

先輩の就活成功レポート

SUCCESS STORY INTERVIEW **01**



大手損害保険会社 内定
 外国語学部 英米学科
石橋 萌 さん
 Moe Ishibashi

志望業界
 金融(銀行・損保)、メーカー、運輸(鉄道・海運)
 エントリー社数.....15社
 説明会参加社数.....50社
 OB・OG・先輩訪問数.....1人
 面接社数.....4社
 内々定社数.....1社

私のお役立ち就活アイテム



模擬面接でのフィードバックや自己分析の内容、会社説明会や社員訪問の中で印象に残った言葉などをメモ。軸がブレないように付箋で目立たせました。

不安を抱えたまま決めたくない！
 その気持ちが原動力になりました

キャリア支援室のサポートを活用して万全の対策を
 入学したばかりの頃は、「海外とつながりのあるメーカーや商社で働くのかな…」と漠然とした思いを持っていました。大学のインターンシップがきっかけで損保業界と出会い、「どんな業界かわからないから、参加してみよう!」という気持ちに。そこで、人の暮らしだけでなく、海外進出のサポートなど、企業を下支えできる社会貢献度の高い業種だと知り、将来の選択肢として、意識するようになりました。
 面接の解禁と教育実習のスケジュールがかぶってしまうことが分かってからは、不

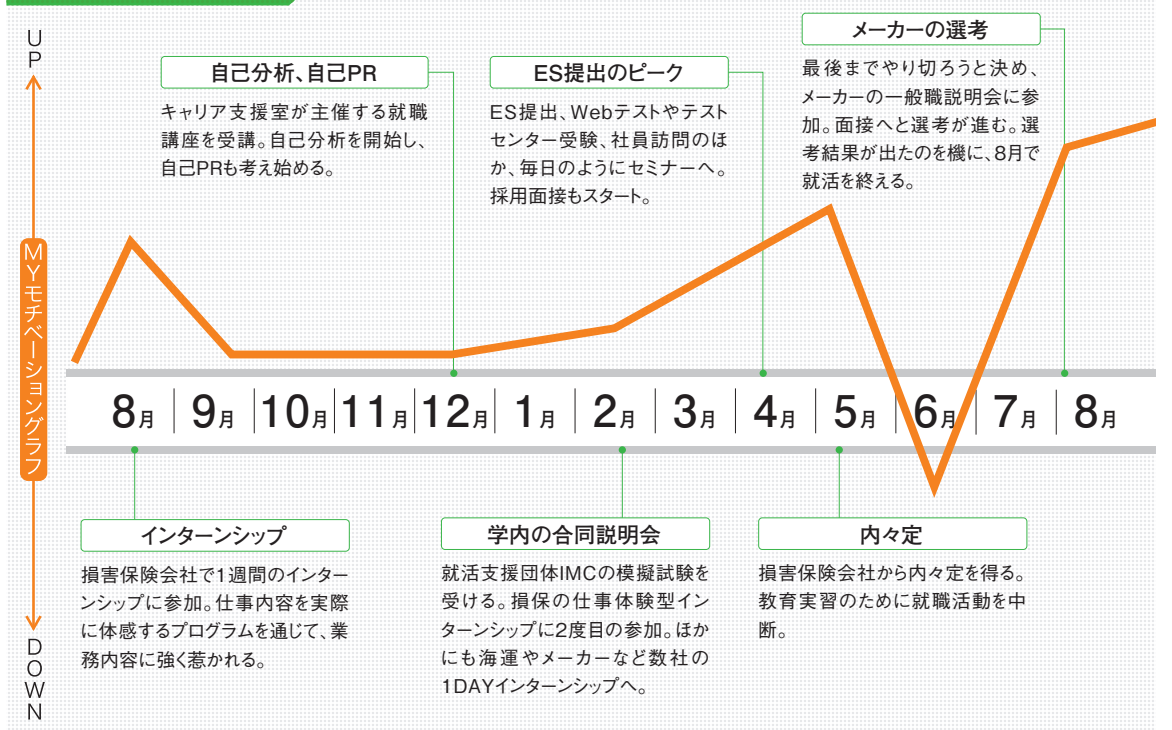
安ばかり。教職課程を続けようか迷いましたが、投げ出さずに最後までやり切ろうと決め、就職講座やエントリーシートの添削、面接ワークショップ、学内会社説明会など、キャリア支援室を最大限に活用。3年次の12月から就職活動の準備を進めました。

伝えたいことを暗記せず
 要点だけ押さえて柔軟に
 面接が始まってからは、練習しすぎるとセリフとして頭に入ってしまい、うまく言えなかった時にパニックになると気づき、要点だけを押さえることに。とにかく笑顔で落ち着いた話すように心がけた結果、面接官

から「とても明るく、ありのまま話しているのが伝わってきた」と言ってくれて、うれしかったです。笑顔していると自分自身もリラックスできると思います。
 私は業種にこだわらず、「海外とつながりを持つこと」をポイントに、金融、メーカー、海運など幅広い業界から企業を選びました。内定先はインターンシップを通して、社員の方々の人柄や職場の雰囲気、仕事内容を知り、自分が働くイメージをより具体的に持てた会社です。今後は一緒に働く人の信頼を得て、頼りにされる社会人になることを目標に、海外と関わりのある案件に携わっていきたくと思っています。

※企業ごとに採用スケジュールは異なりますので、興味のある業界・企業の採用スケジュールは個別で調べるようにしましょう。

私の就活ヒストリー



ここが効いた! 私のエントリーシート

小さい頃から振り返って自己分析していくと、自分の色々な面が見えてきて、どこをアピールすればいいかわからなくなってしまったことも。最終的には、目標に向かってひたむきに努力できること、異なる意見や価値観に耳を傾け、それを受け入れる柔軟性があることを記入。資格取得や日本語ボランティアでのエピソードを添え、自分らしさが出るようにしました。

POINT

どんな思いに基づいて行動したか…
 考え方がきちんと伝わる内容に

☆上記のうち最も力を入れた取り組みについて理由、活動期間、役割などがイメージできるように具体的に
 (その取り組みの中で発揮した自身の強みや認識した課題についても) 400字
 2年生からダンスサークルに所属し、1年生のサポートに力を入れました。サークルでは、20名を超える新入生が入部したことで、上級生と1年生のコミュニケーションが不足し、発表会に対する気持ちに温度差があることが問題でした。主幹が運営で手いっぱいという状況の中、2年生からサークルに入った私は、初心者でダンスを始める気持ちや苦労が理解できる立場にあると思い、この活動に力を入れていました。具体的に2つのことを行いました。1つは、練習の休憩時間や練習後に1年生と話を交わして交流を図り、何か悩みを抱えている子がいる場合は主幹と情報を共有することです。2つは、お昼休みの練習を企画し、一緒に練習することです。1年生にとって初の大舞台である発表会で自信を持って踊ってもらえるように心がけていました。その結果、1年生が選んで自主練習をするほどにチームが盛り上がり、発表会での息の合ったダンスにつながりました。 396

これで成功! 私の必勝自己PR

学生時代に取り組んだ
 ダンスサークルでの経験



2年次から入部した立場を活かし、下級生と積極的にコミュニケーションを取って上級生との橋渡しをするなど、自分のできることを考えて行動したとアピール。

先輩たちへのメッセージ

とにかく主体的に動き
 情報をつかみにいくこと

うわさや人から聞いた話に惑わされず、自分に合う会社を見つけるために、社員訪問やOGOB訪問をしたり、セミナーに参加して、自分の目と耳で見極めて欲しいと思います。セミナーの中には、社員訪問を用意してくれる企業もあったので、積極的に活用するのがおすすめです。

先輩の就活成功レポート

SUCCESS STORY INTERVIEW **02**



大手放送局 内定
法学部 法律学科
加藤 洋也 さん
Hiroya Kato

志望業界
テレビ局、食品メーカー
エントリー社数..... 40社
説明会参加社数..... 25社
OB・OG・先輩訪問数..... 0人
面接社数..... 15社
内々定社数..... 3社

私のお役立ち就活アイテム



部活の先輩が就活前にプレゼントしてくれたネクタイピンは、面接の時に必ず身につけていたアイテム。これを見ると、気合いが入りました。

思うように選考が進まなくても
自分と向き合い続けて夢をつかんだ

余裕を持って準備する大切さを痛感した就活序盤

柔道部の主将としてチームをまとめていく中で、人の心を動かす難しさを実感。たくさん人の心を動かすことができるテレビの影響力に、惹かれていきました。民放テレビ局は選考が早めだったので、「とりあえず出してみよう」という気持ちで、ローカル局から全国キー局までいろいろな企業にエントリーしましたが、一次で落ちてしまったり、エントリーシートさえ通らなかったりと苦戦。「このままでは難しいかもしれない...」と考え、テレビ局と同じくらい興味を持たれた食品業界も並行して受けるようになりました。

た。2月まで何も準備していなかったSPIなどは毎回、受ける直前に見直し。業界や企業研究に時間を費やしていなかったため、もう少し余裕を持って、就職活動の準備をするべきだったと思います。

志望度に比例してモチベーションもアップ

最初は思うように選考が進まず、不安しかありませんでしたが、結果的には3社から内々定をいただくことができました。いま思うと、志望度が高くなるにつれてモチベーションも上がり、前向きな姿勢で選考を

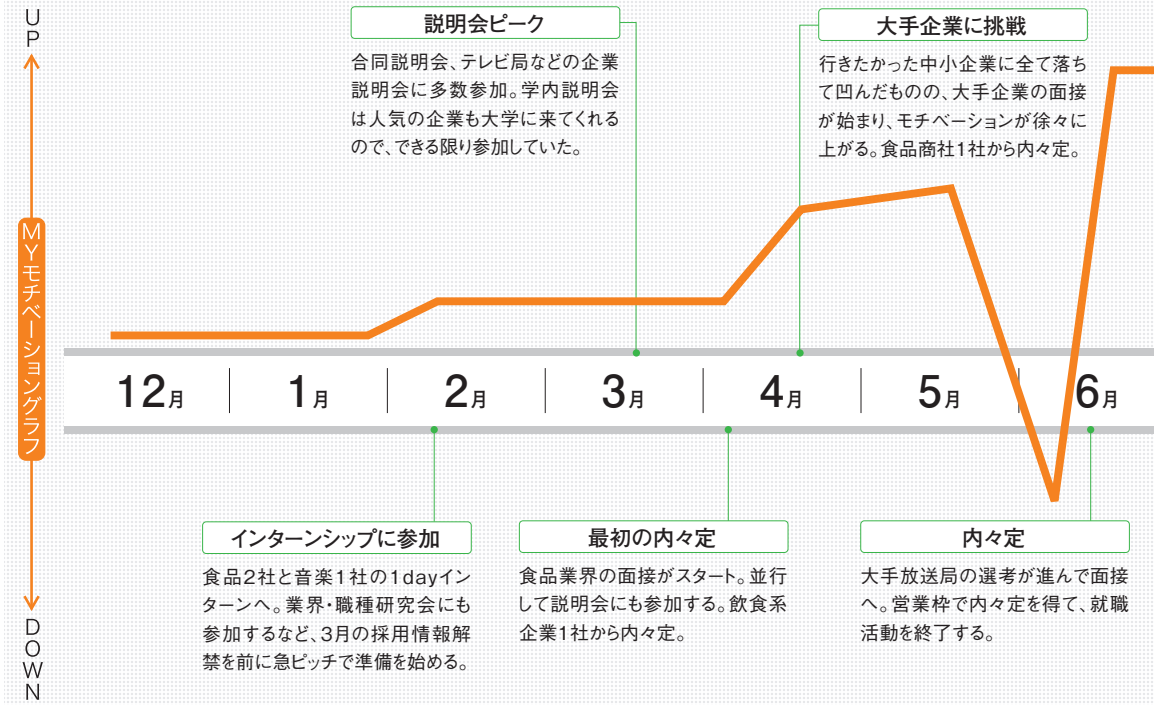
受けることができたように思います。「ここで働きたい」と心から感じた企業の面接では、伝えたい意欲が湧き、言葉もスムーズに出てきました。

内定先は、私が就活の軸にしていた「自分が感動できるか」「心が動くかどうか」に最も合った企業です。面接の際、エントリーシートに付箋やマーカーがしてあるのを見て、「自分のことをしっかり知ろうとしてくれている」と感じ、ここなら充実した時間が過ごせると思えました。

就職活動は自分自身と向き合う時期です。とことん悩んで、少しでも自分について知ってほしいと思います。

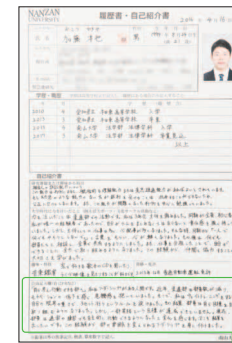
*企業ごとに採用スケジュールは異なりますので、興味のある業界・企業の採用スケジュールは個別で調べるようにしましょう。

私の就活ヒストリー



ここが効いた! 私のエントリーシート

結果よりも思いや考えを伝えることを重視したエントリーシートを作成。柔道部の主将として、どのような思いや価値観を持ち、どう行動したかを、チームのモチベーションを上げるために実践した具体例を入れつつ、簡潔にまとめることを心がけました。自分なりに、少しでも読みやすくなるようにと考え、見出しなどをつけて工夫しました。



POINT 具体例を簡潔にまとめその時の思いや価値観を伝える

自由記入欄(自己PRなど)
「思いや行動の両方から」と、私はリーダーが人間です。近年、柔道部は部員数が減り、モチベーションが低下し、危機感を抱いていました。そこで、私は「ウェイトレニング」を自分の限界の重さで、3セット行うというルールを設けました。その結果、部員自身が目標を立て取り組むようになりました。しかし、一部昇格という目標が達成できていません。現在は、部員は通常の練習でも自主的に行動できるように努力を怠りません。次こそ結果を出したいです。この経験から、部の雰囲気を変えられるリーダーと身につけました。

※画像以外の記事記法、敬称、算用数字で記入。 南山大学

これで成功! 私の必勝自己PR

チームの雰囲気を変えられるリーダーシップを身につけた



部員数が減り、モチベーションが下がっている部を立て直す一歩として、ウェイトレニングをする際のルールを設定。チームの雰囲気を変えることができました。

先輩たちへのメッセージ

やりたい仕事に出会えば自然と意欲が湧いてくる

就活に対して最初は不安しかなく、やるのがたくさんあって面倒だとも思いました。ただ、本当に働きたいと思える企業に出会った時、就活へのモチベーションが一気に湧いてきたのを覚えています。たくさんの人から話を聞いて、自分がやりたいと思える仕事を見つけてください。

先輩の就活成功レポート

SUCCESS
STORY
INTERVIEW 03

大手百貨店 内定
総合政策学部 総合政策学科
水上 怜彩 さん
Reia Mizukami

志望業界
百貨店、ブライダル
エントリー社数…… 38社
説明会参加社数…… 22社
OB・OG・先輩訪問数…… 4人
面接社数…… 10社
内々定社数…… 4社

私のお役立ち就活アイテム



総合職と一般職でノートを分けて、企業ごとに選考スケジュールや合否結果を記入。身だしなみも大切なのでヘアクリームを常に持ち歩いていました。

早めの情報収集で選択肢を広げ 目指す自分になれる企業と出会えた

最初はこだわりすぎず 広い視野で企業を見る

クリスマスやバレンタインなど魅力的な催し物がたくさんある百貨店は、幼い頃から私にとって、ワクワクとした気持ちになれる特別な空間でした。ファッション、ブライダル、食品など幅広いフィールドで働けることにも魅力を感じ、2年次の冬頃からキャリア支援室を活用して、情報収集をスタート。3年次の3月にはOG訪問もしました。

入学前から「将来は百貨店へ」と強く思っていたものの、「こだわりすぎず、最初は視野を広く持った方がいい」というアドバイスもあり、楽しそうと感じたアパレルやブラ

イダル業界、保育園などで体育指導をする企業の選考にも参加。

3月に受けた初めての面接では、予想外の質問に戸惑ったりしましたが、ありのままの自分を出せたことで、その後は「何でもこい!」という気持ちで臨みました。

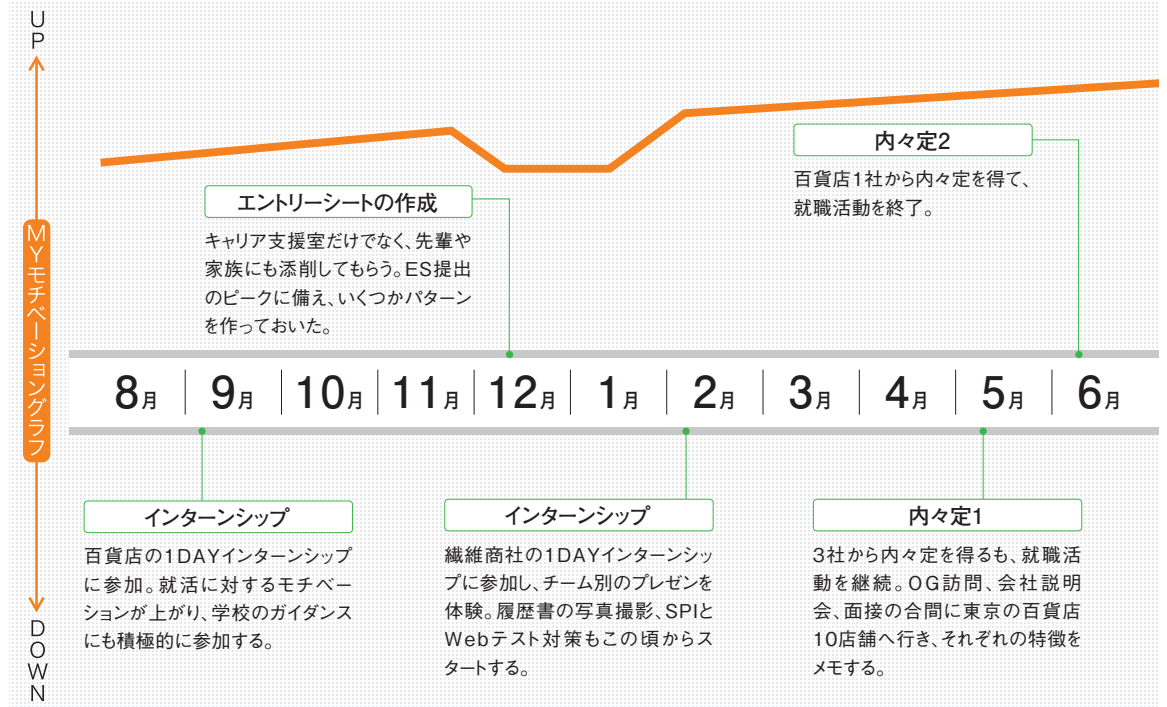
社員の方々の考え方や姿勢に 共感できたことが決め手に

選考が進む中で意識したのは、質問に対して簡潔にわかりやすく、ハキハキと答えること。先輩から緊張しない秘訣を聞かれた際には、「有名人になってインタビューを受けているような気持ちで、楽しみながら

面接に臨むとリラックスできるよ」とアドバイスしています。

4社から内々定をいただきましたが、最終的に決めたのは、人事の方が私たちが就活生ではなく、お客様として扱ってくれることに惹かれた企業です。「誰に対しても同じ姿勢で、プロ意識を持って接するこの人たちのようになりたい」と心から思いました。今はネットで何でも買える社会ですが、百貨店で物を買う価値をもっと多くの方に知ってもらうことが目標です。商品や接客、空間を通じて、幸せをお届けしたいと思っています。

私の就活ヒストリー



ここが効いた! 私のエントリーシート

「がんばったこと」「自己PR」など設問があるものは苦勞せずには書けましたが、「白紙を使って自由に表現してください」などイレギュラーなものはどうしたらいいかわからず、キャリア支援室へ相談に行き、何度も添削してもらいました。目標、背景や問題、それを踏まえた行動など論理的に書くことを心掛けたら、「この書き方は社会人になってからも通用する」と社員の方から褒めていただきました。

POINT

論理立てて内容をまとめ、
図や矢印を使ってわかりやすく

とにかく完結に、分かりやすく伝わるように工夫しました。すぐに目にとまるように、強調したい場合は同じ黒字でも太文字等でメリハリをつけたり、図や矢印なども活用しました。

これで成功! 私の必勝自己PR

常に前向きな姿勢で
サークルを盛り上げた!



サークルのメンバーを11人から130人にまで増やした話、全員の誕生日を覚えてサプライズしたエピソードを交えて、前向きな姿勢で取り組んだとアピール。

～先輩達へのメッセージ～

キャリア支援室を活用しながら 早めに対策を

自己分析やエントリーシートの準備はもちろんですが、SPIやWebテストの対策も忘れないようにしてください。就活では、学校のガイダンスやキャリア支援室をたくさん利用したものが勝ちです!不安なことがあれば、何でも話を聞いてくれたので、精神的な支えにもなりました。

先輩の就活成功レポート

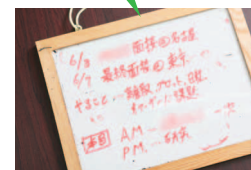
SUCCESS STORY INTERVIEW **04**



大手自動車メーカー 内定
情報理工学部 システム創成工学科
西部 優斗 さん
Yuto Nishibu

志望業界
メーカー、技術職
エントリー社数.....16社
説明会参加社数.....12社
OB・OG・先輩訪問数.....0人
面接社数.....11社
内々定社数.....3社

私のお役立ち就活アイテム



大きな企業の技術職採用は院生が8割。そこを勝ち抜くには勉強しかないと思い、研究室にホワイトボードを置いて予定を書き、就活と研究を両立させました。

実際に見て聞いて、体感したことを力に
思いを実現できる企業から内定

就活序盤から積極的に動き自分から情報を掴みにいく
高校生の時から、将来は技術者として社会に貢献したいと考えていました。研究室の先生が、定期的に企業の方やOB・OGを呼んで話を聞く機会をつくっていただいた中で、「実際に行って確かめたい」という気持ちが湧いてきて、自動車のエンジン部品を設計するメーカーの1dayインターンシップへ。実車を用いた試験など仕事を垣間見ることができました。部品メーカーと完成車メーカーの立ち位置など業界全体の話も聞かせていただくことができました。現場の人との距離が近く、会社説明会だけ

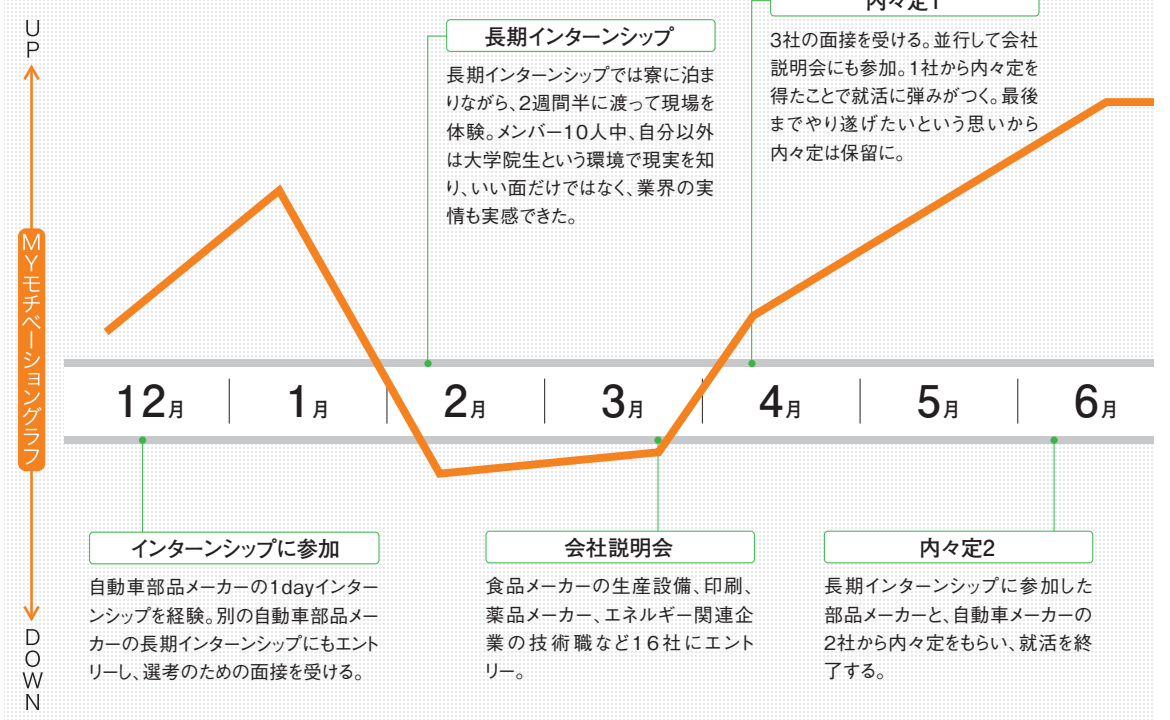
では分からないことがつかめたと思います。長期インターンシップに参加して推薦をもらい、内々定を獲得していた研究室の先輩たちを手本に、長期インターンシップにも参加。そのための選考が12月にあつたので、この頃から自己PRや面接で話すことを考えるようになりました。

失敗した経験なども自分自身を伝えるツールに
就活で役立ったのは学内の会社説明会です。多くの企業の方が来てくださり、参加者は学内のみ。より詳しく話を聞くことができます。中には顔を覚えていただき、

その後の選考を有利に進められた企業もありました。
自己PRでは、ありのままの自分を出すように意識。定型的な内容ではなく「こんな失敗も経験しました」など人間味が出るように心がけました。いつも通りの自分を出せるように、面接は親戚と会話するつもりで臨むといいと思います。
卒業後の進路は、日本を代表する企業の技術者です。厳しい品質基準を設け、お客様第一主義でのづくりに取り組んでいることに惹かれました。そこで品質を高めることに力を注ぎ、自動車による交通事故を無くしたいと思っています。

*企業ごとに採用スケジュールは異なりますので、興味のある業界・企業の採用スケジュールは個別で調べましょう。

私の就活ヒストリー



ここが効いた！私のエントリーシート

自己PRでは、研究内容のアピールに加え、部活での経験を添えることでカバー。広報として積極的に発言したなど、コミュニケーション力があることを伝えました。筋道を立てない論理力がないと思われてしまうので、ESでも「PDCA」を意識。背景や課題を考えて行動し、結果を検証してさらなる改善を図るという一連の流れにあてはめました。

POINT PDCAを意識して書くことが論理性のあるESにする秘訣

【大学時代にチームを巻き込んで成果を出したエピソード】
陸上競技部の広報活動です。南山大学は他大学と比べるとスポーツ推薦もなく充実した体育設備があるわけではありません。そのため毎年多くの大学者から手探りで経験者や希望者に声をかけ、一定数の入部者を確保することは難しい状況でした。私は一年生の冬からHP運営での広報を一任されており、二年生の春に部員を一定数できず、この状況を打破することを痛感しました。課題解決のために、勧誘活動の事前準備として部内で広報チームを結成し、web上で多くの部員から情報を発信しました。そうすることで、部員からも積極的にHPのいい面・悪い面、紹介してほしいことなどの意見をもらうことができました。また勧誘活動でも事前に新入生行動計画から、広報チーム内でどこに人が集まるのか、どうしたら人が集まるのかを話し合い実行して、部全体で周知することで例年2倍の部員数を獲得することができました。また、部の広報の体制の確立できたと考えています。

これで成功！私の必勝自己PR

勉強と部活それぞれでの頑張りが自分の強みに



研究内容、陸上部で競技成績の面で頑張ったこと、チームのために実践したことの3本柱を設定。企業によってアピールする部分を変えながら自分を伝えました。

先輩たちへのメッセージ

自分らしさを大切に熱意を持って伝える
誇張して自分を大きく見せるのではなく、真摯な姿勢でありのままを出して欲しいと思います。ありきたりなことを話すだけでは、面接官の方の印象には残りません。その会社でしかできないことを自分なりの視点で見つけ、嘘のない言葉で熱意を持って伝えてください。