

# 一般企業

2017年度 合格体験記 【民間企業：Sky株式会社】

M.N.さん：学校教育 中等社会科コース

## 1. 就活スケジュール

大学生が就職活動を始める時期は、人それぞれです。2回生のころから就活に勤しむ人もいれば、4年生になってから本腰を入れる人もいます。そして、本学部では教育実習があるので、3回生秋から就職活動を開始する人がほとんどだと思います。

就活で大事なのは、企業や就活支援会社の情報を把握し、「自分のスケジュール」を組むことです。「就活は情報戦だ」とよく耳にしますよね。周りとの差に焦ることもありますが、自分のペース・軸をもって臨むことが大切だと思います。

### 私の就活スケジュール

- 3回生 10月 教育実習終了
- 3回生 12月 合同インターンシップフェアに参加
- 4回生 2月 1day インターンシップに参加
- 4回生 3月 合同説明会に参加、興味のある企業にエントリー
- 4回生 4月 説明会、選考がスタート
- 4回生 5月 4月末と5月初旬に内定をもらう  
内定を承諾し、就活終了

2017年度は「3月からエントリー開始」、「6月から面接開始」というのが経団連の定めたスケジュールでした。もちろん、企業によって異なります。内定の出される時期も、経団連の定める時期とは限りません。というのも、業種によって異なった傾向があるからです。

私が面接を受けたのは2社ですが、どちらもいわゆるIT業界で、内定が出されたのは4月末と5月初旬でした（選考自体は前年…3回生の時期からあったようです）。エントリーや選考が始まるまでには、自分が検討している業界の傾向は知っておきましょう。

## 2. 合同説明会

スーツを着た大学生がイベント会場にひしめいている様子、ニュースや新聞などで見たことありますよね。「就活」と聞いて漠然とイメージされるのが、このイベント“合同説明会”です（合同インターンシップフェア、など名称は時期・内容によって少し違います）。マイナビ、リクナビなど大手就活支援会社が主催する、多く企業を集め、学生を招いて行う説明会です。各主催会社のHPで案内されていますの

で、チェックしてみてください。

合同イベントの特徴は、出展企業数が多いことです。したがって、もし志望業界が絞れていなくても、さまざま業界の企業が出展しているので安心です。私自身も12月の合同イベントに参加したのが就活のスタートでした。

これらには必ず行かなければならないわけではありません。すでに自分の志望業種・業界がはっきりしていれば、その必要はないでしょう。しかし、「まだ就活をはじめていない」、「何をしたいかわからない」という人にはお勧めします。

#### **\*企業の目的\***

企業はお金を払って出展しています。すなわち、企業の営業活動であると捉えてもいいでしょう。私立高校・大学の合同説明会を思い出してもらえると、イメージがわきやすいと思います。企業の目的は「自社を就活生に知ってもらうこと」です。直接私たちを見定めることはあまりないので、気軽に足を運んでみてください。

#### **\*企業の良しあし\***

良しあしの条件は、人によって違います。自分の軸を決めて、企業を見てみましょう。私は「何をPRしているか」を見ていました。業界などの知識は何もなかったため、会社ごとの比較はできませんでした。そこで、「仕事内容をPRしている」のか、「福利厚生・待遇をPRしている」かを見ていました。いくら好待遇だと感じて、仕事に興味を持てなければ意味がないと考えていたので、福利厚生をアピールする企業は除外していました。

#### **\*インターンシップ\***

行かなければならない、というものではないです。しかし、迷うなら応募してみましょう。倍率が本選考並みに高い企業もありますが、働くということについて考えるいい機会になると思います。ちなみに、教育実習も立派なインターンだと私は考えています。

### **3. 志望動機（業界）**

私が就職する会社は、情報通信業界、いわゆるIT業界です。大学の専攻は社会なので、180度異なる世界といってもいいかもしれません。

私が企業就職を志した理由は、教職以外の世界を見てみたかったからです。最初は漠然とした思いで就活に臨んでいました。数ある業界の中でも惹かれたのがIT業界でした。きっかけは、所属していたサークルの仕事でパソコンに触る機会が多かったことです。

ほかには、保険会社、京都市、JRA、広告会社を見ていました。これらはブースで説明を受けたとか、知っている企業だからという理由です。結果的に本選考には進みませんでしたが、企業研究にはいずれも取り組みました。

IT業界に関して驚いたのが、「理系学生と同じくらい文系学生も求められている」ということです。専門的な技術もちろん必要ですが、研修に力を入れている企業も多く、「文系出身でも安心」という点をセールスポイントにしている企業もありました。IT業界の中でも業種はいくつかあるのですが、ここでは割愛します。その中で私が企業を見る軸にしたのが、「教育（文教）分野に参入しているか」、でした。

それは、面接対策において、自身の特徴・アピールポイントとして「教育学部生」であることを重視

したからです（就活のスタートが遅れたと感じ、自己分析と面接対策を並行して進めていました）。「なぜ民間就職なのか、なぜ教育学部に入学したのか」は必ず聞かれると思っていましたし、実際に毎回質問されました。面接対策講座などで、ネガティブな思考と捉えられるのはよくない、と聞いていた背景もあり、「教育学部からの就活」をポジティブに表現することを考えたのです。「教育実習でふれた ICT 教育をきっかけに…」これが私の場合の軸でした。これなら教育実習での経験と就活する理由を両立できますし、ほかの就活生との差別化にもなると考えました。

#### **\*補足\***

「志望動機」それ自体は自由です。しかし、面接で聞かれることは意識しておかなければいけません。あまりにきれいな動機にする必要はありませんが、志望動機は業界・企業それぞれに対して明確にしておきましょう。「その仕事は他の会社でもできるよ」などと面接でいわれないためにも、2 つの志望動機は混同しないように注意してください（そのためにも、企業研究は大切です）。私の企業別の志望動機は割愛しますが、教育分野での実績があることなどを軸にして臨みました。

## **4. 説明会・エントリー**

**【エントリー数：30 説明会参加数：10 本選考：2（うち内定：2）】**

これが私の数字です。

エントリーはマイナビなどの大手就活支援会社の Web サイトで行います。エントリーしておくとうエントリーした企業の説明会案内が通知されるようになり、説明会の予約が行えます。マイナビなどを利用している企業の多くは、エントリーしないと基本的には選考に進めません。興味が少しでもあるならエントリーボタンを押すことをお勧めします。（就活支援サイトに登録しておくとう、その会社が主催する合同説明会で訪れた企業に自動でエントリーしてくれます。）

この説明会は、個別説明会、企業が独自に行う説明会のことです。具体的な内容は企業によってかなり差があります。実際参加した説明会では、グループワークや社長の講話、中には「説明会という名の 1 次選考」もありました。共通しているのは、選考内容（選考スケジュール、フローとも言います）が伝えられるということです。ワンクリックで完了するエントリーをした学生全員を選考するわけにもいきませんから、説明会に来た人にも、伝えるということですね（もちろん、説明をうけて辞退することもできます）。

ここで、企業側に視点を変えてみましょう。企業にとって説明会とは、学生に企業のことを周知し、選考に進んでもらうためのアピールの場となります。説明会に参加しないと選考を受けることができない方式だとすると、説明会に参加した学生が 0 の場合は新入社員が 0 となってしまいます。これでは企業として困ったことになるので（募集をかけない企業はかなりありますが）、企業は「学生を説明会に誘う」ことに、力を入れます。例えば、「交通費支給」「自己分析の支援」「業界研究会」など、“学生にとって有益なこと”を企業の説明会にプラスαするのです。実際、エントリー数が多い友人は勧誘電話の対応に毎日追われていましたし、説明会をはしごする就活生も多いです。

「仕事ができそう」、「一緒に働きたい」など、いわゆる「優秀な人材」を確保することが、新卒採用担当者の役目です。選考に進む学生の数はすなわち、自社の志望者ということで、彼ら自身の実績につ

ながるため、選考に進む学生は多く確保しなければなりません。そこで、プラスαな説明会や電話での勧誘を企業は行うのです。

ところが、選考になると企業は学生を絞ります。手間とお金をかけてまで集めた学生の大多数を、選考で落とすのです。まるで矛盾していますが、これが私の見た就活でした。自分から進んで説明会に参加した企業に関しては、当然、きちんと時間をかけて企業研究したいところです。しかし、もともと興味のなかった企業に対しての志望動機は、比較的薄いものになってしまうでしょう。それをうまく補うのが就活なのかもしれません。実際、「とりあえず」、という気持ちでも内定を得る学生は多くいます。

ですが、私はそれほど器用ではなく、就活を始める時期も早くはありませんでした。また、エントリーシートもテキパキ書けません。だからこそ、自分から説明会に参加した企業だけに全力投球しようと考えていました。これが内定獲得につながったのか、そうでないかはわかりません。でも、自分の就活の仕方に納得して臨むことはできました。もちろん、就活スタイルに正解はありません。自分なりによく考え、納得のいく就活を目指してください。

### **\*どんな企業でも\***

「志望者数の確保」という背景はあっても、説明会は有益です。どんなに興味のない企業でも、説明会に参加して時間の無駄ということはありません。興味がないからこそ、客観的に企業を見ることもできます。

## **5. 面接**

「なぜ弊社を志望したのですか？—はい、…、…だからです。」

自分で対策している段階では、このように試験官の質問に対して1つ1つ答えていくというイメージを持っていました。ところが、実際にはほとんどなく、

「自己紹介をお願いします。」

「あなたが学生生活の中で1番熱心に取り組んだことを教えてください。」

私の受けた企業ではこの2つが基本でした。え？どこで志望度を判断するの？とっていると少し危険です。実は、前者に対して学校と名前、後者でエピソードの紹介で終わってはいけません（もちろん企業によって、全く異なる場合もあります）。言葉にはされていませんが、企業は当然、志望動機を求めています。ではなんと答えたらよいのでしょうか。

「自己紹介」では、自分の名前、学校名のほかに、大学での学びに関することを言うとよいです。「大学での学び」とは、ゼミでの研究だと捉えて構いません。大学での研究の中で〇〇という仕事に興味を持ちました…、という風に言えば、うまく志望動機にまでつなげることができます。

ところが、教育学部だと先生になるための授業がほとんどなので、そのまま言うと教職以外の志望動機にはつながりません。ここは私も苦労しました。気を付けたのは、教職を志望しない理由ばかり言わないことです。なぜ教職ではないのか、はどうせ質問されるので、大学の授業や実習の中で、業界・会社に興味を持った経緯を中心に話すことを心がけました。先述した「教育実習で触れたICT教育をきっかけに、IT業界に興味を…」というのはこの自己紹介で使いました。

次に、「学生時代に取り組んだこと」についてです。自分の努力が表現できるなら、材料は何でもよいでしょう。実際に集団面接で耳にしたのも、バイト、学業、サークル、留学と様々でした。ここで聞か

れているのは、自分がどういう人間か、ということです。もう少し具体的に言えば、「どんな努力をし、どんなふうにも物事に取り組んできたのか」、「どんなふうにも人と関わるか」、です。コミュニケーション能力や主体性など、企業の求める人物像であるかどうかを見るのです。大事なものは、エピソードの紹介に終わらないこと。自分の工夫や問題解決の姿勢をアピールできるようにしてください。

私は、教育実習（研究授業）と、サークル活動（学園祭のパンフレット制作）を面接の材料にしました。研究授業は、実習生同士の連携や仲間の授業見学など、パンフレット制作では制作の際の工夫や改善点を中心に話しました。ここで心がけたのは、授業数やスポンサー数など、はっきりした数字を入れるようにしたこと。具体性を持たせるように意識しました。なお、「研究授業」のような相手になじみにくい話題は、説明に時間がかかるという欠点があるので注意してください。

また、会社によって2つ3つ聞かれることもあるので、回答は複数用意しておくとう安心です。毎回の面接で同じ内容を話すよりも、試験官の手元資料による報告にはない話をする方が企業にも興味を持たれやすく、評価も上がると思います。（もちろん、薄い内容の話をするよりは濃いものを使いまわすほうがベターです）。

### **\*アドバイス\***

相手の目を見る、簡潔に答える、など基本的なことは大切です。一方、よく言われる、自分を繕うとか役者になりきるなどはあまり良いアドバイスとは言えません。なぜなら、「質問を理解すること」が最も大事、かつ、面接の根幹にあるからです。あまりに質問とずれた答えを返してしまうと、用意してきた文言をそのまま話していると思われてしまうでしょう。もちろん、想定問答の作成は大切です。それは頭の整理ぐらいに考えておき、質問をしっかりと聞き、理解することに集中したほうがよいと思います。

また、企業によって求める人物像は異なります。主体性であったり、協調性であったりと様々です。仮に、「主体性がいかに優れているか」を力説しても、求められる人物像とかけ離れては意味がありません。個性をアピールする際には、企業研究をしっかりとふまえるよう意識してみてください。

### **\*就活エージェントの活用\***

私は「マイナビ新卒紹介」という就活エージェントを利用していました。就活エージェントとは、簡単に言うと就活生のお手伝いをしてくれるサービス（企業）です。内容は主に2つあり、1つは就活支援です。キャリア相談からES添削、面接練習まで対応してくれます。2つ目は求人の紹介です。キャリア相談などで浮かび上がった適性・志望をもとに、求人の方に来ている企業の選考にあっせんしてくれます。私は、面接練習で特にお世話になりました。内定企業のうち1つが紹介していただいた企業なのですが、2次、3次と長い時間をかけて対策してもらえました。なにより、面接での改善点、評価された点がフィードバックしてもらえるのです。短期間でも効率の良い対策を行うことができました。マイナビだけでなく、リクナビ、キャリアタスにも、就活エージェントはあります。意外にも就活生の知名度は低いですが、行き詰まったらぜひ活用してみてください。

## **6. さいごに**

就活を進める中で、私は教育学部での学びは教職にしか通用しないのだろうか、と思うようになりました。なぜかという、教育学部で蓄えた知識を無駄と思いたくなかったからです。そんな中、就活ではたくさんの説明会に赴き、社員さんの説明を聞きました。そこで感じたのは、「企業の行うプレゼンと授業は似ている」、ということです。就活生をリラックスさせる導入があり、企業について知ってもら

グループワークがありました。企業の情報を伝えるプレゼンと学校の授業は、似たような資質が要求されていたのです。もちろん、教員と違って、会社員はプレゼンをする機会は多くありません。しかし、教育学部での学習は、考えようによっては、民間企業でも活かすことができるものなのではないでしょうか（職種によりますが）。実際にこの考えが通用するかは私が確かめるとして、後輩の皆さんに伝えたいのは「教育学部での学びを大事にしてほしい」ということです。就活する（教職を目指さない）からといって、引け目に思う必要はありません。自分の将来に必ずつながると信じて、自信をもって就活に臨んでください。

Y.S.さん：学校教育 学校心理専攻

## 1) はじめに

・**志望動機**：「パッケージの制作に携わる」、ことが私の夢でした。商品パッケージ一つで、人の購買行動は気づかないうちに変えられています。行動を「変えられる」側の人ではなく、わたし自身が「変える」側の人になりたい、と思い憧れていました。

・**大学生活の例**：遊び：バイト：部活：勉強＝5：2：2：1 …でした

## 2) 情報収集・説明会・エントリー

### ・情報収集について

大学内で行われる就職セミナーには、すべて参加していました。その他「マイナビ」「リクナビ」などの就職支援サイトをフル活用していました。ちょっとでも気になったらとにかく「お気に入り」をして「保存」。その後に会社のホームページを見てみる。私の場合は、「どこに行ったら【パッケージ】に関われるのだろう」… から始まったので、まずは目的の「業界研究」から始めました。具体的には合同説明会や会社ごとの説明会などにたくさん足を運び、情報収集をしていました。時には説明会で隣になった人に話しかけてみて、「こういうことがしたいんだけど」… と話題にすると、「こういう会社もあるよ」と教えてもらったこともあります。

### ・説明会について

ぜんぶで50社くらいは行ったと思います。この数は合同説明会も合わせて、ですが。実際に当該会社に行ってみなければ雰囲気は分からないと思い、様々な業種の説明会に足を運びました。印刷業界・教育業界・広告業界・食品業界・家具業界・おもちゃ業界などなど。様々な会社を見る中で、「これは違う」、「こういうことがしたい」と、自分自身の考えも少しずつ絞れていったように思います。

とにかく、「足を動かす」ことが大切です。そして説明会に行った先で対応していただいた後には、「お礼メール」を送っていました。

### ・エントリーについて

プレエントリー・・・35社

エントリー・・・12社

内定・・・・・・・・・・3社（職種 営業・総合職）

## ・エントリーシート (以下 ES)

### 記述ポイント

私は2つのことに気を付けて書いていました。

一つ目は「当たり前ことは書かない」、です。誰でも書けるようなことは書かないようにしていました。<sup>エントリーシート</sup>「E S」は、「この子に会ってみたい」と先方に思ってもらうきっかけのような、いわば、ラブレターみたいなものだと思っています。1000人から来た同じようなラブレターを見ても、「またコレか。ぼい。」で、まともに読んでではもらえません。それを阻止するために、「私にしか語れないことはなにか」ということを考え、それについて書くようにしていました。相手に「この人に会ってみたい」と思ってもらえれば「勝ち」だと思っていたので、「相手に面白いと思ってもらえる ES を作ること」目指していました。

例えば私の場合、「自分の志望理由」そのものが武器でした。「パッケージを作りたい」という夢それ自体は、同じ業界を目指す人みんなが思っていることだろう…と最初は思っていたのですが、実はそうではなかったのです。様々な人と話していく中でそのことに気づき、そこからは志望動機それ自体を、自分の武器にしていきました。また、「教育学部の出身である」ということも、他の受験者と比較するとあまりいないので、かなり印象的な武器になります。「授業を37人子供の前でしたことがある」なんて体験は世間的にはとても珍しく、これも「自分らしさ」を発揮できることにつながると思います。

ふたつ目は「具体的な数字をだす」、です。例えば「数十人のグループをまとめていました」と言うよりも「32人のグループをまとめていました」、のほうが相手に想像が付きやすいです。「具体的に」かつ「わかりやすく」が、ESをとおして読み手に自分を伝えるために大切なことです。

### 3) 試験まで

私は、この就活にあたり突然思い付きでトイフルを受けたり、資格をとらなければ！と焦ったことがあります。正直なところ、それらは必要ありませんでした。なにか専門的なことを職にしようとするなら別ですが。それよりも「自分」とはなにか、について深く考えることが大切です。「自分はどんな人間なのだろうか」、「これまでの経験は」、「そこから学んだことは」など、様々な角度から「自分を見る」必要があります。その際、自分以外の人に他己分析してもらうことはとても有効だと思います。「他者から見た私」について知ることで自分の新たな側面に気づくことができ、私にとってはとても役に立ちました。

あと、新聞は毎日読み、記録をノートにまとめ、残していました。読んだのは主に「一面」と「社説」だけですが、文章の書き方・今の世界について・言葉遣いなど、多くのことがここから学べて役立ちました。

「当該業界の理解」、「会社が何をしているのか」、「会社は何を目指しているのか」など、受ける会社の研究は、もちろん必要です。受験した企業の商品について、その特徴や名前なども暗記した上で面接を受けていました。

リクルート社が提供している総合適性検査【SPI】(Synthetic Personality Inventory: これを突破しなければ、1次選考や面接にすら進めない場合があります…)に関しては、どのように出題されるのかを把握しておけば大丈夫だと思います。



## 4) 内定までの流れ

### スケジュール

- 3 回生 12 月 業界研究、企業研究を始める・合同説明会・インターン
- 1 月 自己分析・他己分析を始める
- 2 月 企業を絞る・ES書き始める
- 3 月 プレエントリー開始・企業ごとの説明会に行く
- 4 月 エントリー・SPI受ける
- 5 月 一次面接・二次面接
- 6 月 最終面接・内定

### 具体的な試験内容

- 一次面接 面接官一人に対し、学生 2 名の面接
- 二次面接 面接官二人に対し、学生 1 名の面接+色彩検査
- 最終面接 面接官 8 名に対し、学生 3 名

面接では「相手を笑わせたら勝ち」だと思っていました。そこで私は「相手を自分の話引き込む」こと、さらに「明るく、元気に話す」ことなどを重要視していました。どのような質問が来ても「えーっと」ではなく「はい」とすぐに返答ができるように、あらゆる自分の中の引き出しをあけた上で挑んでいました。

面接に関しては、飽きるほど何度も何度も練習をしました。面接されている際、「話を聞いている」と思わせながら、実はほかのところが見られていたりします。特に私が「見られているな」と感じたのは、面接試験それ自体を終えて席を立った後です。扉を開けて部屋を出るまで、面接官の視線を感じ続けていました。このように、いつでも気が抜けない面接だからこそ、試験中の会話だけではなく、立ち居振る舞いなど、話す内容以外に他のことにも気が配れるように、準備をしっかりとし、挑んでいました。

最後に、私が「失敗した」ということをご紹介します。一番困ったのは、自分が書いたESを面接の機会まで残しておかなかった会社があった事です。ESの記述内容を基に企業側は話をしてくれます。しかし、自分自身が何を強みに書いたのか、イザというときに忘れてしまい、本当に困りました！せっかく書いたESは、企業ごとに確実に残しておくことをお勧めします。