に何社くらい掛持ちをしましたか。

池田：最高で3社です。それは、面接のスケジュールが動かせなかったためで、平均的には2社か1社だったと思います。

野澤：私は最高2社です。埼玉県の熊谷市に住んでいるので、都内に出るのに交通費もかかるので、説明会の後にもう1社行くということをしていました。

田坪：最高2社です。午前1社、午後1社ですが、基本的には1日1社でした。どうしても日程が重なった場合には2社という形でしていました。

津村：忙しい時にはかなり忙しくなる。授業も出なければならないので、なるべく3年生の時までに単位を取っておくことが重要になります。特に本学は1.2年生時に東松山校舎なので、単位を落としてしまうと東松山との掛持ちは非常に厳しいです。それでも就活で欠席する場合には、来社証明書というのを貰って、企業の方のサインと、キャリアセンターの印鑑を貰って提出するという仕組みはありますが、5回・6回と連続になると結果的に就活も授業も中途半端な状況になりかねない。最低条件は卒業することですから、単位を取っておくことが大事です。

学生はアルバイトもしていますが、今年の夏は暑かったので飲み物代など出費もかさんだと思います。就活にいくらくらいかかったかを聞きたいと思います。

池田：交通費や食事代、証明写真代、それと疲れた時には友達と飲みに行ったりもしたので、自腹で10万円位かかりました。スーツは両親に買ってもらいましたが、それを含めると15、6万円位だったと思います。

野澤：私は全体で15万円位です。定期が2駅分しかないので、都内までの交通費がかかって、だいたい5万円位かかりました。自腹で払ったのは7万円位で、それにスーツ代も合せるとだいたい15万円位かと思っています。

田坪：自分もだいたい12から13万円位だったと思います。交通費、スーツ代、あとは証明写真代の費用がほとんどだったと思います。証明写真は少しでもカッコよく映りたいということでスタジオに行って撮ったのでかかりました。

津村：証明写真という話が出ましたが、キャリアセンターでも写真館と提携して学内で取れるようになっています。生協でも撮れるようになっていますので生協を窓口をお願いしようかと思っていますけれど、学生に聞いて評判の良いところを選んでいきます。

池田：証明写真を撮るタイミングが遅かったので地元の写真屋で撮りました。本来だったら大学の方が予算も安くすむのでそちらを薦めます。

野澤：私も可愛く映りたいので地元の写真屋で写真エステを利用しました。それは別に2千円かかりました。証明写真20枚で7千円かかりました。

田坪：地元の写真館で 6 千円は払いました。オプションで肌荒れを直したりして、この際だからと思って払いました。

津村：ということで、写真はやはり重要です。我々は履歴書で写真を沢山見るんですが、5 百円で撮った写真の切り方が雑だったりすると、それなりの印象を持ってしまうこともあるので、学生に写真は大切だと伝えています。あと、女性はメイク付きのものも用意しています。自分のモチベーションを上げるのも必要だと思いますのでご参考にしてください。

池田君から友達と飲みに行ったという話が出ましたが、緊張したままで何か月も過ごせるわけがないので、気持ちの切り替えが大事ですが、人によっては友達とは話しにくいという人もいます。そういう場合は部活の後輩とか、家族とか、或いはキャリアセンターを利用してほしいと思います。

お金については地方の方は交通費がより多くかかってくるので準備が必要だと思います。

続いて、人との相談について話が出ましたが、就活中の大変だった時に、主にどういう人と、どんな話をしてスッキリしたかを聞かせてください。

池田：私は金融就活ゼミに参加していたので、講師の大和田さんというキャリアセンターの方ですが、その方に一番相談しました。それ以外には大学の同期と話をしていました。

野澤：私はあまり相談したという思い出はないのですが、同じゼミの友達とお互いの状況を話たり、親に面接でどういうことを聞かれたかなどを話しました。

田坪：自分はキャリアセンターの人と、親と、部活の顧問ですが大学の教職員の方です。キャリアセンターに通い詰めたほうですが、キャリアセンターの人と 1 人でも 2 人でも、仲の良い人を作るのはとても大事なことだと思います。

津村：相談する人は大事ですね。池田君の金融ゼミは同じような目的を持った学生が集まったゼミで、講師の大和田アドバイザーによると、面談にきた回数と内定を取れている数が明らかに比例しているということです。エントリーシートも最初からは書けませんが、段階を追っていくとレベルアップしていき、時期が来ると面接の練習をしていきます。大和田アドバイザーは金融機関に足を運んで人事担当者に面接でどういうことを聞くのかとか、筆記試験ではどんなデータを使っているのかなどを教えてもらってデータ化しています。データでは金融機関の難易度や、例えば信用金庫などは通勤距離が遠いと採らないことがある。などということも示されています。

田坪くんも頻繁に通ってくれました。キャリアセンターでは相談の履歴を必ず残しています。お医者でいうところのカルテですが、何月何日、誰がどんな相談をしたかをスタッフ間で共有してアドバイスをします。個人情報ですのでパスワードを使って、他には漏れないようになっています。ただ、相性があるので、合わない場合はスタッフを変えてもらうこともできますし、年齢差のある人や性別の違う人などに関わる練習もしてもらえるといいと思います。

次に授業の単位について聞きたいと思います。4 年生で、何単位くらい残っていましたか。

池田：4 年生で残っていたのは、6 単位で授業としては 3 コマでした。月曜日の 1. 2. 3 限に出ていた  
ので、一週間の内、1 日だけ授業を受けていました。

野澤：残っていたのは卒論の他に 2 単位です。ゼミと授業は月曜日と水曜日でしたが、他にも友達と話す機会を作るために授業を取っていました。

田坪：残っていたのは 8 単位です。授業は 3 つ。週 2 回大学へ通い、授業に出る他にはキャリアセンターへ通って就活の相談をするという時間の使い方をしていました。

津村：3 人とも優秀なので問題ないですが、単位がたくさん残っている学生さんには当然のこととして授業に出るように話します。卒業できないと話がゼロになってしまいますので、出来るだけ前期で単位を取って、後期で単位が目安ができれば就活を頑張ろうと話しています。

3 月上旬に卒業発表があるのですが、毎年内定があるのに卒業できない学生がいます。中には卒業できるのを待ってくれる企業もありますが、駄目だということももちろんあるので、卒業できるように頑張ることが重要です。

それでは、1 年生から 3 年生の間に取り組んでいたことがあれば聞かせてください。

池田：私が一番取り組んでいたのはサークル活動です。私自身はゼミに所属していなかったので社会人交流会という現役で活躍されている社会人と交流を深めていき、自身の人間力を高めていくことを目的として所属していました。サークルでは社会人との関わりで、報告や連絡・相談についてしっかり学ぶことが出来ました。大学の講義は真面目に出ていて、申請した単位を落としたことはなかったです。特に 3 年生の時の単位の評価は 8 割以上が A か S でした。

野澤：私が 1 番一生懸命に取り組んだのは、ウルドゥー語というパキスタンの言語です。勉強している人が少ないということもあって、面接の時に話すと色々聞かれたりしました。具体的には国際関係学部でスピーチコンテストの時にウルドゥー語でスピーチしたり、ウルドゥー語を話す国に行ったりしました。

田坪：自分は部活とバイトを 1 年の時から始めて、経済学部のゼミが 2 年生の時から始まったので参加して、ゼミで夏休みに石巻市の災害復興ボランティアに 2 度参加しました。部活、バイト、ゼミ、ボランティアを中心に 1 年の時から取り組んできました。

津村：池田君が参加していた社会人交流会では具体的にどのような事を行っていたのですか。

池田：内容は 3 つありまして、1 つはワークショップという活動で 4 月初めに行いますが、他大学の OB、OG を招いて講演会を行ない、その後 160 名くらいを 20 名くらいのチームに分けて、聞いたことをまとめて班ごとに発表しあうもので、大東文化会館で行いました。

2 つ目にチュートリアルというイベントで、少人数で社会人の方とお会いして、どんな仕事をされているのかとか、就活中にどんな学生が好まれるかなどを話します。私のチューターさんは会計事務所の方で、私以外に 5 名のグループでチュートリアルをしています。

3 つ目は夏合宿です。今年は長野の戸隠で 160 名ほどのメンバーが参加して 3 泊 4 日で行いました。山登りなどで交流を深めることもありますが、自分たちがどんな社会人になりたいかということをざっくばらんに話し合ったりしました。この活動も 1 年の時から続けていますが、年上では 60 代の方もいるので、人との関わりの中で縦に繋がりが強くなるということがあります。普段の学生生活では無い繋がりを持てたのは良かったと思います。

津村：池田君は落ち着いた喋り方をするけれど、昔からですか。

池田：中学生の頃は学校の人数が少なく、小中一貫校で 120 名位だったので、高学年になると委員会の委員長を務めたりすることが多く、話し方が上達したのかと思います。

津村：池田君は持っている気質もあると思いますが、これから証券会社に入り、1 年目は新規開拓等で人との接触が多くなるなかで、経験が生かされると思います。

社会に出ると年齢差のある方や、性別の違う方とも接して行かなければならないので、学生時代にコミュニケーション能力を身につけておくのは大切な事だと思います。本も沢山出ているので利用するのも良いと思います。私もこの 4 月から 800 社から 1,000 社くらいの方とお会いしているので、どういことを話せば良いかは経験をとおして慣れてきました。やはり、人と接していく経験は重要だと思います。

野澤さんは面接の時にウルドゥー語の話題がでたということでしたが、どんな感じでしたか。

野澤：ウルドゥー語を話すことはありませんでしたが、どこで話されている言語なのかとか、どれ位の人が話しているのかということを聞かれました。

津村：履歴書の中にその人を知るきっかけが書かれていると企業の人も話しやすくなります。学生には、聞いてほしいことを書いておくのも良いことだと伝えています。

田坪君はスポーツ大東で色々な人にインタビューをしたと思うけれど、その経験は就活で生かされましたか。

田坪：説明会に行くと必ず最後に質疑応答がありますが、何をどう聞いたら良いかをまとめたり、躊躇することなく聞いて、悩んでいることを解決できたのは大きかったと思います。

津村：今、質疑応答の話がありましたが、会話の中で質問力は大事なところです。最後の質疑応答で言ったことは印象に残りやすいので、その後の人事担当者が丸バツをつける際に印象が残ると話題に上ったりするので大事なことです。

それでは最後に、就活中の家族の関わりで嬉しかったこと、あるいは逆に、これは困ったなというようなことがあったら聞かせてください。

池田：嬉しかったことは就職が出来たことを祝ってくれたことです。特に父親がとても喜んでくれて、ホテルでお寿司をごちそうしてくれたのが嬉しかったです。それと金銭面は大変なので、スーツを買ってくれたことも嬉しかったです。

嫌だったことは、8 月の証券会社の内定が取れる前は中々内定が決まらずに行き詰まった時がありました。その時にあれこれ言われると頭がいっぱいになってしまったので、そういう時はひとりにしておいて欲しかったと思います。

野澤：私は、朝出かける時に時間がなかったので、靴を磨いておいてくれたことや、忙しくて新聞が読めないでいる時に、母が情報をくれたことが嬉しかったです。

嫌だったことは、内定が出ない時に、中々内定が貰えないね、と言われたのはちょっと嫌でした。

田坪：嬉しかったのは、金銭面でサポートしてくれたことと、就活についてあまりガミガミ言われなかったことで、精神的に落ち込むことはなかったです。程よい距離感をもってくれたので良かったです。嫌だったことは特にないです。

津村：時間がせまってきましたので、ここで森川さんから、今日の学生の印象を聞きたいと思います。また、森川さんもお子さんがいらっしゃるので、自分と子どもとの関わりで、こうしたいという希望とか、難しい点などがあれば伺いたいと思います。

森川：今年の学生はエントリー数が少ないという話をしましたが、皆さんは非常に良く動いていますね。そこが良い結果をつかむことに繋がっていると思います。行動しないと最終的な結果はついてきません。

一方で、話を聞いていて感じたのは、色々な方と話をされていますね。状況はどんどん変わるので、旬な状況が入らないと動きづらい。キャリアセンターは情報を持っていますし、友人との話合いからも入ると思います。

親との関わりについて、基本的には一番近い社会人ですので間違いなくアドバイスを求められると思います。金銭面のサポートは必要だと思います。良くないのは誰かと比較することです。学生も経験の中で壁打ちという状況に陥りながら解決策を学んでいきます。親としては大変ですが、我が子の成長の過程だと思って見守っていただきたいです。

津村：それでは質疑応答の前に、これから就活を迎えるお父さん、お母さん、あるいは就活中の人に、これだけは言っておきたいということがあればお願いします。

池田：私は今年の就活が 8 月解禁になったこともあって、どのように就活をして良いのかが分からないという点がけっこうありました。その度にキャリアセンター等を使っていろんな情報を収集していたということがありました。就活に関して信頼できるアドバイスを貰える人物を探すのは大事だと思います。僕はひとりだけで調べるのは限界があると思うので、キャリアセンターの方の助言がなかったらここまで上手くいったとは思えなかったです。来年は 6 月解禁になるという話があるのですが、まだ確定はしていないので、信頼できる人を見つけて情報を得ることが大事だと思います。

野澤：私が就活をしていて 1 番大事だと思ったことは、適正検査を通るということです。国語とか英語とか数学とか。それが出来ないと面接に進めないことが多いので、早め早めに準備をしていけばゆとりも出来るし、面接の練習をする時間も出来ると思うので、適性検査をしっかりやることが大事だと思います。

田坪：就活を通して、1 番は多くの人との出会いだと思います。自分もキャリアセンターの方にお世話になりましたが、キャリアセンターに行き始める前は、行きづらいと思っていましたが、行き始めれば気軽に相談できるので、キャリアセンターは通い詰めた方が良いと思います。あとは自分の足を使って積極的に歩いたほうが良いと思います。インターネットの情報も大事だと思いますが、やっぱり人の話を聞いて自分で整理したほうが良いと思います。

それと、準備期間の時間を有効に使ったほうが良いと思います。自分も 8 月解禁と聞いていたのに、いざ始まったら 3 月、4 月から説明会とか選考が始まったと聞いて焦った経験があるので、

使える時間はしっかり使って、エントリーシートや、面接の対策はしっかり行った方が良いと思います。人と出会うことと、自分の足を使うことと、準備期間を大切にという 3 点が大事だと思います。

津村：本日参加してくれました株式会社リクルートキャリアの森川様、経済学部池田さん、国際関係学部の野澤さん、経営学部の田坪さん、ありがとうございました。

#### 「質疑応答」

質問：（岩手県支部の現在 2 年生の男子の母親より） 来年 3 年生に進級できたら板橋校舎に通うこととなりますが、キャリアセンターの利用方法について教えていただきたい。

津村：3 月の終わりにキャリアセンターがガイダンスを行ないます。動きとしては、早い時期に就活手帳を配布しますが、その中にはキャリアセンターのスタッフとか、利用時間とか、自己分析、業界研究、エントリーシート、歴史の書き方、面接、内定、内定を貰ったあと、内定辞退までがストーリーになっていて、それぞれの説明が書いてあります。板橋校舎では 3 年生向けに 1 限目を使って 5 日間にわたり、詳しい説明を行っています。各種講座等は、5 限目、あるいは土曜日に行っています。参加できなかった学生には資料を渡したり、講義によっては DVD を撮っているので DVD で復習をしてもらいます。相談はひとり 1 回 30 分で受けます。3 月・4 月・5 月は込み合いますが、アドバイザーがいっぱいの時にはスタッフが対応しますので待たせることは少ないと思います。アドバイザーは延べ 10 人位で、日替わりで対応しています。まずは 3 年生に上げられた時に、年度当初ガイダンスで授業の取り方、学生生活の仕方、キャリアセンターの利用方法、教職に関する事項を説明しますのでそこに参加頂ければと思います。

質問：（青森県支部の父親より） 津村さんに資料 3P の U ターン就職について、地方で働くメリットと一緒に考えるとありますが、地方と都会の衣食住を含んだ差と給与面の差の情報を知りたい。リクルートの森川さんには資料 2P に就活スケジュールがありまして、今年度解禁が 3 月から 8 月、見直し案で 3 月から 6 月に変わるとありますが、今学生さんの話を聞くと、40 社から 80 社のエントリーから 2 社、3 社に内定が決まったということでしたが、そうすると解禁の月は関係ないように思うのですが、その辺のことを伺いたい。最後にもう一度学生さんに、自分はこれで受かったんだということがあったら教えていただきたい。私は子供が 3 人いる父親ですが、一番上は私が勝手に考えるに、面接で受かった。2 番目は英語が得意だったのでそれで上手くいったんだろう。3 番目は内申書で上手くいったのではないかと考えています。最終的には総合してということでしょうが、学生さんには自分はここが上手くいったから内定がとれたということがあれば教えていただきたい。

津村：今日お配りした資料の最後のページにハローワークのことが載っています。今は厚生労働省が中心になって若者の就職支援を熱心に行っています。ハローワークも、通常の転職中心の求人紹介のほかに、若者の新卒応援のハローワークというのもあります。私も先日、新宿のハローワークで大学間の情報交換会に行ってきましたが、各地方にも同じ機能がありますので、そこが有力な相談場所で、面接の練習会であったり個別の相談であったりと、サポートして貰いながら就職活動ができるというメリットがありますのでおすすめします。

あとは、本日サンプルとして、北陸地方の情報会社のチラシをお持ちしましたが、このように情

報提供および求人紹介をしてくれるところもあります。中小企業は首都圏と地方では企業規模等が違いますが、中小企業同友会というところに入れている会社は、比較的熱心に会社経営を変えていこうという会社が多くて、私も今年、神奈川とか静岡とかに行ってきましたが、そういうところで情報を貰うのも良いと思います。中小企業同友会も全国共通の登録サイトがあります。ハローワークや中小企業同友会の情報もキャリアセンターにありますので、是非ご利用ください。

森川：スケジュールの話ですが、政府は仕切ろうとしているのですが、罰則規定も何もないので、今は建て前のような話になっているのが実態です。あくまでも目安として、大手では8月とか6月から始めるというような話をしているかもしれませんが、実態は3月から説明会が始まったり、正月位から選考が始まったりします。

そこで皆様をお願いしたいのは、実態を踏まえた中での準備をしっかりさせる、つまり、3月にスタートする前に自己分析や企業の研究をしっかり行って準備をしておくことです。

来年のスケジュールもはっきり決まっているわけではないので、実際にどうなっていくかは、キャリアセンターからの情報を得ることが、ズレがなくて良いと思います。

池田：私が証券会社から内定をいただけた1番の理由は、面接で自分のことを上手く伝えられたからだと思います。その前の面接で失敗したことをまとめてみると、上手く伝えきれていなかったし、自分のことを全部伝えようとしていましたが、本番で話してみると若干違和感がありました。そこで、分かりやすくはっきりまとめて、ちゃんと伝えることが大事だったと思いました。私は資格も持っているのですが、資格や勉強ができるというよりは、どんな人物かを見られていたように思います。

野澤：私は、明るく面接に臨めたことが1番だと思います。失敗を恐れずに、少し位の失敗はどこかでカバーできると思って気楽にしていると、人事の人とも話が弾んで、良い雰囲気になっていくので良かったと思います。あとは最後に、「がんばります。」とひと言をつけると内定がもらえるというジンクスが分かってきたので「がんばります。よろしくお願いします。」という内定がもらえるかなと思います。

田坪：自分は話す内容も大事ですが、それ以上に伝え方が大事だと思っていて、猫をかぶってもしようがないので、自分を素直に出したほうが良いと思います。相手はプロですので装った自分を出してもばれてしまうし、面接も最終的には縁だと思うので、話しているうちに手ごたえを感じてくるので、内容より伝え方だと思います。

質問：（環境創造学科3年在籍の女子学生より）先輩方に伺いたいのですが、3人の先輩方はインターンシップに行かれたのか。行った場合は内容や期間を教えてください。

池田：私は3年生の夏頃に証券会社のインターンシップに参加させていただきました。期間は2週間というものでかなり長いほうだと思います。

あとは3月頃に別の証券会社のインターンシップに参加させていただきましたが、1dayだったので比較的簡単な内容だったと思います。

感想としては、長い期間のほうが自分の身になるので、参加するならそちらが良いと思います。最近だと、採用に結びつく可能性もあるので、自分がしたい仕事を考えながらするのなら長いほう

うをすすめます。

3年生の夏に1回、冬に1回行けば就職活動をやっているほうだと思います。

野澤：私は夏に1回、インテリアを売っている会社1ヶ所と、9月頃に専門商社を1ヶ所、2月の就活が始まる直前に1社行きました。どこも1日か2日間の内容でしたが、1番印象的だったのはインテリアの会社です。雑貨とかインテリアに興味があったので行ってみましたが、力仕事が多くて、ここで働くのはちょっと大変だなと体験して思えたので、インターンシップは是非行ってみて欲しいと思います。

津村：時間ですのでこれで終わりますが、まだご質問が残っている方は終了後にお尋ねください。

※津村様には終了後も複数の保護者からの質問にお答えいただきました。