

—就職活動体験記 Part 2—

昭48年卒 経営 浅田 恭正

前号の本稿で「就職活動体験記」を紹介しましたが、その体験記はまさに苦闘の体験記でした。その学生は3年生の5月に就職活動を開始し、最終的に自分が満足できる企業に内定したのが4年生の9月でした。実に1年半に及ぶ就職活動だったのです。しかし彼女が本当に苦闘したのは4年生の4月からの半年間でした。途中、どん底の経験をしてそこから這い上がって一部上場の大手メーカーから見事内定を勝ち取りました。その体験記で私が伝えたかったことは、就職活動を通して彼女が何を体験し何を学んだのか、そしてこれからの就活生に対するメッセージとして「目の前のことに精一杯取り組むことが結果につながる」ということでした。

今回紹介する経済学部的女子学生の「就職活動体験記」は、ある意味「成功体験記」でもあります。この学生は企業が実質的な採用活動を始めた3月に一部上場企業から内定をもらっているのです。しかし前号で紹介した学生と今回紹介する学生が持っている能力に差はありません。それでは何が違ったのかといえば「就活準備の質」に行きつきます。そこで、これから就活に取り組もうとする学生諸君に参考にしてもらうために、またOB・OGの皆様には就活生の実態を知っていただくために、その「成功体験記」を紹介していきたいと思えます。

彼女の就職活動は3年生の4月に大学で開催された「スタートアップセミナー」に参加したところから始まります。この時点での彼女は他の就活生と同じで「右も左もわからないけれどこの一年は一生懸命に就活を頑張ろう」と決意します。

そして6月に就職情報サイトがオープンとなり、興味のある業界2社ずつインターンシップにエントリーします。最初に受けたインフラ企業のインターンの選考会では、参加している学生のほとんどが関西の国立大学出身者で委縮してしまいます。しかしグループワークでは自分と向き合い、自分ができる精一杯のことをぶつけます。その経験から「自分の強みをもっと見つめ直す必要」に気づきます。そしてこの企業のインターンの選考も合格し、ほかに損保、コンサル、メーカーの4社のインターンシップに参加します。この夏のインターンシップに参加して学んだことを体験記では次のように書いています。

「自分が社会でどんな風に活躍できるのかを深く考えるきっかけになった」

「自分を変えたいと思い、自分にないものを持っている学生と接して多くのことを学び、成長する場になることができた」

また、企業の人事担当者や就活生から積極的にフィードバックをもらおうと行動します。その結果、自分を見つめ直すことができたとともに、興味のある業界を見つけることができました。それはBtoBメーカーとの出会いです。そこで彼女は直感的にBtoBメーカー

への魅力を感じ取ります。そしてコンサルのインターンシップでは人事担当者からもメーカーへの適性をアドバイスされ、秋以降の就活はメーカーにシフトしていきます。

体験記では夏のインターンの総括として「企業や仕事内容、社風を知ることに加え、自分と真剣に向き合い、社会で求められる人材力を身につけるきっかけとなった。そして自分の就活の方向性を定めることができた」と書いています。

10月になって合同説明会に参加し、メーカーを中心として企業研究を進めていきます。日経新聞を毎日読み、興味ある記事の切り抜きをノートに張り付けたりして自分の「業界研究ノート」を作成します。この努力は面接等で企業への熱意のアピール材料にもなり、企業から評価されていきます。そしてビジネス関連の本を読んでいく中で、さらに強く BtoB メーカーに収斂していきます。

12月になって友人の勧めで六甲台就職相談センターに来ます。そこからは相談員と一緒にこれまでの就活の振り返りとともにこれからの就活の具体的なアクションと内容について徹底的に詰めていきます。それ以降は毎週、六甲台就職相談センターに足を運んで来ます。私は一週間の彼女の活動の確認とこれからやるべきこと、掘り下げることについてアドバイスをして行きました。

1月には「就活の軸」の掘り下げを進めていきます。インターンシップの時に感じた「高い技術で社会課題を解決することができるわくわく感」をベースに企業ごとに掘り下げ、ブラッシュアップし、第一志望群の企業を20社前後に絞り込みます。

2月には企業ごとのエントリーシートの作成を進めていきます。また、夏の4社のインターンシップに加えて秋冬のインターンシップには1社参加します。体験記では「自分の弱みを少しずつ克服し、自分に自信を持てたことで充実した3回生の日々を送ることができた」と振り返っています。

迎えた3月1日の解禁日に臨んでも「しっかり準備をしてきたので、就活を始めた6月とは全く違う自分になっていて自信を持って臨めた」と書いています。

そして3月には最終面接に臨んだメーカーとインフラ企業から早々に内定をもらうことができました。最終面接でも、これまでしっかりと準備して就活ノートに書き留めてきた自己分析や企業研究が自信となって力が発揮でき、内定に結びつくこととなります。

4月になって臨んだメーカー2社からも内定をもらいます。そこから1カ月は内定をもらった4社のうちどこに決めるかを悩むこととなります。私もいろんな角度から彼女の思いを聞き出し、掘り下げて行きました。そしてご両親をはじめ多くの人からインフラ企業を勧められましたが、最終的には当初から思っていた「働く上でのわくわく感」を大切にしたいと考え BtoB メーカーに決めます。最後は自分の直感を信じて決めたのです。

彼女は体験記の最後にこの就職活動を通して様々なことを学び、気づいたと書いています。「社会は自分の頑張りを素直に受け止め、評価してくれる。それは成果よりプロセス。」
「周りの評価を気にするのではなく、分らしく頑張りを続けることの大切さに気づかされた」
そして最後に「『意志あるところに道あり』。しっかり努力し、自分自身を見つめ改善してい

くことで道が開けることを実感した。この言葉をこれからも信じて、社会人という新たなスタートを切り、精いっぱい努力していきたい」と結んでいます。

彼女の1年間の就職活動を振り返ってみて成功の最大の要因は冒頭に述べた「準備の質の高さ」であることが理解していただけたと思います。企業が本格的な採用活動に入る前に彼女は就活生としてやるべき準備をほぼ完璧に仕上げています。自分を見つめ、アピールできる強み・持ち味を掘り下げていくとともに、企業研究を進める中で企業選びの軸を確立します。その結果、自信と余裕をもって面接にも臨め、そこでは自分らしさをしっかりアピールできた結果、4社の内定と自最終的に満足のいく企業に決めることができました。

彼女のこの成功の要因は、やるべきことを、やるべき時にしっかりと準備をしてきたことに尽きると思います。就職活動にはこうすれば絶対内定を取れるという方法はありません。それは就活生一人ひとりが、また企業がすべて異なるからです。就戦活動はマッチング活動です。「自分」を見つめて深く掘り下げ、「企業」を徹底的に研究してマッチングを追及していくこと、これしかありません。彼女はまさにこの就職活動の王道をたどり、企業が選考活動を始める前には就活生としての実質的なマッチング活動を終えていたのです。

後輩諸君はこの体験記を通して如何に事前の準備が大切であるかが理解できたと思います。就職活動をしようと考えている学生諸君は、彼女のこの体験記を参考にして「質の高い準備」に今から取り掛かってほしいと思います。

私は日々学生との相談に乗っていく中で、彼等・彼女たちのポテンシャルの高さを実感すると同時に、就職活動の経験を通して、ポテンシャルを開花させ、成長していく様を見ています。前回紹介した学生も今回紹介した彼女も同じです。正解のない就職活動に真正面から取り組み、自ら考え行動したプロセスを通じて大きく成長したのです。

就職活動に正解がないように、これから踏み出していく社会においても正解はありません。やるべきことは、これからを見据えて今を大切に、目の前のことに全力で取り組むことです。

今回紹介した彼女を含め、内定を勝ち取った学生諸君には、就職活動の最後に、直感を信じて決断した企業が正解となるよう、入社したその企業で自ら持っているポテンシャルを顕在化させ、さらに大きく飛躍して行ってほしいと心から願っています。