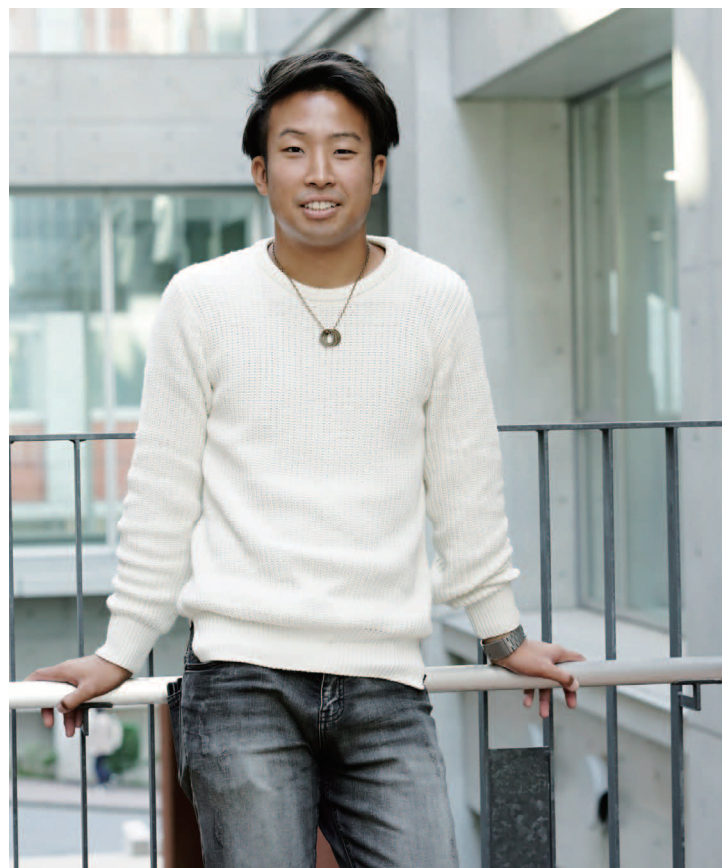


# 先輩の就活成功レポート

SUCCESS STORY INTERVIEW **01**



大手総合商社 内定  
 外国語学部 ドイツ学科  
**加藤 紘朗** さん  
 Hiroaki Kato

志望業界  
 総合商社、メーカー  
 エントリー社数………21社  
 説明会参加社数………30社  
 OB・OG・先輩訪問数……4人  
 面接社数………12社

私のお役立ち就活アイテム



部活動のルーティンワークを就活でも実践。選考前には会場近くの喫茶店に入り、ESを見ながら大音量で音楽を聴くことで気持ちが入り、集中モードに。

## 自分自身と向き合い 積極的に動いて夢をつかんだ

インターンシップに参加し 志望業種が明確に

大学での授業を通して、地域や国でモノに対する価値観が違うことを知り、モノの価値を最大限に高めるには、どのような手段があるのかを考えるようになりました。様々な商材を扱う総合商社なら、一つの商材に対しても多くのアプローチができると思い、部活動を終えた冬に総合商社のインターンシップへ。当初のイメージ通り、自分がやりたいことができる業種だと再確認ができ、この時点で就活の軸が固まりました。

エントリーシートの対策を始めたのは12月から。その後の面接対策として掘り下げ

た内容にするため、キャリア支援室でのアドバイスを参考にして自分の伝えたい内容を明確にし、さらに所属するラグビー部のOBの方にも添削していただくことで、ESの内容をブラッシュアップすることができました。

気持ちをコントロールして 本番で力を発揮する

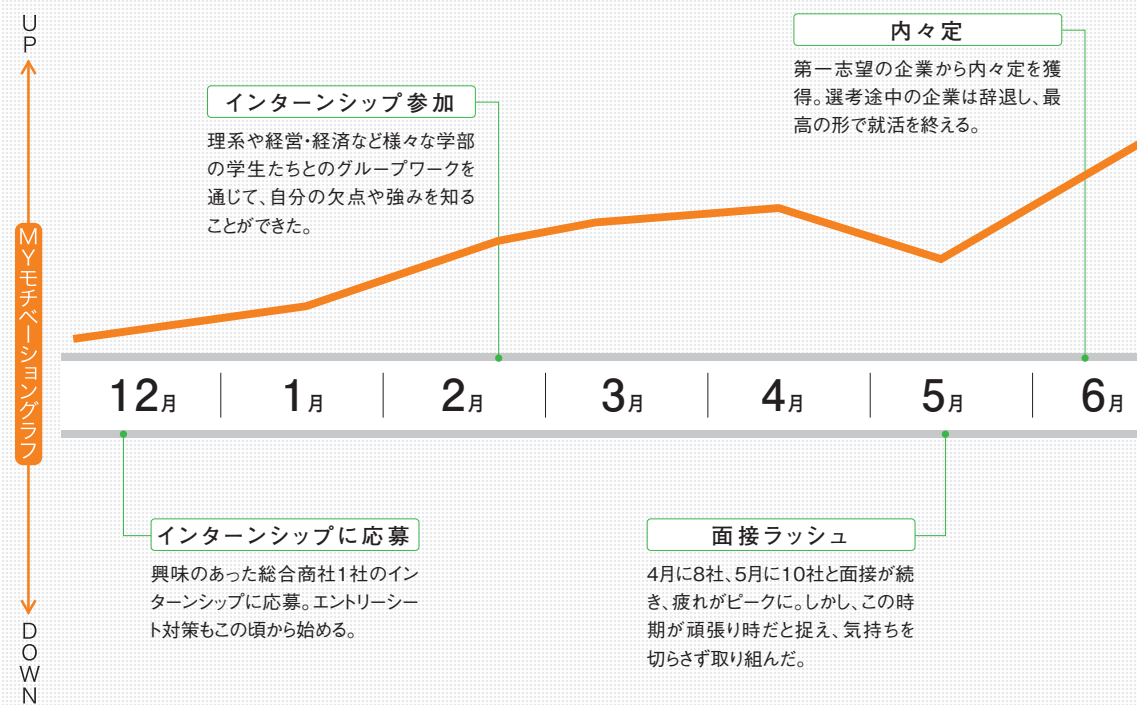
就職活動中は、漠然とした不安はあったものの、ネガティブな気持ちになることはありませんでした。「やれるだけのことはやった」と思えるよう、常に全力で取り組むようにしたことも大きかったと思います。また、勝負どころで最高のパフォーマンスを発揮す

ることを部活動で身につけていたため、面接でも緊張せずに臨めました。

内定先は、自動車分野に強みを持つ総合商社。会社説明会で質問をした際、聞いた以上の答えをくださったことをはじめ、一人ひとりが自分の仕事に誇りを持っていると感じる場面が多くありました。そんな姿に強く惹かれ、「自分もこの方たちのように働きたい!」と思ったのが決め手です。入社後は、謙虚な心を大切に、大好きな車の価値を高めていけるような仕事がしたいと考えています。謙虚と遠慮は異なるので、自分が成長できるチャンスがあれば、全力で掘っていきたいです。

\*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

事前に400字程度でベースとなるものをつかっておき、企業ごとのフォーマットに合わせて、内容を削ったり増やしたりしながら調整していました。OBの方から「単に事実を書くだけでは、相手に伝わらない」とアドバイスをいただいたので、一言でも当時の自分の気持ちを入れるように意識。そうすることで印象が変わり、人間性などが伝わると思います。

POINT 事実だけでなく気持ちも添えれば より人間性が伝わる内容に

学生時代打ち込んだこと・頑張ったこと

私は選手と兼任でコーチを行うことを頑張りました。南山大学のラグビー部は監督やコーチがいません。ラグビーの知識量が部内で一番多いことと後輩にもしっかり意見を求める姿勢が、二年生からコーチとして練習を考えるようになりました。練習を考えた当初、大きな問題がありました。部員の39人中19人が未経験者だったので、経験者と未経験者の実力差があり、どのような練習が必要悩みました。そこでコーチの資格を取ることでより知識のある方から意見を頂きました。その意見を取り入れつつ、自分の考えと合わせることで南山大学にあった基礎、発展、戦術が一連の流れに沿った練習を作ることになりました。また、未経験者だけのミーティングを行い基礎知識の向上を行いました。これによりチーム内の実力差を小さくし、質の高い練習を行うことができました。上記から悩みながらも努力を続け、様々な人の意見を取り入れることの大切さを学びました。

(400文字)

### これで成功! 私の必勝自己PR

#### どんな状況にあっても 成長できることをアピール



大病を患っても復帰を諦めず、プレーできない時期はコーチの資格を活かしてチームに貢献したことなど、ラグビーを例に、「不屈」という言葉で自分自身を表現。

### 後輩たちへのメッセージ

#### 自分のやりたいことを しっかりと見極めること

将来を決める大切な時期だと思うので、情報収集できる機会を最大限に活用して、どんな仕事をしたいか考えるといいと思います。学内説明会やキャリア支援室を利用したり、ゼミの先輩や興味がある企業のOB・OG訪問をして話を聞くなど、自分から行動を起こすことが一番大切です。

# 先輩の就活成功レポート

SUCCESS STORY INTERVIEW **02**



**大手機械メーカー 内定**  
 経営学部 経営学科  
**キャドリー ニコラスさん**  
 Kadley Nikoras

**志望業界**  
 メーカー、銀行  
 エントリー社数……25社  
 説明会参加社数……46社  
 OB・OG・先輩訪問数……24人  
 面接社数……22社

**私のお役立ち就活アイテム**



秋から春にかけて24人のOBを訪問し、様々な話を聞きました。その際にいただいた名刺は、友人から誕生日プレゼントで貰った名刺入れに大切に保管。

どんな時も前向きに動いたことが  
 何よりも大きな力になった

**就活序盤で味わった悔しさをモチベーションに**

3年次の5月末から自己分析を始め、7月からは様々な就活イベントへ。早めの準備を心がけていましたが、8月に参加したメガバンクのインターンシップで、まわりの学生との実力差を思い知りました。同じ学年の学生とは思えないほど堂々としていて、スタートラインがまったく違う…。そのことに焦りを感じつつも、「絶対に負けたくない!」という気持ちに。そのおかげでモチベーションを高く持ち、その後の就職活動に臨むことができたと思います。

業界については、留学時の経験から、日

本が高い技術力を誇るメーカーに興味を持っていましたが、1月末までに業種を問わず15社の1dayインターンシップに参加。自ら動いて体験したことで就職活動の軸が固まりました。

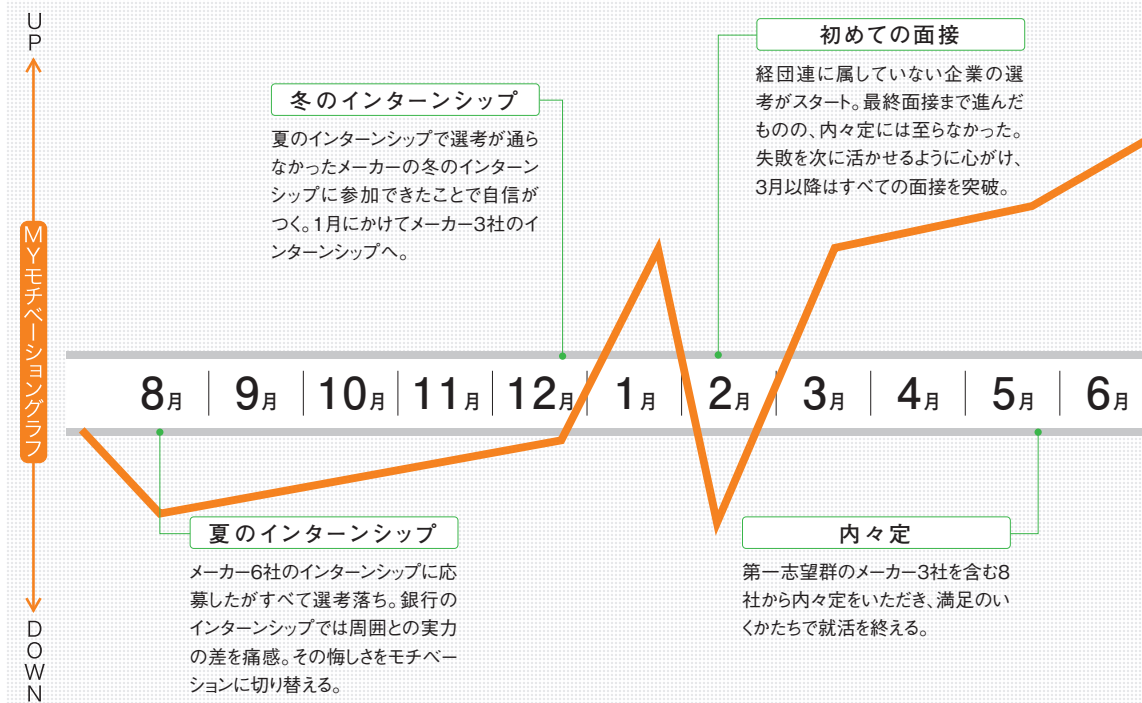
**企業からのフィードバックを活かし最後まで全力を**

説明会で積極的に質問するのはもちろん、面接後には、「より良い就活をするために、何か一言アドバイスをお願いします」という一文を添えてお礼のメールを送っていました。どの採用担当の方も学生に対して熱心で、快くフィードバックをくださり、そ

れが一番の力になったと感じています。また、就活中は常にノートを持ち歩き、情報をメモするだけでなく、それについて自分が感じたことも記入して、自分の言葉でまとめることを実践。書くことで記憶に残り、面接ではスムーズに考えを伝えることが出来ました。

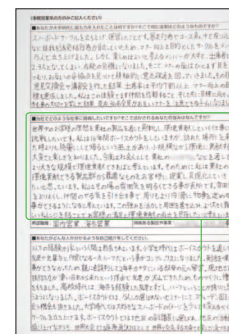
8社から内々定をいただきましたが、最終的に決めたのは、親身になって話を聞いてくれたことと、事業内容の幅広さに惹かれた機械メーカーです。周りから頼られる社会人になれるように、誰よりも知識をつけ、様々なことに挑戦していきたいと思っています。

**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**

16年間のボーイスカウト活動、中学生で行った2年半のカナダ留学、大学でのサークル立ち上げなど様々な経験を例に、どんな考えのもとで行動し、どう成長したのかをアピール。それを踏まえて、入社後に挑戦したいことへとつなげました。キャリア支援室をはじめ、OB・OGや志望企業の社員の方々に添削いただくことで、より伝わる内容になったと思います。



**POINT** どんな考えのもとで行動し何を学んだかを明確に

■当社でどのような仕事に挑戦したいですか?そこで活かされるあなたの強みは何ですか?  
 世界中のお客様の理想を貴社の製品を通して具体化し、環境貢献していく仕事に挑戦したいです。私は16年間ボーイスカウトをしていますが、訪れた場所を来た時よりも誇りにして帰るという風土があり、小規模ながら環境に貢献する大変さと楽しさを知りました。今後は社会人として、貴社の... などを通してより大きな規模で環境貢献できればと考えています。そのために私は貴社の環境貢献できる製品群が最適なものをお客様に提案し具現化したいと思っています。私はその場の雰囲気を知る事が長所です。雰囲気をよりよく、仲間のやる気を引き出す事で、周りもより円滑に物事を進める事ができるようになると考えています。この強みを活かして周囲を巻き込み、より大きな変化を創出することをお客様の満足と環境貢献の両立を目指したいと考えています。

**これで成功! 私の必勝自己PR**

**仲間を信頼し、目標に向かって共に歩む大切さを学んだ経験**



マナー向上を目的にしたスノボサークルで意見の違いから存続の危機に直面しつつも最終的に結束できた経験を通じ、相手を尊重しながら目標に向かうことの大切さを学びました。

**先輩たちへのメッセージ**

早期からの自己分析が大切  
 就活終了まで自分を見つめ続けよう  
 東京や大阪の学生は、名古屋の学生よりも圧倒的に早く、就活の準備を始めています。まだ解禁日になっていないからといって、何となく過ごしていると、きつと後悔することになるはず。早く自己分析をスタートさせて、就活が終わるまで自己分析をやり続けてください。

# 先輩の就活成功レポート

## SUCCESS STORY INTERVIEW 03



**大手 IT 企業 内定**  
 理工学部 ソフトウェア工学科  
**久保井 恵里香 さん**  
 Erika Kuboi

**志望業界**  
**IT企業 (Sler)**  
 エントリー 社数 ..... 16社  
 説明会参加社数 ..... 18社  
 OB・OG・先輩訪問数 ..... 0人  
 面接社数 ..... 6社

### 私のお役立ち就活アイテム



面接後すぐに質問内容と回答、反省点、改善点をノートに書き出しました。このノートを活用することで、面接対策が捗りました。

## 実際に見て聞いて体感することで情熱を注げる企業と出会えた

### 就活序盤から積極的に動き自分から情報をつかむ

大学の学びに直結するIT業界をメインにしつつ、いろいろな会社を見て決めたい。そんな思いで、夏のインターンシップに向けた合同説明会に参加したのが、就職活動の始まりでした。学内・学外を問わず、イベントやセミナーにたくさん足を運んで話を聞き、インターンシップには夏と冬を合わせて10社近く参加。ITとひとくくりと言っても、ウェブ、ソフトウェア、ハードウェア、情報処理サービスなど本当に様々な業種、職種があることを知りました。

その中で、特に興味を持ったのがSler(シ

ステムインテグレーター)です。人の役に立って喜んでもらうのが私のやりがいなので、人々の要求や夢を形にするための仕組みをIT技術で実現する仕事なら、楽しみながら取り組めると感じたからです。

### 面接で重要なのは焦らずに笑顔で答えること

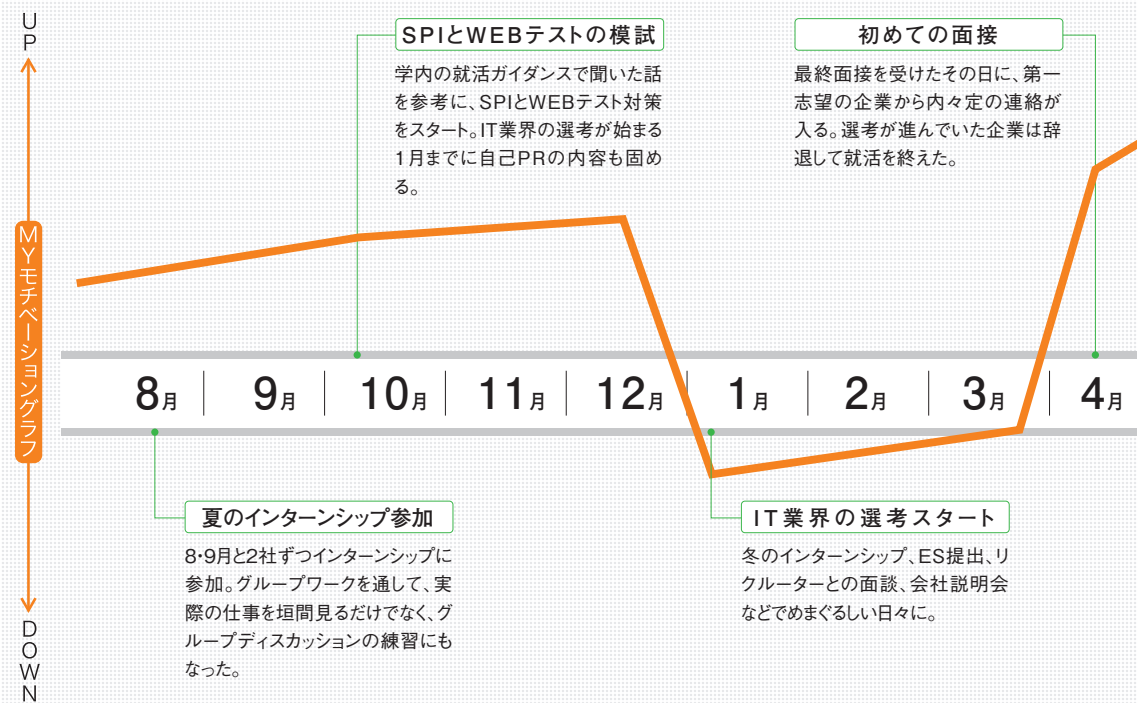
就職活動で最も苦労したのは、面接での受け答えです。私は緊張すると話が長くなってしまふタイプ。話しているうちに聞かれたことがわからなくなってしまう傾向があったので、まずは焦らずに質問の趣旨を理解し、結論から答えることを心がけました。

面接では笑顔も大切なポイントです。会場へ向かう電車の中から笑顔を固定しておくと思い、マスクをつけて隠しながら練習。本番でもたびたび笑顔を褒めていただくことがあり、とてもうれしかったです。

就活の仕方は人それぞれだと思いますが、私の場合、フットワークを軽くして、企業とのコンタクトを重ねたことで、人事の方に顔を覚えていただくなど、就活がスムーズに進んだ面もありました。内定先は、人事や先輩社員などたくさんの方と接する中で、会社の雰囲気が一番自分に合っていると実感できた大手自動車メーカーのSler。未来の車づくりをITの力でサポートしていき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

頑張ったことをただ書くのではなく、自分がどういう人間かがわかるように、大学時代の経験にこだわらず、自分らしさが伝わるエピソードをピックアップ。どんな考えを持ち、どういう役割をしてきたか、入社後にどう活かしたいかをまとめました。面接では、エントリーシートで書いたことを掘り下げて質問されるので、それも意識しながら仕上げるのいいと思います。



### POINT 自分らしさが伝わる内容とそれをどう活かせるかが鍵

**入社後にやっていた仕事** 私は、業務を幅広く効率的に生産性を上げたいです。Just In Timeは、生産現場だけでなく、販売現場でも浸透させる必要があると聞きました。生産現場での業務改善もやりたいですが、販売現場でのJust In Timeを実現するためのシステムも作りたいです。全ての工程でお客様の願いをつかみ、いいクルマが、欲しい時にすぐに手に入るようにすることを目標としています。

**主な履修科目・研究課題** 主に要求工学、数学、統計学を学んでいます。研究室では、IoT、ビッグデータ、データサイエンスについて研究しています。コンピュータで、室内環境の最適化を実現するシステムをチームで開発し、発表しました。チームで上手く協働することで、視点が広がって開発が進展することを経験しました。4年生や大学院の先輩から直接システム構築の知識や、開発の方法などを学びました。発表して多くの人が興味を持って、種々のシステムについて、意図が伝わる説明をする力がつきました。今後は、種々の学習を設立して研究をしたいと思っています。

**自己PR (学生時代力を入れてきたこと等)** 私は、目標に対して一歩先を歩きます。学部で成績優秀者に毎年選ばれるという、大学4年間の目標の1つに継続して挑戦しています。3年次に学部の友人と、秘書検定の資格を取ることにしました。しかし、授業を最優先の14科目履修して、全てこなすのは大変でした。あきらめずやり切るために、最大限の工夫をしました。やるべきことの見える化をして整理しました。隙間時間を徹底的に活用しました。学校で友人と勉強会を開きました。結果、前向きに納得するまでやり切ることで、委員の資格取得と成績向上を達成しました。

**長所・短所** 私の長所は、人のために力になるのが好きということです。アルバイトでは、お客様の社員の要望を叶えるために、自ら業務の仕組みを変えました。その結果、お客様の喜ぶ商品がいつでもある状態にし、売り上げも約50%増はすることができました。長所は、心配性なことです。自分でやりすぎて、過回りしてしまうことがあります。そのため、周りの人と課題を共有することを心がけています。

### これで成功! 私の必勝自己PR

### 自分だけの経験を自信を持って伝えた



学業と資格取得の両立を目標に、学部の友人たちと「資格を取る会」を結成して挑戦。合宿なども企画し、仲間とともに楽しみながら取り組んだことをアピールしました。

### 先輩たちへのメッセージ

フットワーク軽く情報を集め自分にあつた就活法を見つけて学内はもちろん、学外のイベントも自分で探し、フットワークを軽くして参加してください。企業の社員の方と直接話す、企業研究が早く進み、就活解禁と同時に計画的に行動できます。周りや情報を共有し、自分に合った就活スタイルを見つけることができると、納得いく就活ができるはずです。

# 先輩の就活成功レポート

SUCCESS STORY INTERVIEW **04**



**大手航空会社 内定**  
総合政策学部 総合政策学科  
**宮川 真朋 さん**  
Maho Miyakawa

**志望業界**  
航空、金融  
エントリー社数..... 30社  
説明会参加社数..... 40社  
OB・OG・先輩訪問数..... 5人  
面接社数..... 20社

**私のお役立ち就活アイテム**



面接で聞かれたこと、自分の回答内容、改善点などをノートにまとめて整理。そうして振り返ることで、思ったことをスラスラと言えるようになりました。

## 本番を通して力をつけ 第一志望で100%を出し切った

**これまでの振り返って  
見えてきた自分の軸**

3年次の秋から、自分は何に興味があるのか、どんな時に楽しいと感じてきたかを振り返る自己分析を始めました。その結果、お客様と直接関わることのできる職種が浮かび上がりました。それを軸に数社のインターンシップに参加するなど業界研究も進め、たどり着いたのが金融と航空でした。その中でも航空系は、子どもの頃からの夢であり、趣味の海外旅行の経験を活かせるというのも理由のひとつです。

自己PRでは、相手の視点で考えて行動できることをアピール。カフェのアルバイ

トでお客様からお勧めを聞かれた際、私のお勧めではなく、会話から好みを汲み取り、その方に最適な商品を提案していたエピソードを取り上げました。思ったこと、経験したことをありのままに伝えれば、きっと自分らしさが出せると思います。

**ES・面接を重ねることで自信が湧き  
話す内容も深まっていった**

ESも面接も本番を経験することが力をつける一番の方法と考え、お客様と直接関わられるという点で共通するプライダルやIT業界の選考にも参加。初めは予想以上に緊張しましたが、第一志望の選考が

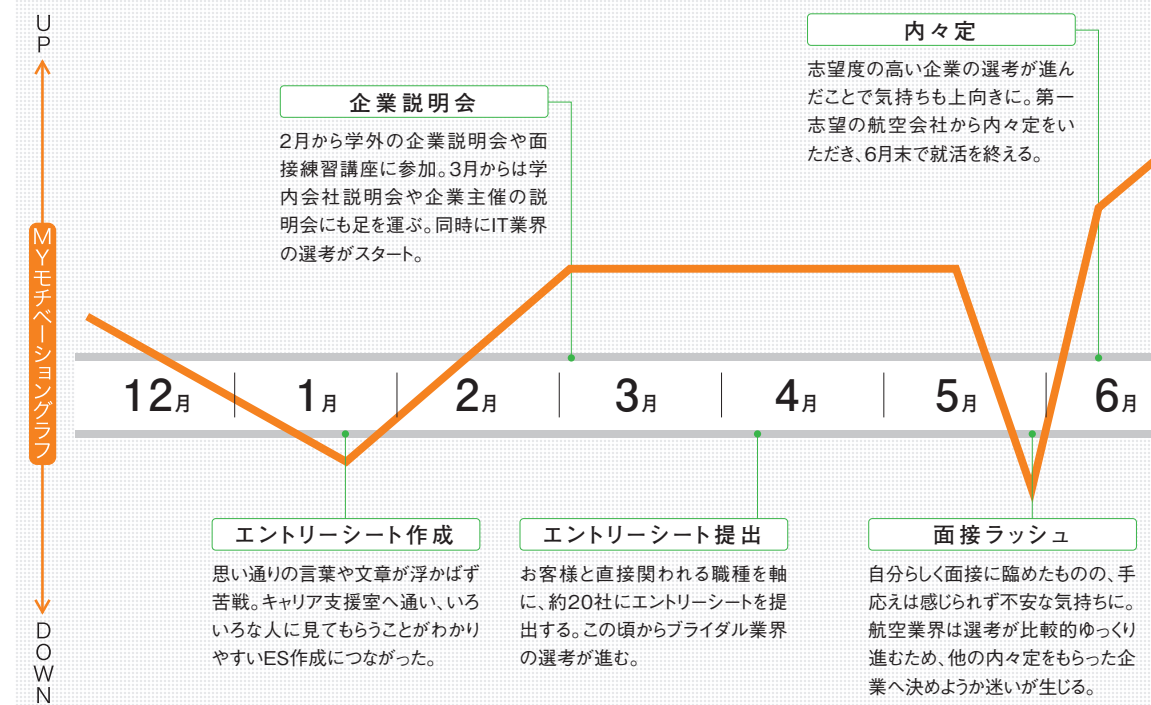
本格化する頃には、目上の人に対して自信を持って話せるようになりました。

航空会社を目指すにあたり、エアライン講座やスクールに通っていない不安は、OGの方にアドバイスをいただくことで解消。こまめに連絡をとっていたことが、モチベーション維持にもつながり、最終的には銀行、航空会社など7社から内々定をいただきました。

内定先は、お客様はもちろん、社員のことも大切にする社風に魅力を感じた航空会社。周りから刺激を受けて学びながら、自分も刺激を与えられる存在になりたいと思います。

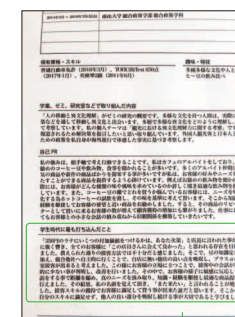
\*企業ごとに採用スケジュールは異なりますので、興味のある業界・企業の採用スケジュールは個別で調べましょう。

### 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**

キャリア支援室で「経験と将来を組み合わせるといい」とアドバイスをいただきました。それを実践し、「影響を受けたこと」「もっとも考えて決めたこと」など過去についての項目では、最後の2~3行で会社に入ってからそれをどう生かすか、どうなりたかにつなげるようにしました。いろいろな人に添削してもらって、誰が読んでも伝わるESになるはずでした。



**POINT** これまでの経験を踏まえて  
今後どうしたいかにつなげる

**学生時代に最も打ち込んだこと**

「350円のランチにいくつの付加価値をつけるかは、あなた次第」と店長に言われた事が心に強く響き、全てのお客様に「この店員さんに会えて良かった」と思われる存在を目指しました。教えられた通りの接客方法では不十分だと感じました。そこで、豆の知識定着に加え、競合他社へ自主的に行くことで、自店に無い他店の良い点を吸収し、プラスαの提案接客が出来るようになりました。この様にお客様の立場に立つことで、接客中の会話が円滑的に少ない事が判明し、改善を行いました。その中で、お客様の様子に敏感に反応して会話をすることで距離を縮め、真のニーズを汲み取り、知識・経験を駆使して最適な商品提案ができました。その結果、私の名前を覚えて頂き、「また来たい」と言われることが増えました。接客スキルの獲得でお客様に満足して貰う事が出来た事だと思います。そこから、自分のスキルに満足せず、他人の良い部分を吸収し続ける事が大切であると学びました。

**これで成功! 私の必勝自己PR**

**様々な文化に触れることが  
自分自身の成長に**



アルバイト経験のほか、海外旅行の経験も自己PRに。様々な文化に触れる機会を増やし、大学では学べない知識や経験を積めたこと、今後の成長にも生かしたいと伝えました。

**先輩たちへのメッセージ**

**自分らしさが一番大切。  
考えや経験を率直に。**

企業に合わせた受け答えをしていたら選考が通らず、飾らずに気持ちを伝えた企業は内々定をいただきました。思ったこと、経験したことをありのままに伝えれば、必ず評価してもらえます。自分自身を見つめ直すいい機会だと思うので、悔いのないように頑張ってください。