

新聞社内定 ^{外国語学部 外国語学科} 岡西善治 さん Yoshiharu Okanishi

志望業界

マスコミ、旅行、インフラ

インターンシップエントリー社数・・ 24社インターンシップ参加社数・・・・・ 19社説明会参加社数・・・・・ 30社本選考エントリー社数・・・・ 2社面接社数・・・・・ 2社OB・OG 訪問数・・・・・ 0人



私のお役立ち 就活アイテム

留学先のスイスの旅行記を読んだり、 ポータブルオーディオでジブリアニメの 曲を聞いてリラックスしていました。

留学先での経験が就活の軸に マスコミ業界に独自の対策で挑んだ

スイス留学で「世界」を知り 報道に興味を持つ

高校時代に観たドキュメンタリー番組の影響でドイツに興味を持ち、将来はドイツ語を使った仕事に関われたら。そんな想いをもち、大阪大学に入学しました。在学中に交換留学でドイツ語圏であるスイスのチューリッヒで学ぶことができ、その時の経験が自身の就活の方向性を決めるきっかけになりました。

現地では、スイスに対する牧歌的なイメージとのギャップを痛感。徴兵制があり銃を持った兵士が街を歩いている様に衝撃を受け、実際に体験することの大切さを実感

することができました。コロナ禍で早めの帰国になりましたが、業界分析をするなかで強く惹かれたのがマスコミ業界。記者になって世界のリアルを伝えたいと考え、新聞社の特派員になりたいと思うようになりました。

他学生との差別化を図るため 時事問題対策に注力

マスコミ業界は、就活生に特に人気の高い超難関。もしものリスク分散のため、新聞社に絞らず志望業界を広げようと、自分の感性に合う多様な業種のインターンシップに参加。結果的に見聞を広めることにつながりました。

新聞社には一般紙と経済紙の2社にエントリー。新聞社の選考対策で特に力を注いだのは時事問題でした。早くから作文対策をしている他のマスコミ志望の学生に比べて、文章力では見劣りすると考えたからです。新聞やネット、あらゆるニュースに毎日目を通して知見を積み重ねました。

面接は、練習するとかえって緊張する性格のため、すべてぶっつけ本番で臨みました。自分の意見を一方的に話すのではなく、「会話をするような」イメージを心がけました。ドイツ語を活かしたグローバル報道に従事したいとアピールし、内定を勝ち取ることができました。

私の就活ヒストリー インターンシップ参加 マスコミ業界の早期選考開始 志望していた新聞業界の早期選考が始 第一志望の新聞社のインター ンシップに参加が決まる。幸 まり、やる気が出てくる。 先のよいスタートに。 10_E 12_B **8**月 **9**月 6₽ **7** _□ 11₁ インターンシップの選考に落ちる 内々定 その後、いくつかの企業のインターンシッ 時間差で第一志望、第二志 プの選考に落ちてしまい、落ち込む。 望の両方から内々定いただ く。就職活動を、最高の結 果で終えることができた。

ここが効いた! 私のエントリーシート

決まった字数制限があるなかで、いかに採用担当者の求める強みを書きさることができるか。そこに一番注力しました。私の場合は、自分の長所である「素直さ」「反省力」を事例に挙げつつ、可能な限りわかりやすく表現しました。最終的に、その性格が各企業の業務にどのように活かすことができるのかまでつなげるようにしました。



POINT

制限字数内で最大の効果を狙い 「相手の求める強み | を簡潔に記述

枢の強みは圧倒的な素値さと反省力である。指摘された問題点を素値に受け止め、課題を正確に認識してその瞬間から改善に向けた行動をとることができる。高校生までは自分の能力を過信して周囲の助言を軽くあしらう傾向にあったが、批判にこと成長の条口があるのでは気気を大学に入ってから努めて素値になることを心掛けた。例えば大学の部活動では期間や先輩から緩しい言葉を浴びることが多々あったが、自分に向けられる批判や指摘の裏には必ず何らかの自分の落ち度があると考えるようにした。指摘された点はノートにまとめて整理し、原因を見極めて、同じ失敗はしないように信意した。その結果、顧問の方からは「岡西は素値で、一度言ったら分かる奴だ」と評価されるに至った。この素値さと反が点し、記者として社会の動向に常にキャッチアップし続ける中で、自分の加減が不足している点を素値に受け止めて絶えず学んでいく姿勢に繋がると私は考えている。

これで成功! 私の必勝自己PR

海外特派員への熱意を 現地で感じた「気づき」で表現



スイス留学中に、大学の授業や寮生活な どの交流で学んだ現地でしか得られない 「気づき」を伝えたことで、目標の海外特派 員に対する熱意をアピールしました。

後輩たちへのメッセージ

あまり構えすぎず挑み 仲間とともに就活を乗り切ろう

就職活動は、あまり構えず挑むほうが好結果につながるのではと感じています。そのためには、一人ではなく誰かと一緒に支え合うことが大切。オンラインが中心の就活では、なおさらです。私の場合は、例えりモートでも専攻や部活、地元の友だちと積極的に交流していました。





アパレル企業内定 ^{外国語学部 外国語学科} 徳 滿 有 香 さん Yuka Tokumitsu

志望業界

アパレル、商社、出版

インターンシップエントリー社数・・ 0社インターンシップ参加社数・・・・・ 5社説明会参加社数・・・・・・ 5社本選考エントリー社数・・・・・・・ 4社面接社数・・・・・・・・・ 4社OB・OG 訪問数・・・・・・ 0人



私のお役立ち 就活アイテム

ファッション業界に身を捧げる決意表明として腕に彫った太陽と月のタトゥー。本命企業にはわざと見える服で面接に臨みました。

能動的に行動し「気づく」ことで世界が広がり憧れのファッション業界への一歩を踏み出せた

好きな世界を突き詰めたい そんな気持ちで一年間休学

外国語学部外国語学科ビルマ語専攻 に入学したのは、幼い頃に住んでいた東 南アジアに親近感を持っていたためでし た。ただ、昔から無類のおしゃれ好き。ファッ ションデザイナーになるのが夢だったことも あり、クリエイティブな環境に身を投じたい と熱望するようになりました。

そこで、周囲にも相談し、ギャップイヤー制度を利用して2年生から1年間休学。その前半は、頼み込んでファッションブランドのインターンシップを経験させてもらい経製から学びました。後半は、内閣府の「世界

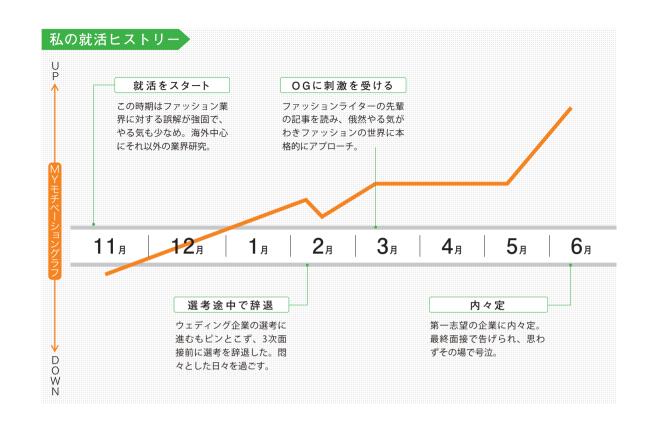
青年の船」事業に参加し、自分が中心となってファッションショーを開催。多国籍の 人々との交流で、ファッションの持つパワー を改めて実感することができました。

思い込みの壁を取り払い アパレル業界に志望を絞る

とはいえ、最初からデザイナーとして独立 する勇気もなく、社員から始める場合は、ア パレル業界-販売員との思い込みもあり、 就活当初は志望を絞りきれず思い悩む 日々が続きました。そんなとき眼にしたのが、 阪大OGのファッションライターを紹介した 雑誌記事でした。その活躍ぶりに勇気づけ られ、「私はファッションの世界で生きていく」。そう決意するように。

その後はアパレルー本で就職活動に取り組み、多様な職種やキャリアパスがあることを知って固定観念を取り払うことができました。その過程で出会ったのが、積極的なグローバル展開を図る内定先。細かい対策はせず、ファッションに対する情熱を面接官の方にストレートにぶつけたことが採用につながったと思います。

将来は、ボーダレスに活躍することが夢。最終的には、ファッション業界に影響を与え新しい価値観を社会に提供できる人になりたいと意気込んでいます。



ここが効いた! 私のエントリーシート

学歴や職歴を書く欄には、ファッションショーなど学内外で実施したことを列挙し実績をアピールしました。さらには、例えば、文章の末尾を「したいと思います」ではなく「します」と言い切る形で終えるなど、強い意志が感じられる表現を用いました。



POINT

学生時代の実績を最大限アピールより意欲が伝わる表現を心がけた



これで成功! 私の必勝自己PR

ファッションに対する情熱を 具体例を挙げて訴求



ギャップイヤー期間中のインターンシップ 経験やショーの開催などの具体例を挙 げ、常に能動的にファッションに対して向 き合ってきたことをアピールしました。

後輩たちへのメッセージ

固定観念にとらわれず 「こうしたい」気持ちを大切に

大阪大学の学生は、周囲から期待される ロールモデルにとらわれがち。無意識に、 そうした行動をとっている人もいることでしょう。阪大生だから、こうあるべきという固 定観念にとらわれず、本当に自分がした いことは何かを第一に考え就職活動に挑 んでほしいと思います。





放送局内定 人間科学部 人間科学科 成田 知世 さん Tomoyo Narita

志望業界

マスコミ

インターンシップエントリー社数・・ 25社インターンシップ参加社数・・・・・ 3社説明会参加社数・・・・・・ 13社面接社数・・・・・ 8社OB・OG 訪問数・・・・・ 35人



私のお役立ち 就活アイテム

大学受験のときにも"お守り"になった ポータブルオーディオ。面接に向かう 道中にヒップホップを聞いて戦闘モー ドに。

国内外での活動を通して獲得した「就活軸」で 自分がなりたい将来像を明確にできた

格差問題を追究したいと転部 課題解決への意欲が高まる

外国語学部外国語学科に入学後、高校生向けキャリア教育のサマースクールを徳島県で運営するNPO法人の活動に参加。活動を通じて、性別や国籍などの違いを超えて、あらゆる人々がいきいきと生きられる方策を教育学と社会学の視点から学びたいと思うようになり、人間科学部人間科学科に転入しました。さらに、1年間休学しアメリカとフィリピンへ。グローバルとローカルを掛け合わせた視点から、格差解消に貢献できるような人材になりたいと考えるようになりました。

当初は、課題解決に直接貢献できる国家公

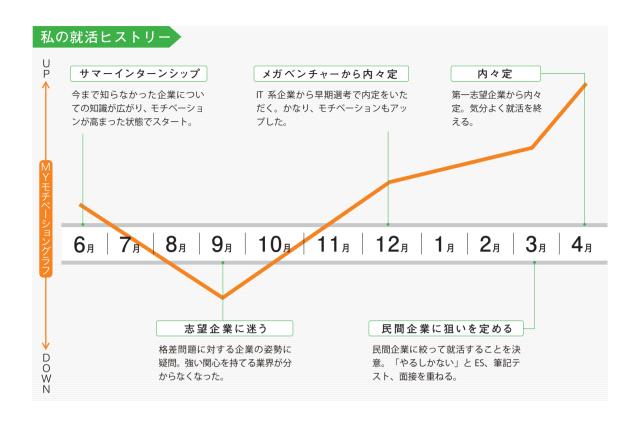
務員総合職の一択。ただ、就職活動を目の前に し、高校生に多様な進路を説きながら矛盾した 行動を取ろうとしている自分を反省。各業界を知ってから最終的に判断しようと心に決めました。

多様な業種を探ることで 意義ある仕事に巡り合う

志望を決める際には、これまでの経験を活かしたいと、「公共性の高さ」「国内外を含めた幅広いフィールド」「多様な背景を持つ人材が多い環境」の3点を軸にして活動。ITやインフラなど幅広い企業のインターンシップに参加しました。

一方で、国家公務員総合職の先輩方への OB訪問を行い、数多くの方々にヒアリングしてま わりました。その過程で、格差問題等をまず世の中に広く伝える必要性があると実感し、テレビやインターネットなどを通して広く問題提起ができるマスコミ業界を第一志望に据えることになりました。

採用試験対策で、一番力を入れたのは面接練習でした。学内のキャリアセンターだけでなく外部機関も利用して、特にオンライン面接に注力。模擬面接で他の就活生やアドバイザーと問題点を指摘し合うことで、客観的な視点をもてるようになりました。一番大切にしたのは、自分の言葉で伝えるということです。それをシンプルに表現できたことが、内定につながったと確信しています。



ここが効いた! 私のエントリーシート

エントリーシートには、できるだけ個性が 感じられるオリジナリティの高いフレー ズを盛り込むことを心がけていました。 その方が、採用担当者に強い印象を 残せると考えたからです。そこで、自分 自身が身につけた力を「巻きコミュカ」 と表現。狙い通り、採用担当者に興味 を持っていただくことができました。



POINT

心に刺さる独自の表現で 採用担当者にアピール

⑤自由配述欄(300 文字以内)

私の強みは、一度決めたことは周囲を巻き込んで必ずやり遂げる「巻きコミュ力」にある。 高校時代の剣道部で、高校2年の6月から男子部員15人、女子部員が私1人という状況に なった。ブレーヤーだった私は、女子という理由でマネージャーの仕事も任された。未来の 女子部員に、私と同じような悔しさを味わわせたくないと思った。そこで私は、1日1人ず つ後輩の男子部員に対して協力を仰ぎ、マネージャー業務を分担した。この巻き込み作戦を 8ヵ月ほど継続したことで、高校3年の4月には、男子部員が毎日交代制で、女子部員と業 務を分担する流れが仕組み化された。こうした「巻きコミュ力」を、社会のために○○でも 存分に発揮していきたい。

これで成功! 私の必勝自己PR

NPO 法人での活動を通して培った 調整能力をアピールできた



NPO法人の活動で参加した高校生向けサマ ースクールで運営委員長を務め、行政機関等 外部との折衝により調整能力が磨かれ、チーム を牽引する力も磨かれたことを訴求できました。

後輩たちへのメッセージ

55

自分を客観視するために 積極的に他者との交流を持とう

一人で就職活動を行うと、自分を客観視することができません。他者からのフィードバックによって、よりよい活動にブラッシュアップすることができます。とりあえず行動して人にどんどん頼って、多様な価値観を身につけてください。そうすれば道が拓けるのではないでしょうか。

SUCCESS STORY



化粧品メーカー 内定 生命機能研究科 生命機能専攻 村 上 将 登 さん Masato Murakami

志望業界 化粧品、日用品、製薬

インターンシップエントリー社数・・ O社 インターンシップ参加社数・・・・・・ 説明会参加社数・・・・・・ 3社 本選考エントリー社数・・・・・・ 9社 面接社数 • • • • • • • 5 社 OB·OG 訪問数······ 0人



私のお役立ち 就活アイテム

広募先の企業の商品を実際に使用す ることで、新製品のアイデアを膨らま せ、提案。オンライン面接では、背景に

博士学生ならではの明確な強みを打ち出し 研究者としての将来像を企業にアピール

「美肌」の持つ可能性を追究 研究者になることを決心

人工の皮膚で、身体の治療だけでなく 気持ちの面からも人を幸せにしたい。そん な考えから、修士・博士課程の5年間を研 究に費やしてきました。その過程で、研究者 になることを決意。自分自身もストレスで顔 面に発疹が出て気分が滅入る日々を過ご した経験から、アカデミアではなく化粧品や 医薬品業界など企業で直接社会に役立 つ仕事がしたいと考えるようになりました。

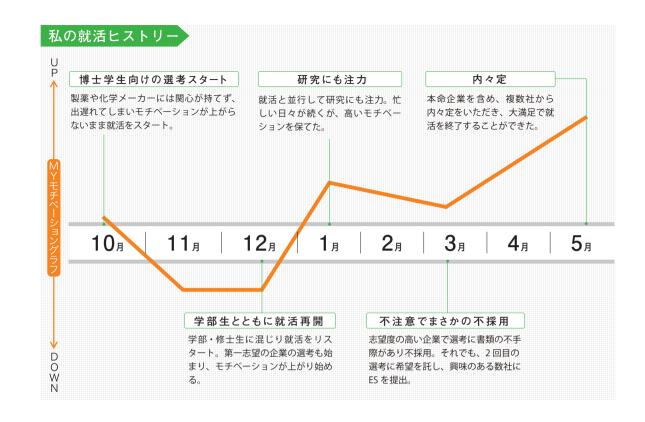
そんななか、博士生に特化した採用活 動が学部生向けよりも半年前倒しでスター ト。その時点では自身の研究で忙しく、就活 に対する強い意識を持たないまま漫然と 製薬企業の研究職の募集にエントリーし 苦戦することになりました。

博士学生の応募枠から広げ 志望先を明確にすることで内定へ

この状況から仕切り直しを図るため、学 部生を含めた選考に参加しようと決意。活 動を再開した半年後には、自身の研究を活 かせる化粧品メーカーへの志望を固めて、 学部生に混じって就職活動に再チャレンジ することにしました。

その際には、必要な情報を着実に手に入 れようと共同研究で協働した企業の方に 「欲しい人材」をリサーチ。さらには、キャリア センターで模擬面接を受けるなど万全の進 備で本番に臨みました。特に心がけたのは、 人事部門の面接官でも理解しやすいよう 分かりやすい言葉で簡潔に伝えること。ま た、学部生との差別化を図るために、研究 室でチームリーダーとして皆をまとめたことや 数年先までのビジョンを具体的に語ること で、即戦力としての力をアピールしました。

ラボでの成果を伝えるだけでなく、その研 究で何を実現させたいのか、将来にわたるプ ランを提示しました。最終的に、皮膚科学の 研究で先端を行く企業から内定をいただき、 最高の形で就活を終えることができました。



ここが効いた! 私のエントリーシート

研究職には、定量的な数字を提示する など、感覚的な表現ではなく緻密さが 求められます。そのため、エントリーシー トではできるだけ研究成果をデータで 明確に説明し、説得力を持たせるように しました。また、自身の研究が、企業の 新規開発にどう活かすことができるの かを示して興味喚起を図りました。



POINT

緻密なデータで研究の有意性を提示 学部生と明確な差別化を図った

生体の構造と機能を再現したこれまでにない皮膚モデルの開発に取り組んでいます。この

実現は、移植等の再生医療や、医薬・化粧品開発における動物実験代替への応用が期待でき、 生活者の肌の悩みの解決につながります。しかし、従来の皮膚モデルは再現性が10%程度 と低く、使用する細胞や培養環境等の実験条件が影響すると考えました。そこで、前任者の 過去5年間と自分のサンブルの条件と結果を精査し、得た情報を基に検討を行いました。人 の笑顔や実験動物の命の大切さを思う情熱があったからこそ、3年間ほぼ休みなく研究室 に通い、研究を続けることができました。**その結果、組織機能時の細胞の糖層条件が、皮膚** モデルの構造を左右する現象に気づき、ヒト皮膚類似の構造を90%以上再現できる手法 を確立しました。開発したモデルは、動物を犠牲にしない化合物の安全性評価に適用でき、 曹社が掲げる動物実験代替法の開発に貢献できると考えています。

これで成功! 私の必勝自己PR

面接官にインパクトを残した 遊び心あふれる画像を自作



自分らしさを問う選考で、人気ドキュメンタリ -番組のパロディ画像を提出。遊び心を 演出することで、面接官に強いインパクトを 与えることができました。

後輩たちへのメッセージ

57

研究者に必須の 長期的視野をもって挑戦を

研究科生の場合、修了後最短でも20代 半ばを過ぎて社会に出ることになります。 学部生と同じ感覚では、企業は認めてく れません。研究者として、10年、20年 後の開発までを想定できる人材を必要と しています。まずは、長期で物事を考えら れる思考を身につけましょう。