



大阪大学
OSAKA UNIVERSITY

就職活動 ガイドブック 2026

新着!!

先輩の就活成功レポート

人気企業で働く

大阪大学の先輩インタビュー

不安や疑問をスッキリ解消!

就活パーフェクトガイド



大阪大学公式マスコットキャラクター
「ワニ博士」(リクルートスーツの頃)

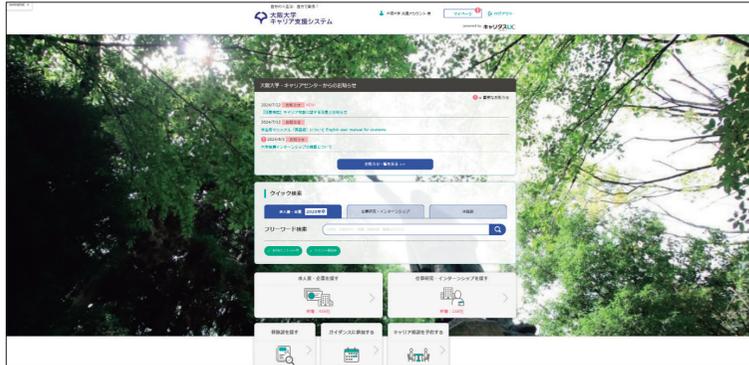
阪大就活生 必見

阪大生の就活はここから！！

大阪大学キャリア支援システム



- ・求人・インターンシップ情報が計2万件以上も！
- ・ガイダンスの参加予約やキャリアアドバイザーによるキャリア相談の予約もこちらから
- ・就職活動の流れやQ&Aも掲載★



Webでも 読むことができます！

この情報誌は Web 上でも読むことができるので、常にこの本を持ち歩かなくても大丈夫！以下のページからリンクしています。

このページからリンク！

大阪大学キャリアセンター

↳在学生の方へ(就活中・後)→役立つ情報



※役立つ情報でPDFをダウンロードできます。

キャリアセンターでは、公式SNS・アプリでも情報を発信しています。ぜひ、ご活用ください。



Contents

2 大阪大学のキャリア支援について

10 先輩の就活成功レポート

18 大阪大学の先輩インタビュー

人気企業で働く先輩たち

アールスリーインスティテュート / AKKODiS コンサルティング / イシダ / ウィル / カナデピア (日立造船) / 金融エンジニアリング・グループ / 新日本科学 PPD / ダイテック / ダイヘン / T K C / 日本入試センター / パナソニック インダストリー / 東日本旅客鉄道 / 古河電気工業 / 三井住友信託銀行 / 三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング / ミネベアミツミ / UBE / 読売広告社 / 両備システムズ

38 就活パーフェクトガイド

就職活動の全体像 / 自己分析 / 業界研究 / 企業研究 / 職種研究 / 自己PR / 志望動機 / 会社説明会 / セミナー / 筆記試験 / 適性検査 / 履歴書の書き方 / エントリーシート / 面接 / ビジネスマナー / 服装と身だしなみ / 内定後の対応

65 OB・OG 訪問ガイド

キャリアセンターを活用しよう！

大阪大学のキャリア支援について

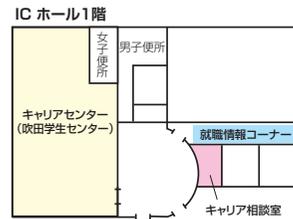
さまざまな支援でみなさんの就活をサポートします。

大阪大学では、全学的な就職・キャリア支援を行っているほか、各学部・研究科において就職担当教員・就職担当事務窓口がさまざまな支援を行っています。

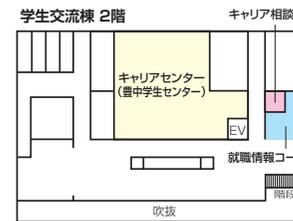


キャリアセンター <https://career.osaka-u.ac.jp/>

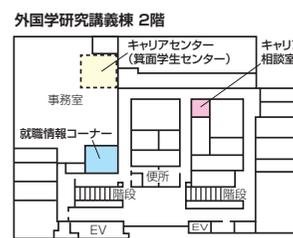
吹田キャンパス 吹田学生センター内 (ICホール1階) ☎ 06-6879-7087 🕒 月～金曜日 8:30～17:00 (授業のない期間は8:30～12:00、13:00～17:00)



豊中キャンパス 豊中学生センター内 (学生交流棟2階) ☎ 06-6850-6115 🕒 月～金曜日 8:30～17:00 (授業のない期間は8:30～12:00、13:00～17:00)



箕面キャンパス 箕面学生センター内 (外国学研究講義棟2階) 🕒 月～金曜日 9:00～17:00 (11:15～12:15 事務室閉室)



※電話でのお問合せは、吹田キャンパス・豊中キャンパスのいずれかをお願いします。
※キャリアセンターは、各キャンパスとも、土・日・祝・年末年始等は休業日です。

01 大阪大学キャリア支援システム

大学に届く求人やインターンシップ情報の検索・学内外イベント情報の発信・先輩の就活体験記の閲覧などをWEB上で確認できるシステムです。学内からはもちろん、自宅やスマートフォンからもアクセスできます。ご活用ください。(システムの使い方はP4へ)

02 キャリア相談

キャリア相談の全学窓口です。専門のアドバイザーがキャリアに関する様々な相談に対応しています。相談室は豊中に2室、吹田・箕面に各1室の計4室あります。原則、祝日を除く月～金曜に相談対応しています。相談内容については秘密を厳守しますので、一人で悩まずお気軽にご相談ください。予約の上ご利用ください。(予約方法はP7へ)

■相談例

- 就職活動の方法・流れがわからない
- 自己PRの方法がわからない
- 就職先に迷う、内定を辞退したい
- 大学院進学が就職で迷っている
- 面接の受け方と注意点が聞きたい
- エントリーシート・履歴書を添削してほしい など

03 就職・キャリアガイダンス

キャリアセンターでは年間を通して、各種就職・キャリアガイダンスを実施しています。開催内容は掲示板、WEBサイト、キャリア支援システム、KOAN掲示板、阪大就活アプリ等で随時案内します。CLEで視聴可能なイベントもあります。(詳細はP7へ)

04 就職情報コーナー

吹田・豊中・箕面の各キャリアセンターに就職情報コーナーを設置しています。オンライン化していることも多い情報ですが、業界研究に役立つ冊子やイベント案内など思わぬ収穫を得られることもあるでしょう。利用時間は各キャリアセンターと同じですので自由にお立ち寄りください。

05 OB・OG名簿

OB・OGを探す方法として、キャリアセンターのOB・OG名簿を活用しましょう。各キャリアセンターで閲覧が可能(貸出不可)です。予約の必要はありません。学生証を持参の上、開室時間内にご入室ください。なお、名簿の有無は、キャリア支援システム(OB・OG名簿提供企業一覧)のパナーより確認が可能です。

06 履歴書

就職活動に使用できる大阪大学の履歴書は各キャリアセンターで取得できます(一人5枚まで)。また、キャリアセンター WEBサイトからもダウンロードすることができます。
トップページ>在学生の方へ(就活中・後)>就活サポート>役立つ情報

07 キャリア関連図書

理工学図書館(吹田)、総合図書館(豊中)、外国学図書館(箕面)にキャリア支援図書コーナーが設置されています。仕事観を考える本、就活本等、さまざまなキャリア支援関連図書が置かれていますので、ぜひご利用ください。

08 オンライン就活ブース

採用面接をオンラインで行う企業が増加していることを受け、吹田・豊中・箕面キャンパスにオンライン就活ブースを設置しました。就職活動中のオンライン面接等の際にご利用ください。キャリア支援システム(オンライン就活ブースの利用予約)のパナーより事前予約の上、ご利用ください。

09 キャリアサポーター&キャリアサポーターJr.

教職員と一緒に自分たちで就職・進学の役に立つ「キャリア支援イベント」を企画してみませんか?登録制で、好きなときに好きな活動にだけ参加することができます。

<キャリアサポーターとは…>

体験談を語り、就職活動のアドバイスをすることで後輩の就職活動をサポートする就職内定を得た先輩学生(学部4年、M2、D3)のことです。活動の様子はfacebookをご覧ください。

<https://www.facebook.com/HandaiCareerSupporter>

<キャリアサポーター Jr.とは…>

大阪大学のキャリア支援イベントを手伝う在学生のことです。在学生であれば、学部・研究科や学年は問いません。(※就職内定者・院進学決定者は「キャリアサポーター」へのご登録をお願いします。)

<各種証明書の発行>

【卒業・修了見込証明書、成績証明書】

学内に設置されている証明書自動発行機で発行することができます。厳封が必要な場合、所属の学部・研究科の教務係等にご相談ください。

【健康診断証明書】

学生定期健康診断を忘れず受診しましょう。大学で健康診断を受診したのに発行機から発行できない場合は、キャンパスライフ健康支援・相談センターへお問合せください。



01 大阪大学キャリア支援システム

大阪大学キャリア支援システムの使い方

大阪大学キャリア支援システムは、学内外の就活イベント、インターンシップ、大学に届く求人など、就職活動に関する情報をWEB上で検索・閲覧することができるWEBサイトです。先輩たちのインターンシップ・就職活動に関する体験記なども順次公開しています。(https://sp-uc.career-tasu.jp/login/?id=6cb31723964a2f7b28fba78ea39277d5)



キャリア支援システムで検索・閲覧できる情報

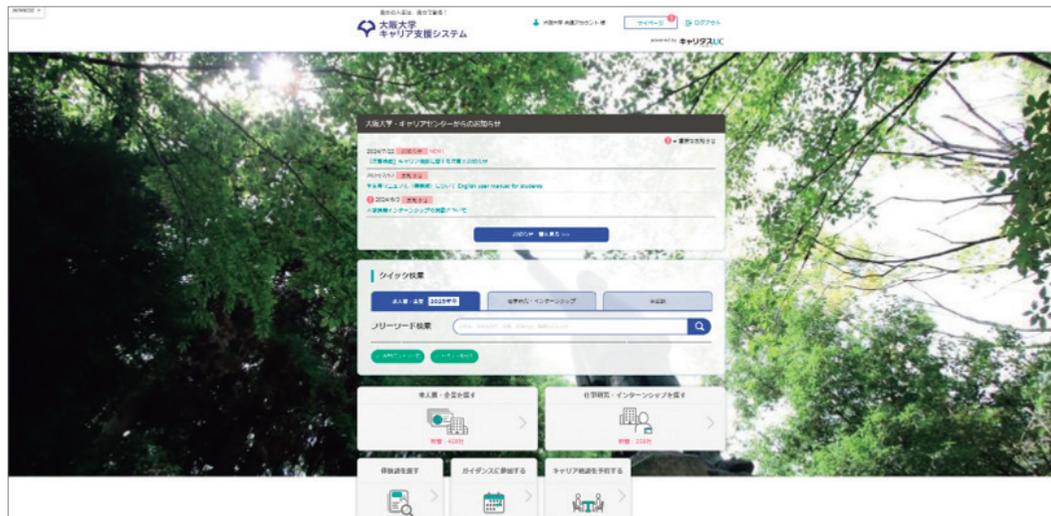
- 求人情報・インターンシップ情報・企業情報
- キャリア相談予約
- 過去の卒業生の内定先情報・就活体験記
- 就職活動に関する情報
- 学内、学外イベント情報
- 進路決定届の提出

キャリア支援システムにアクセスしよう

STEP 1 キャリアセンター WEBサイトから「大阪大学キャリア支援システム」をクリック



STEP 2 「大阪大学キャリア支援システム」から利用したいメニューを選択



● 求人情報・インターンシップ情報・企業情報を探す

企業から大阪大学へ届いた求人情報を検索することができます。



検索のヒント

条件変更/詳細検索

検索条件を再設定するときは[条件変更/詳細検索]をクリック。人気条件やこだわり条件なども試してみましょう。

☆ブックマークする

ブックマークを活用しましょう。アイコンをクリックし、★マークが黄色に変わったらブックマーク完了です。マイページからブックマーク一覧を確認・解除することができます。

公務員・教員はフリーワード検索を活用！

- 国家公務員：省庁名(法務省、国土交通省など)、専門職名
- 地方公務員：都道府県名、政令指定都市名、市町村名
- 公立学校教員：都道府県名
- 私立学校教員：学校名

● 過去の卒業生の内定先情報・就活体験記を探す

2020年度以降に卒業・修了した学生約14,000人の内定情報(公務員も含む)を検索することができます。



[体験談を探す]をクリック。

- ➡ 学部・学科などの条件を指定し[検索]をクリック
- ➡ 検索結果から各企業の[体験談]をクリック
- ➡ [進路決定報告]をクリックすると当該企業に就職した学生のリストが表示されます(氏名の記載なし)

●学内、学外イベント情報を探す

大学主催イベントや企業から届いた説明会等の情報を検索できます。



- [ガイダンスに参加する]をクリック
- ➔受付中の中から希望するガイダンスをクリック
- ➔詳細を確認し、[申し込む]をクリック
- ➔[申し込む]をクリック

●就職活動に関する情報

大学の就職支援について、Q&A形式で紹介しています。



- [就職活動のヒント]をクリック。
- ➔業界研究編、基礎準備編など希望のタブをクリックし閲覧する



TOPページ下のバナーから大阪大学キャリアセンターの就職活動Q&Aも参照できます。



●公務員や教員に関する情報

公務員(公立教員を含む)や学校教職員、医療関係に関する情報を閲覧することができます。一般企業の求人情報と同じように検索できます。

02 キャリア相談

キャリア相談の予約方法



大阪大学キャリア支援システムより、事前予約が可能です。ご希望の相談可能枠を選択し予約してください。予約は先着順です。なお、当日空きがある場合は、相談時間の1時間前まで予約が可能です。お早めにご予約ください。
(<https://sp-uc.career-tasu.jp/login/?id=6cb31723964a2f7b28fba78ea39277d5>)

予約システムの概要

- 予約は1ヵ月先まで可能。
- 一度に予約できるのは4回(1週間に2回)までとし、予約相談が1回終わる度に次の予約を入れることができます。
→相談できる回数に上限はありません。
- 無断欠席、10分以上の無断遅刻をした場合、2週間新規予約ができません。



[相談室の場所] 対面/オンラインで実施(詳細は予約画面を参照ください)
(吹田キャンパス) ICホール1階
(豊中キャンパス) 学生交流棟2階 / 豊中コモン1階
(箕面キャンパス) 外国学研究講義棟2階

[相談時間] 相談時間は40分間です。

1月～7月	8月～12月
10:20～11:00	
11:10～11:50	
12:00～12:40	
13:30～14:10	13:30～14:10
14:20～15:00	14:20～15:00
15:10～15:50	15:10～15:50
16:00～16:40	16:00～16:40

- [キャリア相談を予約する]をクリック
- ➔希望日を選択し、希望のアドバイザーを選び予約する

03 就職・キャリアガイダンス

就職・キャリアガイダンスの視聴

学内で開催した講義形式の就職・キャリアガイダンスは「大阪大学CLE」で視聴できます。授業などの都合で参加ができなかった方も、このシステムを使えば好きな時に、何回でも視聴していただくことができます。

■大阪大学 CLE での視聴方法 (かんたん2ステップ!)

STEP 1

CLE (<https://www.cle.osaka-u.ac.jp/webapps/login/>)にログインし、ホーム画面の左側「コミュニティ」をクリック後、右上の「コミュニティカテゴリー」をクリック。



STEP 2

【キャリア支援】と検索し、コミュニティID「com-2023-0112」にカーソルを合わせ、[V]をクリック、【登録】をクリックし、送信をクリック。



進路・就職報告のお願い

進路・就職報告手続きについて

■進路・就職(内定)報告

卒業対象年度の学生は就職内定者・進学者・進路未定者に関わりなく、必ず「キャリア支援システム」(詳細は下記)により報告(入力)してください。これらの報告を基に、大学が就職内定状況その他を把握し、大学で学ぶ後輩たちへの就職支援として活用され、今後のキャリア支援に役立てると共に、就職状況等の各種統計調査にも対応することとしています。

なお、報告(入力)後に変更が生じた場合は、随時、再報告(入力)してください。

また、「キャリア支援システム」を利用した報告(入力)が困難な場合に限り、紙による報告様式を学部等の就職事務担当係(理・工・基は学科事務室)まで持参し、提出してください。

報告時期

進路・就職(内定)先が決まり次第

報告先

「キャリア支援システム」

内定と内々定の違い

「内定」は10月1日以降で正式に内定を通知された状態をいい、それ以前の状態を「内々定」と呼びます。企業が学生に対して採用の意思を示すという意味では、ほぼ同じですが、正式な労働契約にもとづく拘束力の有無に違いがあります。

進路が決まったら、全員必ず報告をお願いします!

卒業(修了)後の進路について、「キャリア支援システム」でご報告をお願いします。



キャリア支援システム

【URL】 <https://sp-uc.career-tasu.jp/login/?id=6cb31723964a2f7b28fba78ea39277d5>

[進路決定届 登録・変更]をクリック

- 卒業対象年度の学生は、進路・就職・その他(未定等)にかかわらず、進路・就職(内定)先が決まり次第、報告をお願いします。
- 博士後期課程満期退学者も対象です。WEBにアクセスしても、報告画面にならない場合は所属学部等の就職担当係へご連絡ください。
- 現在職を持っている方で、卒業・修了後もその職を継続される方も、報告が必要です。
- 報告後、進路の変更等により、入力した情報の修正が発生した場合は、再度アクセスし、表示されている情報を修正してください。

この報告により、大学が就職内定状況等を把握し、大学で学ぶ後輩たちへの就職支援として活用され、今後のキャリア支援や就職支援に役立てるとともに、就職率等の統計調査にも対応することとしています。氏名など個人情報が公表されることはありません。本学では、すべての方の報告を必要としています。調査趣旨をご理解の上、ご協力をお願いします。

■就職差別等についての報告

みなさんが採用選考を受けるにあたって、受験先の企業・団体等が本人の能力や適性に関係のない事柄(町名番地までの本籍地、家族の職業・収入・構成・思想・信条・宗教等)を聞くことや、身元調査を行うこと、戸籍謄(抄)本や住民票の提出を求めることなどは、就職差別につながることから、本学及び大阪府内大学等就職問題連絡協議会では毎年、企業等の採用事務担当者に文書で要望を行っています。

しかし、企業等の選考において、就職差別につながると思われる選考を

受けた場合には、学生個人で対応するには限界があります。このような場合、「就職差別等についての報告書」で大学へ報告いただくことにより、学生のプライバシーに十分配慮した上で企業等に働きかけ、その解決に当たります。

なお、所定の様式は、キャリアセンターWEBサイトから入手できるようになっています。

【[トップページ](#)>在学生の方へ(就活中・後)>就活サポート

各学部・研究科の就職担当事務窓口

就職担当事務窓口

学部等名	就職事務担当係	電話番号	住所
文学部・文学研究科・人文学研究科 (人文学専攻、日本学専攻基礎日本学コース、芸術学専攻)	教育支援室	06-6850-6048	〒560-8532 豊中市待兼山町1-5
人文学研究科(言語文化学専攻)・言語文化研究科(言語文化専攻)	学務係	06-6850-5856	〒560-0043 豊中市待兼山町1-8
人文学研究科(外国学専攻、日本学専攻応用日本学コース)・言語文化研究科(言語社会専攻、日本語・日本文化専攻)	学生支援係	072-730-5069	〒562-8678 箕面市船場東3-5-10
人間科学部・人間科学研究科	学生支援室	06-6879-4043	〒565-0871 吹田市山田丘1-2
外国語学部	学生支援係	072-730-5069	〒562-8678 箕面市船場東3-5-10
法学部・法学研究科	学生支援室	06-6850-6942	〒560-0043 豊中市待兼山町1-6
経済学部・経済学研究科	教務係	06-6850-5204	〒560-0043 豊中市待兼山町1-7
理学部・理学研究科	学務係	06-6850-5282	〒560-0043 豊中市待兼山町1-1
医学部(医学科)・医学系研究科(医学専攻、医科学専攻)	学生支援係	06-6879-3340	〒565-0871 吹田市山田丘2-2
医学部(保健学科)・医学系研究科(保健学専攻)	教務係	06-6879-2513	〒565-0871 吹田市山田丘1-7
歯学部・歯学研究科	教務係	06-6879-2835	〒565-0871 吹田市山田丘1-8
薬学部・薬学研究科	教務係	06-6879-8147	〒565-0871 吹田市山田丘1-6
工学部・工学研究科	学生支援係	06-6879-7225	〒565-0871 吹田市山田丘2-1
基礎工学部・基礎工学研究科	大学院係	06-6850-6138	〒560-8531 豊中市待兼山町1-3
国際公共政策研究科	教務係	06-6850-5612	〒560-0043 豊中市待兼山町1-31
情報科学研究科	大学院係	06-6879-4508	〒565-0871 吹田市山田丘1-5
生命機能研究科	大学院係	06-6879-4421	〒565-0871 吹田市山田丘1-3
高等司法研究科	学生支援室	06-6850-6942	〒560-0043 豊中市待兼山町1-6
大阪大学・金沢大学・浜松医科大学・千葉大学・福井大学 連合小児発達学研究所	医学系研究科 総務課連合 小児発達学研究所担当	06-6879-3026	〒565-0871 吹田市山田丘2-2

就職担当教員

各学部・研究科には就職担当教員が置かれています。キャリアセンターWEBサイトで確認してください。

【[トップページ](#)>在学生の方へ(就活中・後)>就活サポート】
<https://career.osaka-u.ac.jp/files/kyoin.pdf>

各学部・研究科の
就職担当事務窓口・就職担当教員→



先輩の就活成功レポート

SUCCESS STORY INTERVIEW **01**



新聞社 内定
文学部 人文学科
大金 あおい さん
Aoi Ogane

志望業界
マスコミ

- インターンシップエントリー社数・・・ 10社
- インターンシップ参加社数・・・・・・ 3社
- 説明会参加社数・・・・・・・・・・・・ 19社
- 本選考エントリー社数・・・・・・・・・・ 17社
- 面接社数・・・・・・・・・・・・・・ 9社
- OB・OG 訪問数・・・・・・・・・・・・ 0人



私のお役立ち
就活アイテム

就職活動に関する情報は、ノートパソコンに集約。できるだけ携帯し、面接時の事前準備などに使用していました。

試行錯誤の末に原点回帰することになった志望職種 日本語を追究するプロとして社会に貢献したい

好きな日本語を活かしたいとマスコミ業界を志望し現実を痛感。大好きな日本語の世界を追究したいと、本学の文学部に進学。学ぶにつれ、日本語に“正しい”はなく、むしろ、多様性に富む言語であると気づくことができました。就職活動を始める際にも、言葉に関わる仕事がしたいとマスコミ業界を志望。文字原稿をチェックする校閲記者に興味を持っていたのですが、採用数が少なく狭き門であることが判明。そのため、志望から外して、報道記者や番組制作者メインで採用選考に挑むことにしました。

ところが、早期に始まった阪準キー局

のインターンシップには、すべて不採用。大きな挫折感を味わうことに。ただ、マスコミの新卒採用は選考が早く進むため、気持ちを切らすとすぐにおいにかれます。「今やなくて、いつやるの」。そう心を奮い立たせて、できるだけ頭を切り替え臨むようにしました。

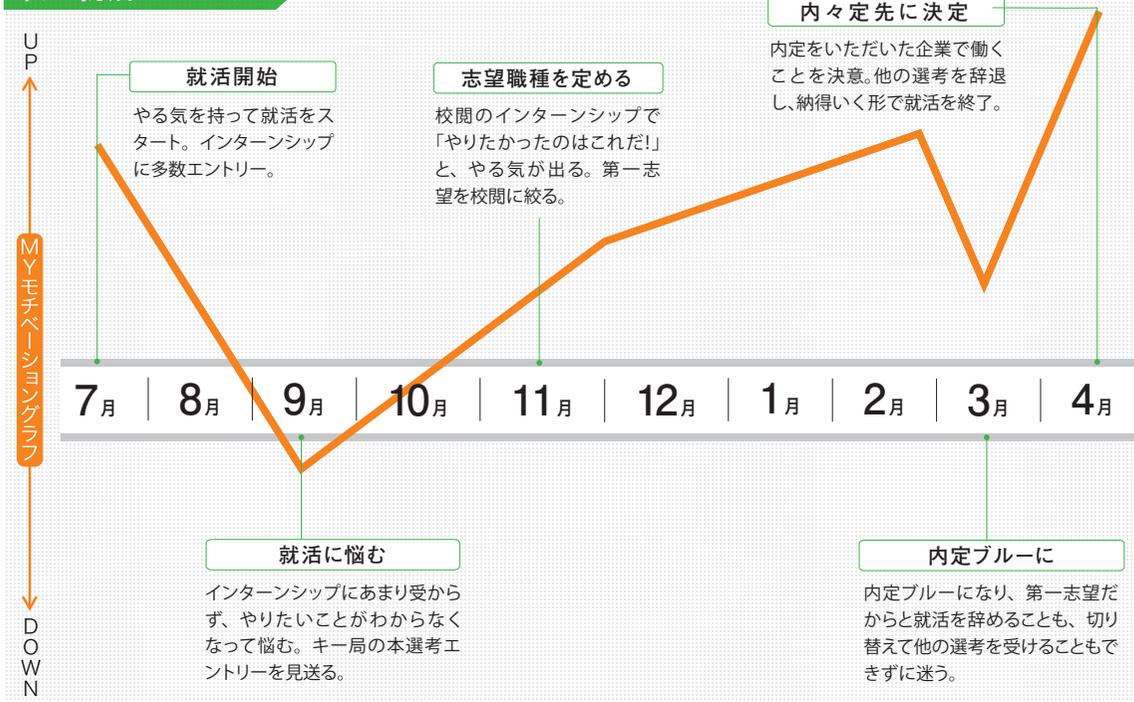
回り道をして見つけた天職
新聞社に校閲記者として採用に

さらには、図書館で大手新聞社の記事を読み比べたり、ニュース検定を受けるなどして時事問題対策にも注力。おかげで、ニュースの知識を積み上げることができました。そんななか、インターンシップで参加で

きなかったテレビ局の本選考に進んだ際、実際の業務内容や職場の雰囲気に違和感を感じることに。自分の性格に合っているのは、やはり校閲ではないか。そんな風に直感し、第一志望に設定。原点回帰をして挑戦した結果、新聞社の校閲記者として内々定をいただくことができました。

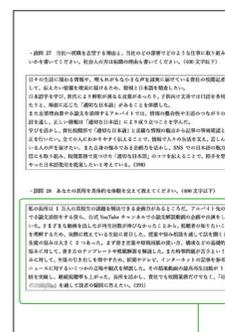
回り道にはなりませんが、天職に出会えたと納得できる就職活動を行うことができ、心から満足しています。校閲記者は、言葉のプロ。大学で学んできた知識を活かし、“適切な”日本語を追究する日々を送りたいと思います。

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

志望理由や自己PRの欄では、応募した企業ごとの特色を踏まえて書き分けるようにしました。また、校閲記者志望であることから、文字の誤字・脱字は、もちろん厳禁。全体として美しい文章になるよう、センテンスの一つひとつを吟味し、選び抜いた言葉で構成するよう努力しました。



POINT 企業の特徴ごとに内容を書き分け
全体的に美しい文章を心がけて作成

・設問 28 あなたの長所を具体的な体験を交えて教えてください。(400文字以下)

私の長所は1万人の高校生の課題を解決できる企画力があることだ。アルバイト先の塾で小論文添削をする傍ら、公式YouTubeチャンネルで小論文解説動画の企画や出演をしていた。さまざまな動画を出したが再生回数が伸びなかったことから、視聴者の知りたいことを理解するため、実際に教えている生徒に着目した。授業や悩み相談を通して話を聞くと、生徒の悩みは大きく2つあった。まず書き言葉や原稿用紙の使い方、構成などの基礎的な悩みに対して、書き方のテンプレートや模範解答を解説した。また時事問題が苦手という悩みに対して、生徒の引き出しを増やすため、新聞やテレビ、インターネットの記事を参考にニュースに対するいくつかの立場や観点を解説した。その結果動画の最高再生回数が1万回を突破し、継続視聴率も上がった。長所を活かし、貴社でも校閲業務だけでなく、「**〇〇**」を通して読者の疑問に答えたい。(391)

これで成功! 私の必勝自己PR

動画配信制作のエピソードで 校閲+企画力もついたらPR



アルバイト先の塾で、小論文の書き方をレクチャーする配信動画に携わったエピソードなどを披露。企画制作にも対応できる力があることを伝えられました。

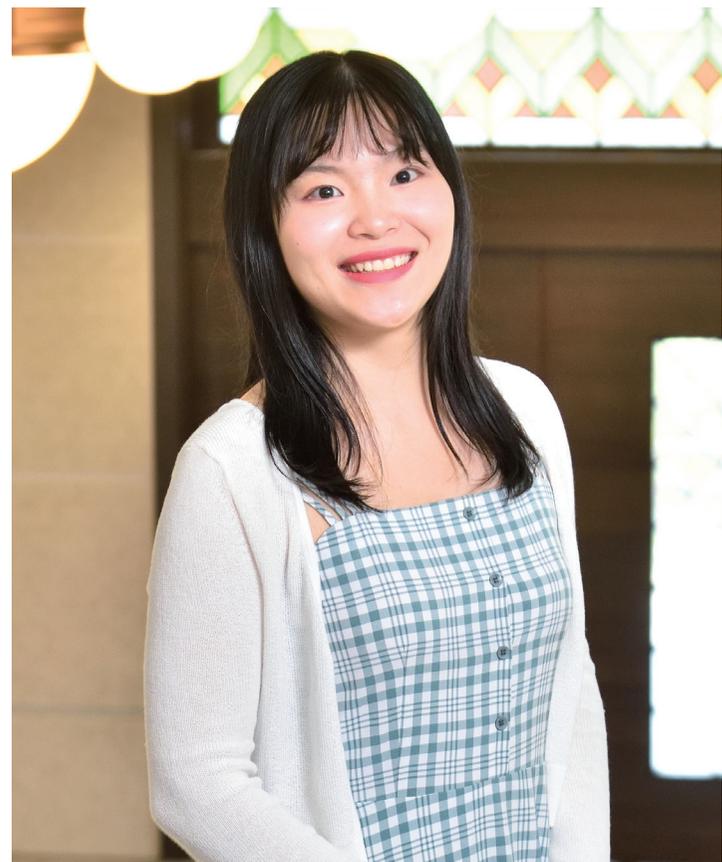
先輩たちへのメッセージ

最初から志望を絞りすぎず
早めの対策が就活のカギに

最終的に、自分自身が納得する結果を得るためには、最初から志望を狭めず少しでも興味を持った職種や業界があれば、積極的にインターンシップや会社説明会に参加するとういでしょう。できるだけ早めの対策と情報収集が、スムーズな就職活動につながります。

先輩の就活成功レポート

SUCCESS STORY INTERVIEW **02**



外食企業 内定
人文学研究科 言語文化学専攻
金 思 越 さん
Shietsu Kin

志望業界
外食、商社

- インターンシップエントリー社数・・・ 14社
- インターンシップ参加社数・・・・・・ 7社
- 説明会参加社数・・・・・・・・・・・・ 42社
- 本選考エントリー社数・・・・・・・・・・ 20社
- 面接社数・・・・・・・・・・・・・・ 13社
- OB・OG 訪問数・・・・・・・・・・・・ 2人



私のお役立ち
就活アイテム

肩こりの悪化で、就活中は健康器具が必須アイテムに。企業巡りの際は、靴擦れ防止の絆創膏も携帯していました。

自身のアイデンティティを、就活を通じて再発見 譲れない“志望軸”を確立し満足のいく結果に

「就活の仕方がわからない」
スタートから試行錯誤の毎日

日本に興味を持ったのは、アニメがきっかけ。日本語が分かるようになりたいと、母国・中国の大学では日本語学を専攻しました。「せっかく学んだのだから留学したい」と考え、日本へ。本学に交換留学で来校し、そのまま大学院に進学。社会言語学分野を学ぶことになりました。

在学中の研究テーマは、職場の異文化コミュニケーションについて。日系企業への就職を視野に入れていたこともあり選定したのですが、いざ就職活動をしようとしても、分からないことばかり。中国での新卒採

用に比べて企業の動き出しが早く、とにかく“就活を知る”ことから始めました。就活サイトのアプリを入手したり、キャリアセンターが主催するセミナーに参加。自分でも就活本を購入するなどして、エントリーシートの書き方等を修得していきました。

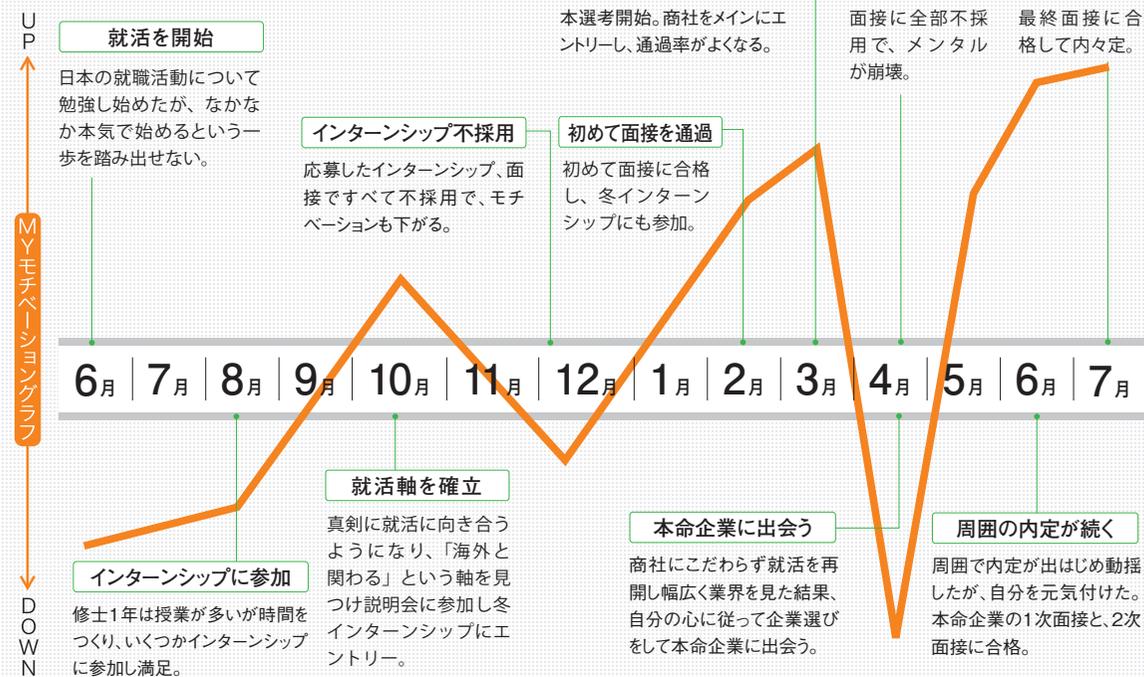
自分の中の基準ができ
志望と合致する企業へ

インターンシップにも参加し日本の企業を知るなかで、どうしても譲れない“就活軸”ができることに。人文学分野は、そもそも「人」について追究する学問。さらには、自身の外国籍というアイデンティティを大切

にしたいとの想いから、グローバルに人や社会と関わる業界・企業に志望を固めていきました。

ただ、本選考の最初の時期は面接に通らず、落ち込む日々が続きました。「まだチャンスはあるから」と自分を奮い立たせて、その都度、振り返っては反省点を洗い出し、キャリアセンターや友人の手を借りて模擬面接を繰り返しながらブラッシュアップしていきました。そんななか、面接で自然な会話ができ「楽しい!」と感じたのが内定先企業。多様な国籍の社員がいる環境で、これまで培ってきたコミュニケーション能力を発揮し、大きな仕事をやり遂げるのが夢です。

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

企業が求める人材像に合わせて、自分の強みを強調して書くようにしました。中国とは異なり、日本の企業は結果ではなくプロセスを重視する傾向があると感じたため、具体的なエピソードを書く際も、そこに至る過程をなるべく詳細に記述。結果に注いだ努力の可視化を図りました。



POINT 自分の強みを強調するために
結果だけでなく過程を詳しく記述

私の強みは、課題解決に対する主体性です。大学入学時、私の学校には大会に参加できる女子バレーボール部が存在しませんでした。そこで私は「バレーボール部を創設し、大会に参加する」という目標を掲げ、私を含めた4人のメンバーと共に部を立ち上げました。このプロセスで直面した課題は2つありました。まず部全体の課題として、練習試合を行うために最盛期メンバーが必要だったため、積極的に人材のスカウトを行い、最終的に20人のチームへ成長させました。また、個人レベルの課題として、私がセッターとして、メンバーのポテンシャルを最大限に引き出す必要がありました。試合中にメンバーへのヒアリングを通じてメンタル状況を把握し、意識的にトスを調整することで、多くのスパイクを成功させることができました。最終的に、大会で全国大会に出場し、賞状に入賞しました。今後は主体性の強みを活かして、自ら新規事業を立ち上げたいと考えています。

学生時代に最も打ち込んだこと

学生時代に頑張ったことは、日本語スピーチコンテストの入賞を目指した努力です。コンテストの内容は即興スピーチとディベートでした。即興スピーチの準備では、1年前から自らテーマを始め、10本の選出題のある原稿を作成しました。そして毎日、原稿に対してスピーチの演習を行いました。また週に一度は指導教員と会い、与えられたテーマに対して3

これで成功! 私の必勝自己PR

多文化共生社会の実現に向けた
当事者意識をアピール



多文化共生についての修士論文の作成に取り組みすることで、当事者意識を持って多様な社会に貢献したいという信念に説得力を持たせることができました。

先輩たちへのメッセージ

結局、働くのは自分
自身の評価で企業を決めよう

結局、働くのは自分自身。ブランド力ではなく、自分の価値観に合った、やりたいことができる企業を選ぶ方がよいと思います。あとは、少々失敗しても落ち込まないこと。就職がうまくいかなくても人生が終わるわけではない。そのくらいの気持ちで乗り切りましょう。

先輩の就活成功レポート

SUCCESS STORY INTERVIEW **03**



コンサルティング企業 内定
 外国語学部 外国語学科
高橋 凜 さん
 Rin Takahashi

志望業界
 コンサルティング、商社、広告、デベロッパー

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・・・・・・ 0社
 説明会参加社数・・・・・・・・・・・・ 40社
 本選考エントリー社数・・・・・・・・ 27社
 面接社数・・・・・・・・・・・・・・ 24社
 OB・OG 訪問数・・・・・・・・・・・・ 10人



私のお役立ち
就活アイテム

面接後の祖母への電話連絡や友人へのメッセージで、気持ちや考えを整理。スマホは心の支えになりました。

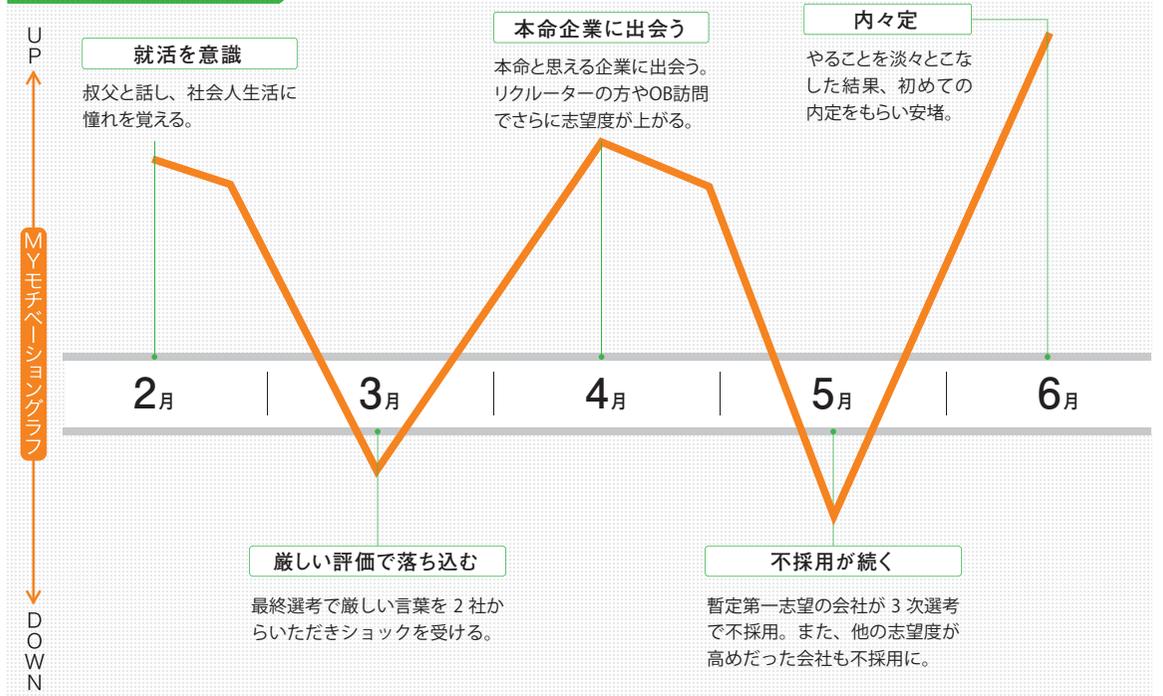
新卒での就職は人生におけるファーストステップ そう気持ちを切り替え周囲に頼ることで乗り切った

1年間の休学で24カ国をめぐり自分を解放できるように
 高校時代にキャンパスで接した先輩方のオープンマインドな人柄に感動し、こんな素敵な人たちと一緒に学びたいと入学。大学では、いろいろな経験をしてみたいと、10以上の課外活動に参加するだけでなく自らサークルを立ち上げるなど、さまざまなことに挑戦する日々を送りました。
 さらに、学生時代に必ず経験したいと考えていた海外渡航を敢行。3年生のときに1年間休学して各国を一人で巡り、最終的に24カ国を渡り歩くことになりました。その先方で多種多様な文化、人々に

出会うことで、「ありのままの自分でいいんだ」と思えるように。今までコントロールしすぎていた気持ちを、自然に出すことができるようになりました。同時に、「外国語をもっと学びたい」と意欲が増し、海外への留学に気持ちが傾くようになりました。
志望を絞らずに就活を展開し理想の企業にたどり着く
 「将来やりたいことは、働きながらも目指せる」。帰国後、転機になったのは、商社で働く叔父の言葉でした。留学が就職かで悩んで相談した際の、そんなアドバイスが決め手になり就職活動を開始。志望

業界を絞らずに、説明会で感じた社内の雰囲気や理念などが響いた企業にエントリーしていきました。就職活動中は、1年間の海外渡航を経て“自分を解放する”ことができるようになったことで、就活仲間や先輩方にも素直に自分の気持ちを伝えたり助言を求めたり、他者とつながりながら乗り越えることができましたと感じます。
 就職先に選んだのは、コンサルティング企業。さまざまな業界・企業にコンタクトできる事業特性が、ファーストキャリアにぴったりだと感じています。経験を積んで世界に飛び出して活躍し、社会の役に立つ人になることが目標です。

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

とにかく、採用担当の方々にインパクトを与えようと、人目をひく経験談を文章にして作成。1年間の休学中の出来事が一番印象に残ると考え、20カ国以上で人々と交流し、さまざまな困難を乗り越えたことで、“世界に通用する私”を印象付けるようにしました。



POINT 読み手へのインパクトをねらって印象に残りやすい経験談を掲載

① 私は世界に通用する自分になりたいと、大学を休学し一人旅に出ました。この旅では「中国語・韓国語・スペイン語を習得する」「20カ国以上を訪問するまで帰国しない」という2つの目標を掲げました。一人旅は困難の連続でした。英語の通じにくい国では、中国語、韓国語、スペイン語の習得に体当たりで挑みました。旅の途中、目が合った人全員に自分から話しかけると決め、辞書を片手に現地の外国人の方を先生にして会話を重ねました。ベトナムで犯罪に巻き込まれたり、ハルレーで高山病になり入院した際には、流石に不安になり帰国の二文字が脳裏をよぎりましたが、自分で決めた目標は必ずやり抜くと不転の決意で旅を続けました。治安の悪い国では、現地で友人を作り、情報を集めて危険を回避する術も身につけました。325日かけて24カ国を旅してきたことで、中国語、韓国語、スペイン語でも日常会話ができるようになり、自己成長を実感しています。(398字)

これで成功! 私の必勝自己PR

海外での体験を具体的に述べ世界で活躍できる力をPR



海外で言葉が通じなくても周囲の援助を受けながらトラブルを回避できた経験話し、世界で活躍できるたくましが備わったことをアピールできました。

先輩たちへのメッセージ

「最後に決断するのは自分」それまでは人に頼ろう
 就職活動は、たくさんの業界や企業を見てまわるよい機会だと捉えて、落ち込むことがあっても自分一人で抱え込まないようにしましょう。私自身、“他者に頼る”ことで活路を見出すことができました。ただ、最後に決断するのは自分。そんな気持ちで臨んでほしいと思います。

先輩の就活成功レポート

SUCCESS STORY INTERVIEW 04



コンサルティング企業 内定
工学研究科 応用化学専攻
吉田 幸之助 さん
Konosuke Yoshida

志望業界
コンサルティング、医薬品製造業

インターンシップエントリー社数・・・43社
インターンシップ参加社数・・・・・・21社
説明会参加社数・・・・・・・・・・20社
本選考エントリー社数・・・・・・7社
面接社数・・・・・・・・・・6社
OB・OG 訪問数・・・・・・・・・・5人



私のお役立ち就活アイテム

セミナーや面接などでの気づきをすべてノートに書き込むことで、気持ちを落ち着けることができました。

自身の適性を見極め志望業界を明確化 専門外のハンデを「行動する」ことで克服できた

インターンシップを経験し志望をコンサルティングに

自分の得意な化学分野を追究し、メーカーの開発部門で活躍したい。それが、本学入学当初の目標でした。そのため、当然のように大学院に進学したもの、自分の性格に研究活動が向かないのではと感じるようになり。研究室で、ひたすら一人で実験を繰り返す作業より、チームで課題解決に取り組んだり皆の前で発表したりすることの方が合っていると実感するようになったからです。コンサルティング業界には、現場で活躍する先輩から業務のやりがいなどを聞く機会があり興味を持つようになりました。当初

は、コンサルティングファームと化粧品などのメーカーの2方向で就職活動を展開していましたが、夏のインターンシップへの参加を機に志望を明確化。心から楽しめて働くイメージが持てたことで、コンサルティングの世界に進む決意をすることができました。

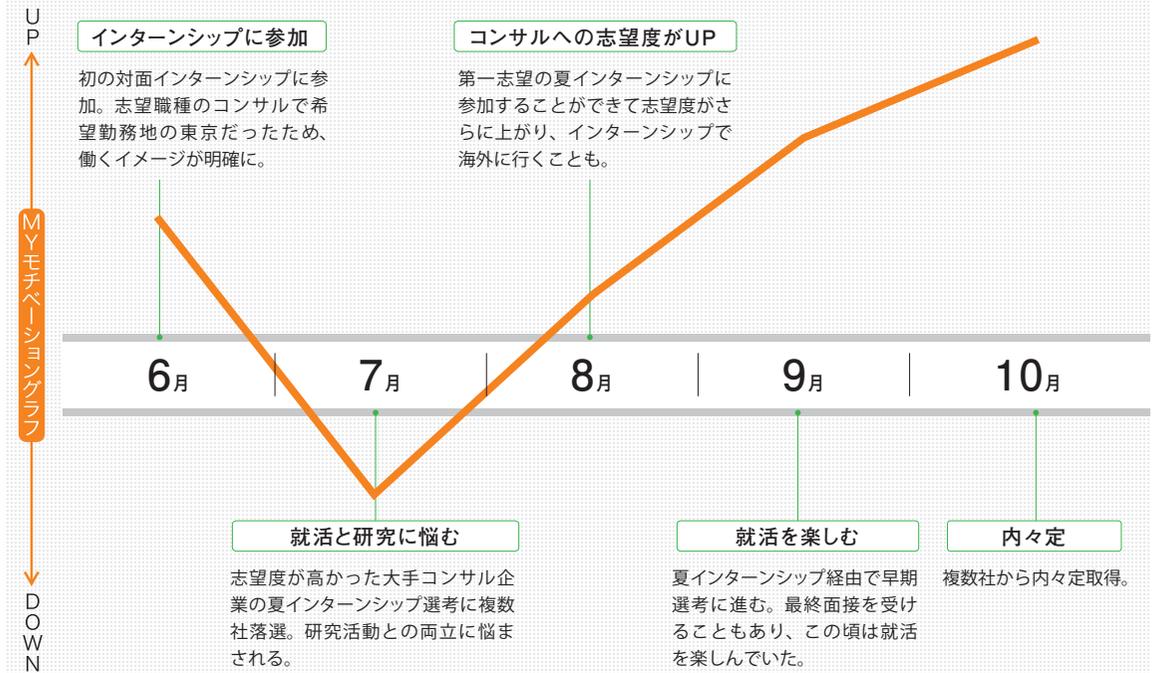
同じ志の就活生とつながり行動して意中の企業へと内定

ただ周囲は、ほとんどがメーカーの開発職志望。共有できる情報も乏しいため、SNSを最大限利用することに。外資系コンサルティングファームを目指す意識の高い就活生とつながりを持つことで知識を積み

重ねることができました。また、参加したインターンシップで知り合った就活生と連絡を取り合い、必要な情報を上積み。早期に採用活動を開始するベンチャー企業を数多く受けることで、面接のスキルも向上させることができました。「とにかく、行動してみる」。そんな姿勢が、意中の企業の内定につながったと感じています。

海外生活が長く、日本との情報格差に悩んだ経験から、適切な情報を提供することで顧客の課題を解決したいと考え選んだコンサルティングの世界。グローバルに通用する多様性を身につけ、活躍できるようになりたいです。

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

最初に書いたエントリーシートは、友人に苦笑されるほど拙いものでした。そこで、ES対策にも力を注ぎ、「ガクチカ」を作成する際、結論から始まり何を学んだかまでのスムーズな文章の流れをつくれるよう心がけました。説得力のある文章を書けるようになったと思います。



POINT 流れを大切に文章を作成 説得力のある「ガクチカ」へ

ガクチカ

所属するサークルで初の学祭出店を成功させ、メンバー間の繋がりを強化した。コロナ禍により交流機会が失われ、活動参加率が低迷していた。一体感を取り戻したいと考え、協働作業が必須となる学祭への参加を提案した。交流機会と利益の創出に向けて、役割別チームの作成や電子決済の導入などを個人で行った。しかし、学祭準備の参加者が少なく、メンバーを巻き込めていなかったことに課題を感じた。有志と相談する中で、慣れない作業に対する抵抗感が参加率低迷の要因と分かり、各チームリーダーに作業動画を共有してもらい、手順を視覚化した。また雑務作業は、自らが一歩積極的に取り組む姿勢を示すことでメンバーを牽引した。その結果、学祭では20万円以上の利益を創出し、学祭での交流が功を奏して活動参加率は3倍以上に増加した。この経験を通して、周りを巻き込むことの重要性を実感した。

これで成功! 私の必勝自己PR

“伴走”する気持ちで 留学生を支えたことを強調



在学中は、本学の「グローバルビレッジ津雲台」のスタッフを経験。留学生に必要な情報を、「伴走」する気持ちで発信するなどしたサポート力を強調しました。

先輩たちへのメッセージ

就活は一人ではできない そんな思いを胸に前に進もう

自分自身を振り返ると、専攻分野ではない進路を選択したことで周りに仲間がおり、孤独感に襲われることもありましたが、ただ、だからこそ、就活は一人ではできないと実感することができました。とにかく行動して、さまざまな人とつながり、一緒に前へ進みましょう。

決められたルールに乗ることに面白さを感じない方。
とはいえ、同じ考え方の仲間と一緒に議論して仕事をしていきたい方は是非!



アールスリーインスティテュート
サービスグループ デベロップメントチーム エンジニア
入社2年目

2023年 大学院 情報科学研究科 コンピューサイエンス専攻修了
鶴 智 秋 さん
Tomoaki Tsuru

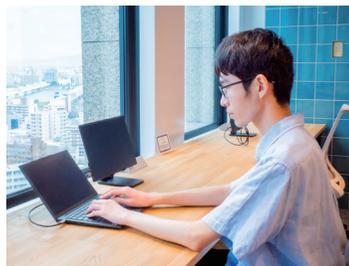
PROFILE
やりがかったソフトウェア開発に従事し、新サービス立上げのため技術的な課題解決に奮闘中。ワーケーション制度を利用し会社がスポンサーしている琉球ゴールデンキングスの試合観戦に行きたい。

論理的&仮説思考&技術のバランス力をもって課題解決に挑む集団

「ITのチカラをみんなのものに」を旗印とし、業界の常識とも戦いながら、旧来のシステム開発→クラウド→ノーコードという変遷をへて、現在ではサイボウズ社からの最高評価と、2000社の顧客を持つソフトウェア会社です。阪大生も全社員の1～2割ほどいると聞き安心して入社しました。大手では得られないであろう柔軟さやスピーディさ、各人の役割の大事さを感じる毎日です。私はオフィス出社していますが、社員は全国にいてリモート勤務も多いため、

Slackなどのオンラインツールでたくさんの会話が行き交っています。

会社からは雑談も推奨されており、同時期に入社したセールスチームやサポートチームの女性社員さん達とも定期的に雑談会をし、様々な情報交換をできているのが良いです。私のチームは少数ですが、その分、自分だけの役割も与えられ、やりがいある仕事をするのが心地よいです。一方、チームで仕事をしているので、これだけいかに不安なときは悶々と考えるのではなく、少し進めてみて、すぐ先輩に相談することの方が大切だなと分かってきました。



オープンスペースにディスプレイ席もあるので、気分転換がてら眺め良い窓際で仕事することもあります。



社内は相談しやすい雰囲気もあり、他チームの人とでも気軽に相談しています。



この企業の詳しい
情報を手に入れよう!

コンサルタント・テックコンサルタント・営業が三位一体となり
企業・官公庁・自治体の課題を解決し「日本を、課題解決先進国に。」



AKKODiSコンサルティング株式会社
ICT Solution事業本部 スマートテクノロジー第1事業部 チームリーダー
入社7年目

2018年 大学院 理学研究科 数学専攻修了
永 井 勝 さん
Masaru Nagai

PROFILE
2018年に大学院を修了、同年にAKKODiSへ新卒入社。現在はテックコンサルタント(IT分野)として活躍し、阪大生時代に出会った妻と子どもと幸せに暮らしている。趣味はマジック・お酒。

理想のキャリアや働き方の実現に向けてチャレンジが出来る会社

AKKODiSの特徴は『手を挙げれば挑戦させてもらえる社風』です。勤務地や仕事分野や工程は本人希望をベースに配属されますし、社内研修も豊富で理想のキャリアや働き方を比較的实现しやすい職場だと感じます。マネジメント面でも希望次第で挑戦をサポートしてもらえます。実際私も入社7年になりますが、分野や工程は需要に合わせて変化しており、3年目にチームリーダーとなり6名程のメンバーの皆さんとお仕事しております。

次ステップとしてはプロジェクトのヒト・モノ・カネやスケジュールを管理するPM(プロジェクトマネージャー)を目指し、来年度からPMとして働けるように調整中です。

また会社自体も挑戦を続けており、これまでのBtoBの技術提供に加えてコンサルティングへ注力し、『日本を、課題解決先進国に。』という、民間企業らしからぬ壮大なビジョンを掲げております。

各分野のテックコンサルタント/コンサルタント/営業職をお考えの方は是非AKKODiSを検討してみてください。一緒に、理想の働き方を実現しましょう!



テレワークメインですが、最近はメンバーとの対面コミュニケーションも行う為にオフィス出社の機会も増やすようにしています!



第一子誕生に合わせ、育児休暇を取得しました!現在も基本テレワークで業務を行い、家族との時間を大切にしています。

AKKODiSコンサルティング株式会社

事業内容 企業の生産性を高めるDXやビジネストランスフォーメーションを実現する為に上流領域のコンサルティングから開発、教育、現場の保守・運用までEnd to Endコンサルティングを行う

設立 2004年2月10日 **代表者** 代表取締役社長 川崎 健一郎

資本金 10億6,300万円 **売上高** 711億9,100万円(2023年度実績)

本社 東京都港区芝浦3丁目4番1号 グランパークタワー3F **従業員数** 10,063名(2024年1月1日時点)



この企業の詳しい
情報を手に入れよう!

はかりしれない技術を、世界へ。 川上から川下まで網羅する「食のインフラ」を提供



株式会社イシダ
システム開発四課
入社2年目

2023年 大学院 基礎工学研究科 物質創生専攻修了
尾瀬 朱音 さん
Akane Ose

PROFILE
基礎工学研究科物質創生専攻を2023年3月に修了。学部時代は女子バスケットボール部のマネージャーをしていました。在学中の後半3年間はコロナ禍でしたが、研究も部活もやり切りました!

世界中のお客様を支える技術者でありたい

創業131年、世界一を目指して挑戦を続けるハカリメーカー。計量包装業界内で国内No.1世界No.2の売上高を誇り、食品流通業界等に貢献を続けています。

「技術者として、機械開発の上流から下流まで携わりたい」という思いがあり、イシダなら実現できると感じ入社しました。現在は、異物を検出するX線検査装置のソフト開発者として、お客様の生産現場に足を運び、開発をしています。意識していることは、何事も前向きに取り組むこと。難しい課題でも挑

戦するようにしています。

「すごい」とお客様に感激していただける機械を開発したいです。開発当初と比べれば、検出できる異物の種類は増えていますが、完璧とはいえません。さらに、検査機が採用されていない生産工程もあります。これらの課題をクリアするための機能を作り出し、製品の価値を高めていきたい。それが技術者としての目標です。

私の就職活動は、インターンシップも面接もオンラインでした。「就活」と一口に言っても大きく変化の中、困難もあると思いますが、納得のいく結果となるよう走り抜けてください!



食品に混入する異物を検出する「X線検査装置」の開発を担当する尾瀬さん。



入社1年目から開発設計に携わり、多くの社員と関わりながら裁量権を持って働いています。



この企業の詳しい
情報を手に入れよう!

「暮らしに関わり、人生を豊かにする」ため、挑戦を続けてきました。 これからの10年、20年を、共に創る仲間を探しています。



株式会社ウィル
人材開発チーム
入社3年目

2022年 外国語学部 外国語学科卒業
森沢 未希 さん
Miki Morisawa

PROFILE
高校はボート部、大学は管弦楽団に所属。どちらも、仲間と結果を出す達成感が魅力でした。趣味は買い物です。(大きな仕事の成功後に、こだわりの一品を買うマイルールがあります)

自分の〈想い〉を原動力に、若手から活躍できる会社

ウィルは、〈社員一人ひとりが人生に対して抱いている想い〉を大切にしています。その想いは「仲間と切磋琢磨したい」「良い父親になりたい」「稼ぎたい」など、さまざま。仕事を通して想いを実現する、いわば、仕事を人生に重ねるといって考えています。私自身「周囲に信頼される人になりたい」、そう思って入社を決めました。

そんな私たちが創業以来こだわってきたのは環境・風土づくり。年次関係なく幅広い仕事に挑戦できる環境、コミュニケー

ションが活発な風土です。どれも、社員が想いを実現するために、大事にしてきました。

採用担当として学生さんとお話する際、「社会は理不尽に耐えるもの」「面白くない」というイメージを持っていると聞くと、とても、もったいなく感じます。「そんなことない社会人は学生時代の想像以上に可能性が広がっている」と、声を大にして伝えたい。働くことをネガティブに感じる方、そして反対に、社会人に早くなりたくてワクワクしている方、ぜひウィルの会社理解にいらしてください。お待ちしております。



関西で創業し、名古屋へ進出後、現在は東京にて拠点拡大中。※写真は2024年にOPENした東京拠点



お客様の年齢や背景はさまざま。幅広い分野にわたる知識だけでなく、信頼関係を築く力も磨かれます。

株式会社ウィル

事業内容 暮らしや住まいに関わる事業を展開(不動産流通/開発分譲/リフォーム・リノベーション/家具事業/FP/デジタルマーケティング/コンサルティング/広告デザイン/人材事業)

設立 1995年6月12日
資本金 3億406万円
本社 兵庫県宝塚市逆瀬川1-14-39

代表取締役社長 坂根 勝幸
売上高 115億5200万円(2023年度実績)
従業員数 358名(2024年6月30日現在)



この企業の詳しい
情報を手に入れよう!

創業から143年。大きな決意を胸に、日立造船は「カナデビア」へ。 技術の力で、人類と自然の調和に挑みます。



Kanadevia

カナデビア株式会社(旧:日立造船株式会社)
脱炭素化事業本部 風力発電事業統括本部 技術開発部 機械・電気グループ
入社5年目

2020年 大学院 工学研究科 地球総合工学専攻修了

馬 詰 佳 亮 さん
Keisuke Umadume

PROFILE

休日は趣味のキャンプや登山を満喫。他部署の同期と楽しむこともあれば、部署内の方々とトレイルランニングの大会に参加するなど、年齢を問わず幅広く交流しています。

壮大な風力から再生可能エネルギーを。人々の生活を支えたい

当社は環境、機械・インフラ、脱炭素化事業を主軸としており、地球環境や防災に貢献するスケールの大きい製品を世界中に提供しています。中でも、ごみ焼却発電施設や水処理施設、橋梁、防災設備、産業装置など、人々の暮らしや産業を支える製品に携われることが魅力です。

私の業務は、風力発電の売電事業における収益算定のための風況分析と、風車建設の設計認証の取得です。風況分析では実際に現場に足を運び、観測機器を建

ててデータの解析を行い、発電量を推定します。吹き荒れる強風から自然の厳しさを感じると同時に、壮大な自然の力を利用して再生可能エネルギーを生み出し、人々の生活を支える重要な仕事であることを実感し、大きなやりがいを感じています。

働く環境で良いと感じるのは、柔軟な働き方ができ、しっかり休める体制が整っているところです。在宅勤務制やフレックス勤務制度があり、業務やプライベートに合わせて働き方を自分で調整しています。優しい方が多く、有給も取りやすいため、とても働きやすい会社だと思っています。



陸上の風車だけでなく、これから発展が期待される洋上風力にも携われることに惹かれ、入社を決めました。



未確立の技術が多いため、既存の方法だけではなく、自ら考えて多くの方と協力しながら仕事をしています。



この企業の詳しい
情報を手に入れよう！

業界をリードするデータサイエンティスト集団FEGはデータ分析スキルとコンサルティングスキルを融合させ、次代を切り拓く



株式会社金融エンジニアリング・グループ
コンサルティング本部 部長
入社17年目

2007年 大学院 基礎工学研究科 物質創成専攻修了

木 下 祐 馬 さん
Yuma Kinoshita

PROFILE

学生時代は量子情報科学の研究室に所属し、主に理論研究に携わる。大学発ベンチャー間の交流や産学連携などにもボランティア支援した。趣味は将棋で、今でもOB・OGと一緒に大会にも出場。

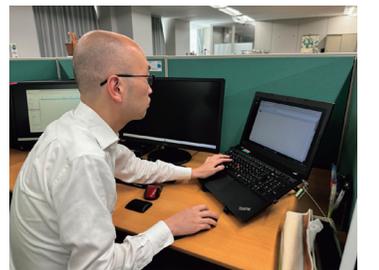
顧客の課題を探り出し、統計学によるデータ分析で解決していく

当社の主な業務は日本中の金融機関向けに個人や事業者向けローンの審査モデルを構築することです。具体的に説明すると、皆さまが将来住宅を买おうと思っても、現金一括で払える人はほぼ存在しませんので、銀行からローンを組むことになります。但し申し込んだら全員に貸してくれるわけではなく、審査されて、滞りなく最後まで返済すると思われる人にお金は貸されます。

この場面で登場するのが、私たちが過去の膨大な貸出履歴データから統計的に構築

した数理モデルです。例えば「申込者の年収が何百万円であれば何%の確率で貸し倒れを起こすから、この人にはお金を貸しても良いか否か」といった判定をしており、実際は何十個もの変数でモデルが構築されています。

モデル導入後のPDCAサイクルを回すのも大切な仕事。定期的な業務モニタリングを通じて、顧客の収益性最大化を目指します。当社は若手から裁量労働制で、優秀な人材は年次関係なくリーダーとして成長できる環境です。責任の重い仕事ではありますが、やり甲斐も大きいです。興味のある方は是非検討してみてください！



座席はバーテーションで囲まれており、データ分析に集中できる環境で作業にあたっています。



休憩スペースからは隅田川も見渡せ、メンバーと雑談したりして、リフレッシュしています。

株式会社金融エンジニアリング・グループ

事業内容 企業の課題に対し、データを分析し数理モデルを構築し、それを基に課題解決の提案を行う。データ分析者に加え、コンサルタントとしても活躍するデータサイエンティスト集団

設立 1989年4月26日
資本金 99百万円
本社 東京都中央区新川1-27-1 東京住友ビル東館10階

代表者 代表取締役社長 清水 晋一
売上高 1,947百万円(2023年度実績)
従業員数 72名(2024年4月現在)



この企業の詳しい
情報を手に入れよう！

製薬会社のパートナーとして一日も早い新薬開発を実現し、世界中の患者さまのQOL向上に貢献するグローバルCROです！



株式会社新日本科学PPD
Clinical Management
入社5年目

2020年 大学院 医学系研究科 保健学専攻修了
藤田 まことさん
Makoto Fujita

PROFILE
大学時代に勉強した検査学を生かしつつ、CRAとして新薬開発に取り組んでいます。外勤が多い仕事なので、各地の美味しいごはん・お酒を見つけることを楽しみにしています！

自分が担当した薬剤で1人でも多くの患者さんを救いたい

大学時代に病態生理や検査学を学ぶ中で、病気の「治療」への興味が高まり製薬業界を志すようになりました。インターンシップを通して製薬会社とCROの違いを知り、より医療現場に近い仕事ができると感じたCROを志望しました。なかでも当社の、患者さんを第一に考えた高品質のサービス提供や充実している研修制度に魅力を感じ、入社を決めました。

入社後、半年ほどの研修期間を経て、CRAとして施設担当を開始しました。薬

学出身でないことから知識面で不安を感じていましたが、上司や先輩からのフォローが手厚く、特にハンデに感じることはありませんでした。私たちは直接患者さんとお会いすることはありませんが、実施するモニタリング業務の質が薬剤承認の可否や患者さんの安全性に直結するので非常にやりがい・責任感のある仕事です。時には製薬会社と医療機関の板挟みとなり難しい場面に直面することもあります。困難な場面をどのように工夫して切り抜けていくかがCRAという職種の醍醐味だと思います。



CRAは医療機関でプレゼンする機会があります。直前まで入念なチェックを行います。



チームワークを大切にする社風。仕事の合間のひと時も会話が弾みます。



この企業の詳しい
情報を手に入れよう！

自社開発のオリジナルソフトウェアで業界トップシェアのIT企業。住宅・建設業界のDXを推進する新規事業にも挑戦。



株式会社ダイテック
クラウド営業部 関西事業所
入社1年目

2024年 経済学部 経済・経営学科卒業
山下 剛毅さん
Goki Yamashita

PROFILE
1999年生まれ。最近は体を動かすためによくゴルフの練習をしている。残業が少なく、また休日に仕事の連絡がくることもないので、自由に過ごしてリフレッシュできているとのこと。

住宅業界のDXをサポートする仕事、企業としての安定性も魅力

1969年創業の当社は、石油販売業向けPOSシステムや建築設備業向けCADの開発・販売を行い、共に業界トップクラスのシェアを誇ります。私が所属するクラウド営業部では、IT化が進んでいない住宅業界に対して業務を効率化し長時間残業・人手不足といった課題を解決するためのクラウドサービスを提供しています。

今後の目標は、短期的にはお客様からの受注に貢献することです。入社したばかりということもあり現在は上司の営業に同

行する形ですが、いずれは自分でお客様に説明をして受注をとれるようになりたいです。長期的には、クラウド営業部で展開するシステムでシェア1位をとることです。DXが強く求められている住宅業界でシェアを高めることで、ダイテックのさらなる成長にもつながると思います。

入社を決めた理由は、無借金経営で安定していることや、自社開発・自社販売ということわりのもと無理のないスケジュールで働けることです。職場の雰囲気もよく、どの先輩わからないことを質問すれば丁寧に答えてくれますし、上司との距離も近く話しやすいです。



直行直帰OK。自分の裁量でスケジュールを組んで営業活動ができる。



困った時はすぐに相談できるリーダーや先輩のいる環境が魅力。チームで課題を解決し目標を達成していく。

株式会社ダイテック

事業内容 石油販売業向けPOSシステムの開発・運用、建築設備業向けCADの開発・販売、住宅産業向けクラウドサービスの開発・提供

設立 1969年10月20日(創業)
資本金 5,000万円
本社 東京都品川区南大井6丁目16番19号 大森MHビル

代表者 代表取締役 堀 誠一郎
売上高 145億7,000万円(2024年度実績)
従業員数 368名(2024年7月現在)



この企業の詳しい
情報を手に入れよう！

国内、世界トップシェア製品を多数もつ電機メーカー。
電力インフラの高度化、世界のモノづくりの進化・発展に貢献します。



株式会社ダイヘン
FAロボット事業部 技術部
入社3年目

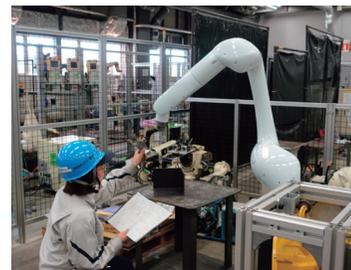
2022年 大学院 基礎工学研究科 システム創成専攻修了
都筑 夏子さん
Natsuko Tsuduki

PROFILE
大学のサークルがきっかけで電子工作が趣味に。社会人になった今も、2週間の休暇制度を利用して自作ロボを制作。SF好きで、今は『プロジェクト・ヘイル・メアリー』の映画化が楽しみです。

ロボットとともに試行錯誤を積み重ねる

現在私は、溶接やハンドリング等の作業を、安全に・正確に行う産業用ロボットの開発を行っています。新型ロボットアームの制御評価と制御パラメータの調整を担うチームに所属し、新機種がより高速に、かつ少ないブレで動作するように改良を行っています。一般に、アームを高速で動かすとブレが大きくなってしまい、ブレを抑えようすると速度を出しにくくなってしまいます。これらを両立する最適なパラメータを見つけ出すのは大変ですが、制御器の

知識や先輩たちのノウハウを学び、自分の手を動かしながら、より良いロボットを世に出せるように頑張っています。実際にロボットを動かして性能を測定し、その場でパラメータを調整して再測定することが多く、自分の工夫がダイレクトにロボットの動きに反映されるので面白いです。試行錯誤を積み重ねて技術目標をクリアしたときは、思わずガッツポーズが出るくらい達成感があります。私も先輩方のように、知り得た知識やノウハウを丁寧にやさしく後輩へ伝えられる、良い先輩になりたいと思っています。



若手のうちから仕事を任せてもらえます。



先輩方ともよくコミュニケーションをとりながら進めています。

株式会社ダイヘン

事業内容 変圧器・開閉器、受変電システム、FAロボット、クリーンロボット、ワイヤレス充電システム、EMS、溶接機、プラズマ発生用高周波電源装置などの開発や製造および販売
設立 1919年12月1日 代表者 代表取締役社長 蓑毛 正一郎
資本金 105億9633万円 売上高 連結1,885億71百万円(2024年度実績)
本社 大阪府大阪市淀川区田川2-1-11 従業員数 ダイヘングループ4,669名(2024年3月現在)



この企業の詳しい
情報を手に入れよう！

会計事務所や地方公共団体など、専門家をICTの活用とコンサルティングサービスで支援 「自利利他」の精神で幅広く社会に貢献



株式会社TKC
会計事務所事業部 システム・コンサルティング・グループ 主任
入社6年目

2019年 経済学部 経済・経営学科卒業
小杉 愛奈さん
Aina Kosugi

PROFILE
学生時代、会計事務所でのアルバイトでTKCを知り、会計事務所に寄り添って支援する社員さんの姿に感銘を受けて入社を決めた。経験を活かしてユーザ目線に立ち、日々顧客貢献に奮闘している。

会計事務所支援を通して企業の黒字経営に貢献

TKCは1966年の設立以来、「顧客への貢献」を経営理念とし、会計事務所や地方公共団体などを対象に、ICTの活用とコンサルティングサービスを提供しています。

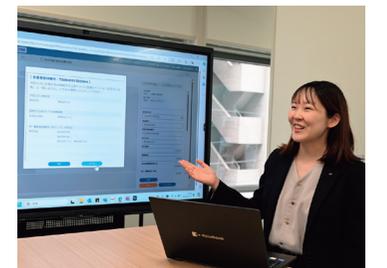
私が所属する部署のお客様は、全国の会計事務所と、その関与先である企業です。企業経営者にとって会計事務所は身近な相談相手であり、「今後の経営をどう改善していくか」「どのように資金調達をするか」といった経営に関するアドバイスを期待されています。そのような会計事務所のお役に立てるよ

う、私たちは定期訪問を通して会計や税務に関するシステム導入のコンサルティングや、その運用サポートに取り組んでいます。

特にやりがいを感じるのは、自らの提案でシステムを導入したことにより、「業績が見える化できた」「便利になった」と感謝の声をいただいた時です。普段の生活では接することが少ない税理士や企業経営者と直接お仕事ができる、この貴重な経験を楽しみながら活動しています。会計事務所への支援を通して日本経済を支える企業の黒字経営・業務効率化に貢献する、とてもやりがいのある業務です。



お客様とは頻繁に打合せや面談を実施します。専門家と直接話すことで、学びや刺激を日々受けています。



法律や制度が変更されるとお客様はその対応を迫られます。そのベストな対応方法をお客様に提案します。

株式会社TKC

事業内容 創業以来、一貫して会計事務所と地方公共団体に専門特化した情報サービスを展開し、最新ICTを活用して日本経済と地域社会の発展に寄与しています。
設立 1966年10月22日 代表者 代表取締役社長 飯塚 真規
資本金 57億円 売上高 67,660百万円(2023年9月期/単体実績)
本社 東京都新宿区揚場町2-1 軽子坂MNビル5F 従業員数 2,409名(2023年9月末現在/単体実績)



この企業の詳しい
情報を手に入れよう！

「合格」—その先に導く学びを考える場がここにあります
 思考力・表現力を育み、単なる受験勉強ではない一生の財産を提供



株式会社日本入試センター
 Y-SAPIX事業本部 主任
 入社7年目

2018年 大学院 理学研究科 数学専攻修了
八木 政樹 さん
 Masaki Yagi

PROFILE
 夏期休暇や校舎休校期間を利用して関西へ帰省や旅行へ行き、リフレッシュしています。首都圏へ引越してからまだ周辺観光をしていないので、東京観光をしたいと思っています。

対話を通じて、数学の魅力を伝え、
 生徒たちの可能性を引き出す

当社が運営する進学塾では生徒が授業に主体的に参加する双方向型討論式授業が最大の特徴です。生徒と教師がやり取りしながら授業を作り上げていき、その中で子どもたちは自分で考える力、表現する力を育みます。

当社に入社した1番の理由は、一教科専任制に魅力を感じたからです。その他にも少人数制の授業なので生徒の面倒も見やすく、個別指導とは異なり、生徒に寄り添うだけでなく、生徒たちを引っ張るところも魅力に感

じました。また教材作成にも興味があったので、自分に合っていると思いました。

私は現在、大学受験指導を行うY-SAPIXの数学科教師職として授業・教材作成・校舎運営などの仕事をしています。入社後改めて感じたのは数学に真剣に向き合える時間があるということ。大学院でも引き続き整数を研究していたこともあって、自分で模試の整数問題を作るとどうしても難しくなって(笑)。それを高校生がどうにかして解けるところまで試行錯誤するのがとても楽しいですし、模試の問題として採用されたときは非常に嬉しくやがいがいます。



入試では、日常生活を題材とした問題も多く、テレビ視聴時や散歩中にふと模試の問題が思いつくことも。



生徒が合格を勝ち取った瞬間がなによりのやりがいです。塾講師は受験という生徒たちにとって人生の岐路で重要なサポートができます。



この企業の詳しい
 情報を手に入れよう！

変化する世界の中、私たちはくらしのすべてを領域とする事業で、
 幸せを生み出す「チカラ」であり続けます。



パナソニック インダストリー株式会社
 設計開発職
 入社10年目

2015年 大学院 工学研究科 機械工学専攻修了
董 春 社 さん
 Dong Chunzhi

PROFILE
 中国遼寧省出身。家に帰って猫と遊んでいる時が、いちばんのリラックスタイム。また、最近は健康を意識して休日は夫婦でジムに通うようになった。最近ハマっているものはヨガ。

自分のつくったセンサーで
 未来の自動車を走らせたい。

私はパナソニックグループの事業会社に所属し、クルマの自動運転に欠かせないセンサーの設計と試作を担当しています。

構造シミュレーションを用いて、熱特性や衝撃強度などのセンサー構造の機械的特性を解析しながら設計を進め、試作してもらった後は評価も行います。もし評価で狙いと異なる動きなどが見つかれば、その原因を探るのも仕事です。いかに早く解決できるかにスキ

ルが問われますし、そこがこの仕事の難しさであり、面白いところです。

また人の命に関わる車載向けの商品は特に高い信頼性が求められるため、つくったものを世に出す前に一定程度故障せずに機能することを検査する信頼性試験は、数か月かかる事もあります。何故パナソニック製品の品質が良いと言われてきたのか。その理由が今ならよく分かります。例えば、信頼性試験をお客さまから1,000時間求められたとしたら、弊社ではその何倍もテストします。「絶対に大丈夫」というところまで。常に求められている以上の品質を追求しているからです。



海外の研究機関との共同開発を経験し、そこで材料プロセス、機械、回路など多くの専門家から刺激を受けた。



「自分が開発したセンサーが搭載された自動車が走っている姿を想像したらワクワクしますね」と語る董さん。

パナソニックグループ

事業内容 くらしのすべてを領域とする事業で、お客さま一人ひとりと向き合い、持続可能な幸せをつくる。

設立 1935年12月15日
 資本金 2,593億円
 本社 大阪府門真市大字門真1006番地

代表者 グループCEO 楠見 雄規
 売上高 8兆4,964億円(2023年度実績)
 従業員数 228,420名(2024年3月現在)



この企業の詳しい
 情報を手に入れよう！

その思いが、始発になる。
~すべての“ヒト”の心豊かな生活の実現に向けて~



東日本旅客鉄道株式会社
人財戦略部 人財育成ユニット 主任
入社7年目

2018年 大学院 情報科学研究科 情報数学専攻修了
押谷 梓司さん
Shinji Oshitani

PROFILE
大学時代は男子ラクロス部に所属していました。出身地も関西であり、東京への就職は少し考えましたが、圧倒的な規模感によるやりがい求めて選択し、現在はとても充実した生活を送っています。

変化する時代の中で、
2軸の経営で社会課題に挑戦

JR東日本グループは、1987年の発足以来約40年にわたり、鉄道インフラを起点としたサービスの提供を通じ、地域社会とともに成長と発展を続けてきました。

私たちJR東日本グループは、「究極の安全」を不変のテーマとしながら、交通インフラを支える社会的使命を果たし続けるとともに、未来に向けた大きな変革に挑んでいます。鉄道を中心とした「モビリティ」と「生活ソリューション」という2つの軸で、事業活動を通じて社会的課題の解決に取り組む

高い志で、地域社会の持続的な発展に貢献する強い使命感により、お客さまや地域の皆さまに笑顔あふれる心豊かな生活価値をお届けしています。

私自身は、総合職として入社し、輸送システムの開発やDX推進のための戦略策定等を経験しました。現在は採用業務を中心とした人事業務や人事領域を対象としたデータ分析を行っています。さまざまな施策を検討しますが、なによりアウトプットの先が9万人以上のグループ社員であり、一日1,000万人以上のお客さまであることが、私や周りのやりがいに繋がっています。



オフィスは新宿駅から徒歩すぐのところにあります。新宿駅には象徴的にSuicaの像が立っています。



テレワークと通勤を使い分けながら、出社の日にはさまざまな系統、先輩後輩問わずに楽しく交流しています。



この企業の詳しい
情報を手に入れよう！

創業140年、世界のインフラを支える非鉄金属メーカー
情報通信・電力インフラ・自動車で「世界を明るくする」



古河電気工業株式会社
ブロードバンドシステム部 開発職
入社5年目

2020年 大学院 基礎工学研究科 物質創成専攻修了
都司 柁貴さん
Masaki Tsuji

PROFILE
社会人になって関東に移ったので、休日は友人と関東各地を観光してリフレッシュ。近くの箱根温泉には時折足を運ぶ。ジムに通って自分のペースでトレーニングすることで運動も継続中。

光通信を通して、日本中の隅々まで
インターネットを高速・快適に

当社では、各種ケーブル、光ファイバー、樹脂製品など、140年に亘り時代を越えて世界のインフラを支える、様々な製品を社会に提供してきました。私の所属部署では光通信機器を取り扱っており、より高速で高品質なインターネット環境を、全国100社以上あるケーブルテレビ事業者様を通じて、日本中の隅々まで提供しています。

大学時代の専攻は化学でしたが、希望が通り電気電子・ネットワーク系の仕事をしています。入社後は先輩たちの助けを借

りて技術力を身につけ、今では複数の製品を担当しています。何年にも亘って開発した製品が世の中にでた時の達成感忘れられません。職場では各人の意見が反映されやすく、自ら積極的に発信することで様々なことに挑戦できます。働き方はフレックス制で基本的に好きな時間帯・場所から仕事ができるので、各人のライフスタイルに合わせての働き方が可能です。また、海外出張も多くあり、グローバルマインドを身につけられます。

今の専攻にこだわらず、積極的に自分のやりたいことに挑戦して頂ければと思います。



プロダクトマネージャーとして、回路やソフトウェア等設計にかかわるほか、管理業務まで幅広く担当します。



部署内のコミュニケーションも活発で、技術動向やお互いの仕事について意見交換し、見識を深めます。

古河電気工業株式会社

事業内容 金属・ポリマー・フォトニクス・高周波の4つのコア技術を強みに、情報通信インフラ・自動車部品・エレクトロニクス分野へ、多岐にわたる技術・製品・サービスを提供。

設立 1896年6月
資本金 693億9,500万円
本社 東京都千代田区大手町二丁目6番4号(常盤橋タワー)

代表者 代表取締役社長 森平 英也
売上高 1兆565億2,800万円(連結)(2024年度実績)
従業員数 52,757名(連結)(2024年3月現在)



この企業の詳しい
情報を手に入れよう！

本邦最大かつ最高のステータスを誇る、国内唯一の専門信託銀行!
幅広い事業領域と専門性を駆使し、トータルソリューションを提供



三井住友信託銀行株式会社
ストラクチャードファイナンス部 主務
入社6年目

2019年 経済学部 経済・経営学科卒業 **PROFILE**
竜田 一希さん
Kazuki Tatsuta
スカッシュサークルに所属し、日々試合に向けて練習に励んでいた学生生活。「社会人になっても自分自身の能力を磨いて勝負したい」という想いで、無形商材を扱う金融業界を志望しました。

高い専門性を武器に、若手のうちから責任ある大きな仕事を。

私が所属する部署では、プロジェクトファイナンスの営業・組成を行っています。プロジェクトファイナンスは、お客さまが進めている“プロジェクト”そのものに対して資金を融資する手法で、金額は数百億、融資期間は20年近くに及ぶことも珍しくありません。プロジェクトが頓挫すれば資金が返ってこなくなるので、私たちもお客さまと一緒にプロジェクトの成功に向けてアイデアを出し合い、多くの関係者との交渉に参加します。時には意見が対立すること

もありますが、長期に亘る協議を経て、正式にプロジェクトがスタートし、お客さまと喜びを分かち合う瞬間は非常に大きな達成感がありますし、自身の携わったプロジェクトが新聞やニュースで取り上げられているのを見ると、とてもインパクトがある仕事をさせてもらっていると実感します。

プロジェクトファイナンスには社会人2年目から関わらせて頂きました。若いうちからこのように大きな仕事に関わることができ、成長の機会が得られるのは、“少数精鋭”の文化を持ち、組織がスリムな当社ならではの魅力だと思います。



プロジェクト成功に向けて日々多くの社内外の関係者と関わりながら仕事をしています。



プロジェクトの現地にも足を運びます。大きな仕事に関わっているとやりがいを感じる瞬間の1つです。



この企業の詳しい
情報を手に入れよう!

日本最大クラスのシンクタンク・コンサルティングファーム
先駆的な知的価値の創造を通じ、企業の成長と日本の持続的な発展に貢献



三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
コンサルティング事業本部 社会共創BU イノベーション&インキュベーション部
入社7年目

2018年 法学部 国際公共政策学科卒業 **PROFILE**
安形 健さん
Ken Agata
在学中、ゼミでの学内論文を通じて仮説構築、論理構成・分析、アナロジー思考の面白さを知りコンサルタントの仕事に興味を持つ。現在はマネージャーとして、顧客の課題解決に向け日々邁進している。

この仕事を通じて日本を支える力のひとつになりたい

私の所属する社会共創ビジネスユニットでは、シンクタンク系コンサルティング会社の一翼として、官民一体で日本の社会課題解決にチャレンジしています。私は現在GX(グリーントランスフォーメーション)、スマートシティ・地域活性化、社会的価値・インパクト評価等、日本や産業が対峙する課題に対し、地域や企業への戦略立案、事業開発・伴走をMUFJの一員として行っています。この仕事の醍醐味は産業や地域が抱える“根本的”な課題にあらゆる手段・横断

的なテーマを駆使して対峙できること。例えば、単に脱炭素や地域活性化に向けた施策を考えるのではなく、それらが自律的に循環するエコシステムが何か、その中で何がドライバーとなるかを考えることにやりがいや面白さを感じます。日本は多くの社会課題を抱える中で何度目の分岐点に立たされています。この仕事を通じて日本を支える力のひとつになりたいと考えています。

皆さんも「本当にやりたいこと、その動機がどこにあるのか」を問い続けながら、これから選ぶ会社のミッションやそこに集う人を観察し、たくさん悩んで就活を楽しんでください!



マネージャーとして顧客や仲間を引っ張っていくような推進力、設計力が求められる。グループ内、社内の協業も積極的に行う。



「地域×産業という軸で将来への指針となるメッセージや解決策を発信していく人材になっていきたい。」

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

事業内容 三菱UFJフィナンシャル・グループ(MUFJ)のシンクタンク・コンサルティングファームとして、コンサルティング、政策研究・提言、経済調査、人材育成支援等、幅広い事業分野で多様なサービス展開
設立 1985年10月 代表者 代表取締役社長 池田 雅一
資本金 20億6,000万円 売上高 237億2,600万円(2024年度実績)
本社 東京都港区虎ノ門5-11-2オランダヒルズ森タワー 従業員数 約1,400名(2024年4月現在)



この企業の詳しい
情報を手に入れよう!

精密部品メーカーとして数々の製品でグローバルシェアNo.1！
高度な技術で世界最小・最薄を実現し、人々の生活を支えるグローバル企業



ミネベアミツミ株式会社
MEMS開発部
入社1年目

2024年 大学院 工学研究科 物理学系専攻修了
PROFILE
中村 文哉さん
Fumiya Nakamura

中学から始めた吹奏楽の活動と、友人から誘われたことがきっかけで始めたバスケットボール、この2つが私のON・OFFを切り替えるための大切な趣味です。

ジョブマッチング面談による丁寧な選考で仕事と勤務地が明らかに

当社は、ボールベアリングを祖業とするミネベア株式会社と電子部品メーカーのミツミ電機株式会社の経営統合により、2017年に現社名となり、その後も多くのM&Aで事業拡大を図っております。

私は今年で11期連続で売上高を更新している実績と、「2029年には売上2.5兆円をめざす」という当社の中期事業計画に魅力を感じました。日本全国に事業拠点がある当社ですが、選考の段階で勤務地がおおよそ決まっていたこと、センサー開

発に携われることが明確だった点が、当社を選んだ大きな決め手でした。

私はセンサーの開発部門でエンジニアのキャリアをスタートしました。1年目ということもあり、開発者としての苦労や壁にぶつかることはこれからですが、早速、フローセンサーに関する開発テーマが与えられ、先輩社員の指導のもと取り組んでおります。開発期間も定められ、半年後には大勢の前で発表する機会も用意されており、緊張感があります。スピード感のある製品開発を経験しながら、細かな仕事の進め方を学び、日々の成長を感じております。



休憩時間に同期と談笑。翌月に迫った成果発表会の進捗度合を共有しながら、自身のモチベーションを高めています。

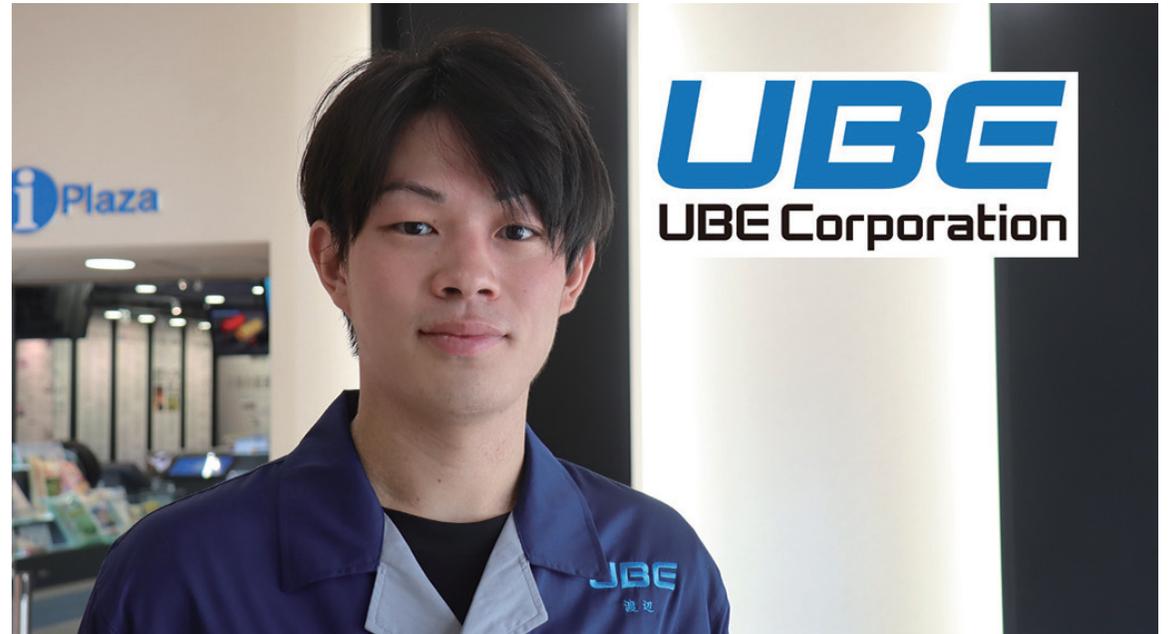


顕微鏡での作業の際は、マスクを着用しなければなりません。非常に繊細なセンサーを取り扱っているため、細心の注意が必要となります。



この企業の詳しい
情報を手に入れよう！

1897年に山口県で創業。120年以上の歴史を持ちながら、時代の変化と共に常に挑戦を続け、現在は化学メーカーとしてグローバルに活躍



UBE株式会社
医薬事業部 CMC開発部 合成技術グループ
入社2年目

2023年 大学院 工学研究科 応用化学専攻修了
PROFILE
渡辺 俊資さん
Shunsuke Watanabe

山口県出身です。学生時代は遷移金属触媒を用いた反応開発の研究に取り組んでいました。自身のスキルを活かせる化学メーカーを志望する中で、地元企業でもあるUBEに惹かれ入社しました。

幅広い事業分野で自分の可能性を試せる

探索研究で見出された医薬品候補化合物をスケールアップして工場で製造するにあたり、安全で再現よく、安価に製造できる工業的プロセスを確立する「プロセス開発」を担当しています。製薬メーカーと共同で仕事をする機会もあり、実験だけでなく社外の方とのやり取りや製造対応など幅広い業務を通じて、自身の能力アップに繋がっています。

やりがいを感じる瞬間は、自身が改良したプロセスで工場での製造が成功したときです。初期製造での課題を踏まえ、ラボ

で改良検討を実施し、新しいプロセスをつくって、次回製造に反映しました。自身がラボで行った反応が、工場の大きな反応槽で上手くいっているところを見たときの達成感は、何物にも代えがたいです。

UBEは多様な事業を展開しており、化学だけでなく機械・電気・情報など様々な分野の方が活躍できるフィールドがあります。また近年は大阪での研究開発に力を入れており、関西圏で就職したい阪大生にもマッチしていると思います。素材や医薬品で世界にインパクトを与えたい方、ぜひ、UBEと一緒に挑戦してみませんか。



コミュニケーションを取りながら同僚と切磋琢磨しています。



2022年に宇部興産からUBEへ社名変更。新社名とともに新しい挑戦を続けています。

UBE株式会社

事業内容 化学素材の製造・販売。製品は社会課題を解決する高機能品から生活になくてはならない医薬品・汎用品まで幅広く展開。
設立 1942年3月10日 代表者 代表取締役社長 泉原 雅人
資本金 584億円 売上高 4,682億円(2023年度実績)
本社 東京都港区芝浦1-2-1 シーパンスN館 従業員数 連結 7,882名(2024年3月現在)



この企業の詳しい
情報を手に入れよう！

博報堂DYグループの総合広告会社。 機動力と創造性あるアイデアとチームワークでチャレンジしています



株式会社読売広告社
マーケットコンサルティングセンター 第1マーケットコンサルティンググループ
入社3年目

2022年 外国語学部 外国語学科卒業
仲西 沙耶さん
Saya Nakanishi

PROFILE
大阪大学外国語学部 デンマーク語専攻出身。どんなことばをどう伝えるかの小さな違いで、人の心理や常識に変化をもたらす広告に興味を持ち、広告会社を志望しました。

新たなビジネスの創生に チャレンジするYOMIKO

社員数は約600名の会社規模です。社員の顔がほぼ分かる規模だからそのスピードで、新しいビジネスを創り出すアイデアを出し合い、社員一人一人の個を尊重し、若手も早くから活躍する環境があります。常に機動力と創造性あるアイデアと持ち前のチームワークでチャレンジする姿勢を持つ企業風土です。

また当社のユニークネスとして「都市生活研究所」というマーケティング部署があります。街づくりやエリアマーケティングに

携わってきた知見・情報を基に、「場」に対する愛着や誇りを育み、街やその場の価値を創造するビジネスをプロデュースしています。この都市をデザインする街づくり、地域活性化、そしてそこに住まう生活者を繋ぐビジネスのプロデュースは、これまでの広告会社のシゴトとは異なる特別な仕事で、YOMIKOの大きな事業の柱の一つです。

こういった新たなビジネスの創生に、共にチャレンジする仲間を当社は求めています。



YOMIKO本社



入社3年目社員

株式会社読売広告社

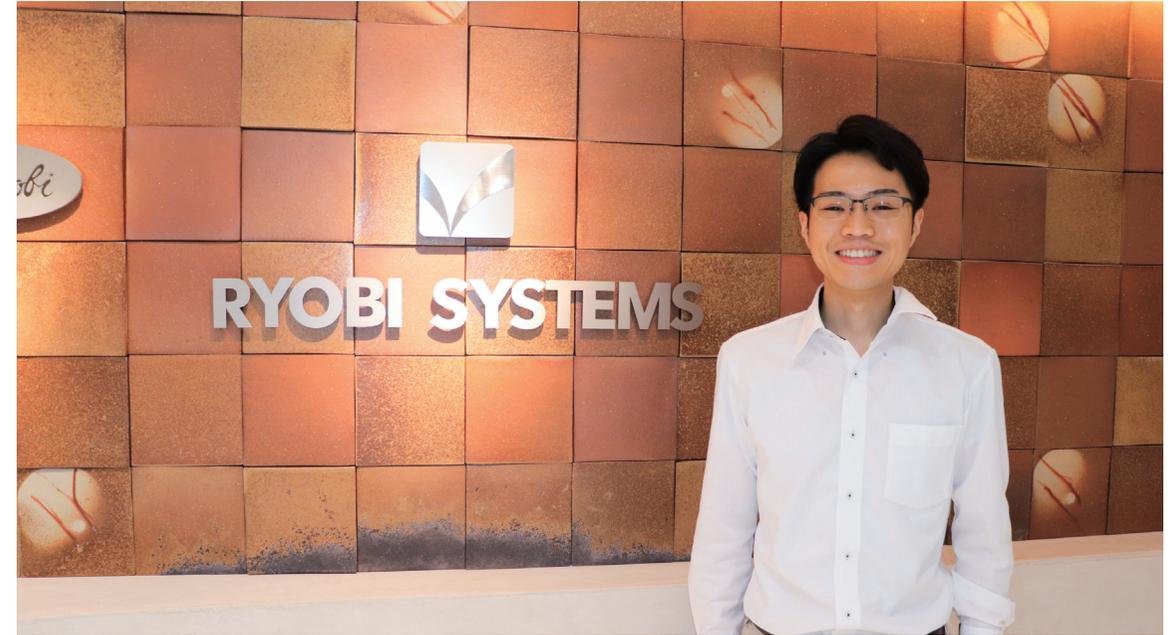
事業内容 広告業(マーケティング・コミュニケーション戦略、クロスメディア戦略等の立案・実施、各種イベント・スポンサー事業、エンタテインメントコンテンツ事業など。)

設立	1964年7月11日	代表者	代表取締役社長 菊地 英之
資本金	14億5,800万円	売上高	非公開
本社	東京都港区赤坂5-2-20 赤坂パークビル	従業員数	602名(2024年7月実績)



この企業の詳しい
情報を手に入れよう!

ともに挑む、ともに創る。 真心からの思いやりで世の中に幸せを提供する企業に!



株式会社両備システムズ
ヘルスケアソリューションカンパニー 医療AI推進室 スペシャリスト
入社7年目

2018年 法学部 法学科卒業
植本 壮一郎さん
Soichiro Uemoto

PROFILE
畑違いの文系出身ながら、今ではすっかりプログラミングが大好き。社会人になってマラソンにハマリ、お気に入りのYouTuberの配信を聞きながら、夜な夜な近所を走り回っている。

データとAIが医療を変える 老舗Sler

当社は1965年に岡山県で創業した老舗のICT企業で、行政、社会保障、医療分野や民需サービスを中心に手がけています。近年は、新規事業の一環として医療×AI分野の研究開発にも注力しており、私も社内公募を経て、2021年から早期胃癌の深達度(深さ)の診断を支援する医療機器プログラムの開発に携わっています。

実際の業務内容としては、医療機関と連携したAIモデルの研究、PoCシステム開発、法規制対応などさまざまです。AIと聞くと華々

しいイメージがあるかと思いますが、製品として形にするためにはさまざまな障壁を乗り越える必要があります。

技術を活かしたもののづくりに留まらず、それを実社会でお客様・ユーザーの課題解決にどうやってつなげていくか、という点がこの仕事の大変なところであり、同時にやりがいでもあるのだと思っています。

生成AI! 昨今のICTの進化は目まぐるしいですが、それを社会実装する人材はまだ不足しているかと思っています。イメージとは裏腹に、文理・専攻問わず活躍の場がありますので、ともに挑み、ともに創っていきましょう!



本社オフィスはフリーアドレスなので、その日の業務に応じて柔軟に働く場所を選んでいます。



カフェスペースで生まれる雑談が、意外と仕事に役立つことも!

株式会社両備システムズ

事業内容 公共、医療、社会保障分野及び民間企業向けの情報サービスの提供、ソフトウェア開発、販売、保守、ネットワーク構築、データセンター事業、クラウドサービス事業、セキュリティ事業

設立	1969年12月15日	代表者	代表取締役社長 松田 敏之
資本金	3億円	売上高	グループ連結382億83百万円(2023年度実績)
本社	岡山県岡山市北区下石井2丁目10番12号 社の街スルスオオスビル7階	従業員数	グループ連結1,687名(2023年12月現在)



この企業の詳しい
情報を手に入れよう!

就活の全体像をつかもう!

就職活動の全体像

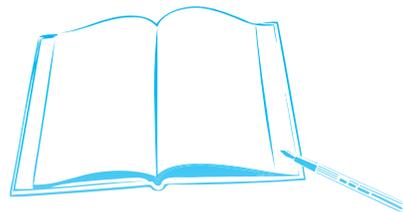


就職活動の流れを知っておこう

就職活動における「初めの一步」はいつなのか?どのように行動を起こすのか?ここでは、多くの学生や企業が動き始める一般的な就職活動の全体像を紹介します。どの時期に何をすべきかをしっかり把握し、自分なりのスケジュールを立て、後悔しない就活をスタートさせましょう!

➤ 「就活ノート」を用意しよう!

説明会の日程やエントリーシートの締め切り日などを書き込んでスケジュールを把握するだけでなく、企業ごとの志望動機をまとめたり、自己PRで話したことも整理すれば、いざという時にさっと調べることができて便利です。手帳やパンフレットなどの書類にメモをすると、紛失したり、見直した時に分かりづらかったりします。企業ごとにページを分けて、面接で何を聞かれ、どう答えたかをメモしておけば、次の選考でもきっと役立つでしょう。



➤ 早めの計画を心がけよう

自己分析・自己PR	自己分析をすることで、自分の強みや活躍できる業界・職種が見えてきます。
業界・職種・企業研究	同じ業界でも、企業によって考え方や規模なども異なり、同じ企業内でも職種によって仕事内容が異なります。
インターンシップ	大学3年生夏にはインターンシップが始まります。秋～冬にも開催されるので、インターンシップに積極的に参加しましょう。
OB・OG訪問	大学の先輩を訪問し、会社や仕事のことについて質問しましょう。
エントリー・エントリーシート提出	いつからエントリーが始まるのかの情報収集を忘れずに行うことが大切です。エントリーが開始されれば、積極的にエントリーしましょう。
会社説明会・セミナー	説明を聞くだけでもありますし、話をする場合もあります。何か話す必要のある時は、堂々と話ができるように自信をつける意味で、自己PRを話す練習をしておきましょう。
WEBテスト	性格テストと試験問題があります。
面接練習	練習の努力の時間が自信を生みます。

まずは、自分のことを知ろう!

自己分析



「自己分析」って何?

自己分析とは「自分を知ること」。「自分に向いているものは何か」「何がやりたいのか」「なぜそう思うのか」を納得いくまで考え抜くことです。相手に自分のことを伝えるためには、事前に自分について深く考える必要がありますので、詳しい自己分析をするには早めのスタートが肝心です。

➤ なぜ自己分析が必要なのか?

□ 説得力のある自己PRができる

客観的に自分をとらえることで、性格や行動パターンをはっきりさせ、面接やエントリーシートなどで人事・採用担当者に対し、説得力のある自己PRをすることができます。

□ 自分に合う企業を探せる

「どのような仕事に向いているのか」「どのような仕事がしたいのか」を把握することで、自分の軸がはっきりし、主体的に就職活動を進めることができます。

➤ 4段階で自己分析しよう!

① 過去から現在までの出来事を書き出してみよう

物心ついた頃から現在までの印象に残っている事柄を、思い出せる限り書き出して自分史を作成してみましょう。それらに対し、「なぜそのような行動をとったのか?」「何を成ることができたのか?」など、「なぜ?」を繰り返せば、自分がどのような性格や行動パターンを持っているかを知ることができます。頭の中で考えるだけでなく書き出すことで、いつでも確認することのできる面接対策資料になります。

② 自分の長所や短所を探ってみよう

ある程度自己分析が進んできたら、次は自分の長所・短所を書き出してみましょう。それぞれについて、過去の行動パターンと照らし合わせて具体例を見つけ出しましょう。長所を活かしてこれから自分は何ができるか、短所をどのように改善していくかなどを考えましょう。

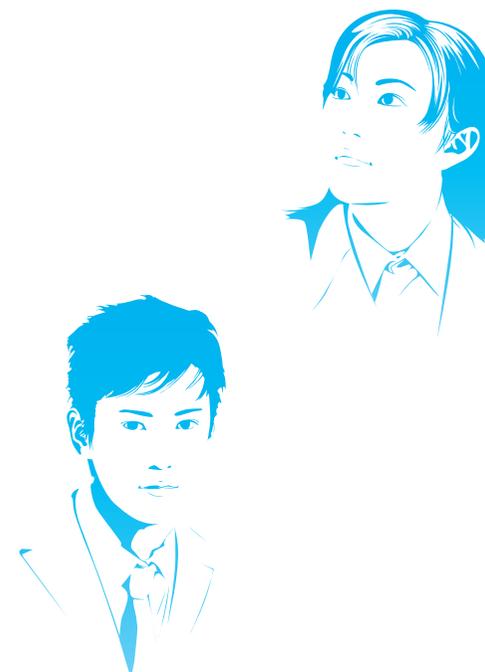
③ 第三者に自分を分析してもらおう

家族や親友、先輩、後輩、先生など、身近な人に協力してもらって自分に対する率直な意見を聞いてみましょう。自分が思っている「自分」と、他人が思っている「自分」のイメージは意外と違ったりします。自分を客観的に見ることによって、気づかなかった自分を見つけ出せるきっかけにもなります。

④ すべての分析をもとに

“仕事選びの軸”を見つける

これまでの分析を整理し、もう一度自分自身について見直してみましょう。そうすれば自分はどんな人間で、これから何をしていきたいかが自ずと見えてくるはずです。また、そうすることで、自分にとっての理想や働く上で必要な条件など、就活をしていく上での“仕事選びの軸”を見つけることができます。



世の中にはどんな業界があるのか？

業界研究



「業界研究」って何？

業界研究は、自分の方向性を探る第一歩。自分のやりたい仕事やどの企業へ行けばできるのかを知るためにも、まずは業界について知る必要があります。企業のイメージだけで就職先を考える前に、現時点で興味のある企業について、業界全体の中での位置づけや業務内容などにも注目しながら、自分の方向性を絞っていくと良いでしょう。

➤ 業界の一例をご紹介します

ここでは企業を大きく7つの業界に分け、それぞれの特徴をご紹介します。本当にやりたい仕事を見つけるためにもできるだけ多くの業種を知っておきましょう。

① メーカー

あらゆるモノを世に送り出す！

機械や自動車、衣料品など、製造するモノによってさまざまな業種に分けられる。身の回りにあるモノや、産業の発展に不可欠な素材などを生み出しているのもメーカーであり、技術革新に伴いさまざまな新商品が登場する。まさに「開発力」が求められる業界。

② 商社

世界を舞台に活躍！

国内外から仕入れたモノを、消費者や企業に販売するのが商社の主な仕事。国内だけでなく、海外との取引も積極的に行われる、まさにグローバルなビジネスである。商社は大きく分けて、幅広い商品を扱う総合商社と、特定の商品のみを扱う専門商社に分かれる。

③ 流通・小売・百貨店・専門店

世の流れを最前線で実感！

商品を効率的に仕入れて消費者に販売。最近では自社の企画・開発によるプライベートブランド(PB)を強化するなど、時代に沿った営業形態や販売方法を模索しながら、常に新たな市場の開拓に進出している。

④ 金融

人や企業の経済活動に深く関わる！

銀行や証券、生命保険など、お金を貸し付けたり株取引の仲介を務めたりして、企業や個人の資産を運用する。お金を流通させることで社会に貢献するという役割が期待される。

⑤ 通信・広告・マスコミ

最先端の情報をいち早く伝える！

新聞やテレビ、インターネットなどに分類され、電波や印刷物といった伝達手段で、一般大衆にいち早く情報を伝える。情報コミュニケーションツールの多様化に合わせた新しいコンテンツも増えており、業界のビジネスモデルも変化してきている。

⑥ IT・ソフトウェア・情報処理

IT社会の大きな役割を担う！

コンピュータに機能を持たせたり新しいシステムを開発したりと、急激に成長してきたIT業界の牽引役を担う。最近では、他の企業へ技術提供するといったコンサルティング業務に力を入れる企業も増えており、今後ますます発展が期待される業界である。

⑦ サービス・インフラ

目に見えない満足や喜びを提供！

電気・水道・ガスなどの生活に欠かせないものや、旅行や外食といった余暇を楽しむものから、教育・介護などその内容は多種多様。共通するのは、顧客に対し、形に残るモノではなく、快適さや便利さ、満足感を提供することにある。

➤ 業界情報はここから入手しよう

□ キャリアセンター

キャリアセンターはOB・OG名簿など就職活動に役立つ参考資料を数多く用意しています。先輩の就活レポートなどから、自分が興味を持った企業に内定した先輩の活動記録を見ることもできます。また、キャリアアドバイザーによる相談も受け付けています。

□ 就職情報サイト

企業名や業種、勤務地など、あらゆる条件で企業が検索できます。企業にエントリーすることもでき、エントリーすると選考や説明会などについて企業から連絡してくれます。

□ 新聞・雑誌

新聞では最新の企業の経営動向などを得ることができます。毎日読むことを心掛けましょう。雑誌は経済誌やビジネス誌がおすすめ。業界内のリーディングカンパニーや、企業が社会的責任を果たすためにどのような取り組みを行っているかなど、業界の全体像をつかむことができます。

□ 会社四季報(就職四季報)

企業の特徴や基本情報をはじめ、利益水準、将来性を知りたいのであれば、企業の経営状況がわかる会社四季報が良いでしょう。業界内のライバル会社が簡単に比較できるのも、この本の魅力です。

□ 会社案内&ホームページ

理念やビジョンなどについて知ることができるほか、どんな企業と取引しているのかなどの情報も掲載されています。また、採用情報ページでは「従業員メッセージ」が掲載されていることも多く、その会社の雰囲気をつかむことができます。

□ 会社説明会・セミナー

会社説明会・セミナーには複数の企業が参画して開催されるものと、個別に開催されるものがあります。ともに、会社概要の説明、社員による仕事や職場の説明、座談会など、業務内容を詳しく知ることができたり、直接企業の方とコミュニケーションがとれます。

□ OB・OG訪問

社風や企業の雰囲気、社員のモチベーションをはじめ、希望する企業について率直に質問ができるチャンスです。漠然としていた業界や企業へのイメージがより具体的に、希望業界内の企業について実態を比較できます。

□ インターンシップ

インターンシップでは実際の職業を体験することができます。実際に体験することにより、思い描いていたこととのギャップを発見できるかもしれません。サイトや雑誌で情報を得ることも大切ですが、自分の肌で現場を感じることも大切です。

➤ 実際に仕事現場に行ってみよう

“百聞は一見に如かず”ということで、ホテルやデパート、銀行、レストラン、旅行やアミューズメント施設などを、自分自身が客として利用してみるのも一つの方法です。サービスを提供される側から客観的に分析することで、日頃気付かないものが見えてくるでしょう。

➤ 業界研究のチェックポイント

① 最初から一つの業界に絞らずに、幅広く情報を集めよう

初めから一つの業界に絞って就職活動をするのは、考えものです。活動を進める中で、やむなく志望業界を変更することがあったり、多角化している企業が多い今日、どの業界に自分の専攻を活かせる企業があるかも分かりません。そのため、さまざまな業界について知っておくことをお勧めします。

② 業界の動向を知ろう

産業界は常に変化しているので、現在の業界動向からだけでは先が見えません。市場規模や業界内のトップ企業の動きなど、その業界の過去数年間の動きを調べ、将来的に成長が期待できる業界を探してみましょう。

③ 情報をきちんと整理しよう

業界研究を始めると、情報が増えていきます。後で見直しやすいように、自分なりに整理し、まとめておくことをお勧めします。例えば、一冊のノートにメモしたり、新聞の切り抜きを貼ったり、パソコンでフォルダごとにまとめたり、さまざまな方法で整理しましょう。

総合的な判断をしよう！

企業研究



「企業研究」って何？

企業研究は、興味のある企業について理解を深めるための重要なプロセス。業績やイメージも重要ですが、本当にやりたいことが実現できるのかも大切です。また、給与や福利厚生などを含めて総合的な判断をすることが、誤りのない就活につながります。自分なりのチェックポイントを定めて、必要な情報を読み取りましょう。

➤ 基本データをチェックしよう！

□理念

経営者が企業経営に対して抱く、経営哲学や価値観のこと。何のために経営するのか、その目的の実現のために会社がどのように存在するのかなどを明確にします。

□創業／設立

「創業」は事業を開始した時期、「設立」は会社として商法上の登記を行った時期をいいます。企業から独立したのか、新規企業なのかという背景も調べておきましょう。

□事業内容

その企業がどのような事業を行って利益を得ているのかを把握しましょう。大手企業は事業分野も広いので、入社後の選択肢の広さを知っておくことも必要です。

□従業員数

企業によってさまざまですが、男女比率や平均年齢、年齢構成まで記載されている場合もあります。興味のある企業の社員の年齢層などをチェックしましょう。

□売上高

一年間にどれだけの売上があったのかを示し、企業規模や経営成果を見る判断材料にもなります。過去数年間の売上を比較することで、成長性も分かります。

□給与

初任給はもちろん、記載されていれば入社数年後の賃金例も確認しておくのがおすすめです。また、賞与(ボーナス)の基準となる基本給はチェックしておくのがベター。

□休日・休暇

年間休日総数などをチェックしましょう。「完全週休2日制」とは毎週2日休日があること、「週休2日制」とは月に1回以上週休2日の週があることを指します。

□福利厚生

仕事によって得られる給与や賞与(ボーナス)以外のサービスのこと。厚生年金や健康保険、労働保険など。国や地方公共団体が法律に基づいて行うものと、企業独自の制度のものがあります。例えば、社員寮や住宅手当、さらには社員旅行やクラブ活動、社員割引などが挙げられます。

□教育制度

新人社員研修や社員のキャリアを磨くために実施される研修など、教育制度が充実している企業は、社員一人ひとりの知識や経験も豊富になり、企業力の成長にも繋がります。

➤ 企業を探す3つのポイント

①成長分野の企業に注目する

成長分野に目を向けるのも必要。なぜなら、積極的な採用を行っているうえ、優れた雇用条件を提示する企業が多いからです。ただし、長期的な視点で見ることをお忘れなく。

②業界専門誌をチェック

目指している業界がはっきりしているのであれば、業界専門誌で探してみるのも一つの方法。馴染みがなくても、優れた企業が大々的に掲載されている場合もあります。

③理念をチェック

理念とは企業側が持つ価値観を明確にしたものです。理念に共感できるかということは、企業選択を行う上で大きなポイント。

➤ 基本用語を知っておこう！

□フレックスタイム制

勤務時間を固定せず、自由に始業・終業時刻を決めることができる制度。あらかじめ1カ月間の総労働時間が定められているので、従業員はその時間さえ満たしていれば良いことになります。ただ一般的には1日のうち勤務が義務づけられている所定の時間帯(=コアタイム)が設けられています。

□連結／単独(単体)

親会社と子会社・グループ会社をすべて含めた売上高や従業員数などを「連結」と言います。1つの会社を表すのが「単独(単体)」です。

□OJT

On the Job Trainingの略称。実際の仕事を通じて必要とされる知識や技術などを習得させる研修制度のこと。仕事から離れた一般的な研修とは違って、先輩や直属の上司が指導するため、習得スピードも速く効果的です。

□グループ募集・グループ採用

同じグループに属する複数の会社が、募集や採用をグループ単位で一括して行うこと。エントリー受付などの採用窓口が1つになり、選考段階でどの企業を志望するかを聞かれることが一般的です。

□営業利益／経常利益

営業利益とは、売上から売上原価や、販売費用、仕入コストなどを差し引いて計算したものです。経常利益とは、営業利益から、企業が本業以外に行っている事業活動で生じる損益を差し引いたものです。企業の経営状態を知るには、経常利益をチェックするのが良いでしょう。

□年俸制

月々に給料が支払われる月給制に対し、社員の能力や勤務成績など個人の業績に応じて1年単位で賃金総額を決定し、それを月々に分割して支払われるのが年俸制。一般的には前年の業績が反映され、会社との交渉の上で年間給与が決定されます。

□コンプライアンス

「法令遵守」という欧米の企業を中心に発達した概念で、法律や社会的な倫理、規範を守って行動することを指します。日本でも相次ぐ企業不祥事などにより、社内ルールの確立や業務マニュアルの整備など、多くの企業で重視されるようになりました。

□社内公募制度

会社が業務上に必要とする人材を、社外からではなく、社内から公募して集める制度のこと。新規事業を立ち上

げる時や、プロジェクトチームを作る時などによく使われます。この制度を導入することによって、社員自らが職場や仕事を選択できる環境が生まれ、社員のモチベーションアップにも繋がります。

□ジョブローテーション

社員の育成や能力開発を行うため、定期的・計画的な部署異動によってさまざまな業務を経験させること。ジョブローテーションを通じて社員一人ひとりに適した仕事を見極めることができるだけでなく、社員個人も幅広い視野を持って仕事に取り組むことができるようになります。

➤ この点も注意しよう！

ここで紹介した企業データ以外にも、企業を判断するポイントはまだまだあります。あらゆる企業を評価する目安となるキーワードを定め、自分にあった会社かどうかをじっくりと見極めていくことが大切です。

ex.1 独自性

厳しい競争社会の中で勝ち残るため、他社には真似できない技術力や商品があるかどうかを見ることで、今後の成長性が判断できます。

ex.2 人材力

さまざまな商品やサービス、技術力を生み出すのは人材であり、充実した教育制度や人事制度を用意している企業には、それだけ優秀な人材が育つ可能性も高いということです。



同じ職種名でも、中身は企業によってさまざま

職種研究



「職種研究」って何？

就職活動を始めるにあたって、業界研究と同様に「自分は何がしたいのか」をしっかりと考えて職種を理解し、把握しておくことが大切です。企業ごとに、同じ職種名でも仕事内容が違う場合があります。各企業の職種内容をしっかりと把握し、自分に合った職種を見つけましょう。

➡ たとえばこんな職種が…

ここでご紹介する職種の系統

- 営業系
- 事務系
- 企画系
- 販売・サービス系
- クリエイティブ系
- 技術系
- 専門職系

□ 営業系

相手が求めるものを引き出し提案する

商品やサービスを売る仕事。提案、見積もり、納品、アフターフォローなど全ての窓口になります。完成品を提供する販売型の営業や、顧客の求めるものを提供する問題解決型の営業など、業界・企業により種類はさまざまです。相手の話をよく聞き、ニーズに合った提案をすることが重要です。

【個人向け営業・法人向け営業】

一般のお客さまにセールスを行う「個人向け営業」に対し、「法人向け営業」は企業に対する営業。

【MR(医薬情報担当者)】

製薬会社などの営業担当者として、医師や薬剤師に自社の医薬品に関する情報を提供します。

【他にもこんな職種があります!】

海外営業／セールスエンジニア(技術営業)
／カウンターセールス／店舗販売など

□ 事務系

働きやすい環境作りに努める

財務や経理は金銭面の管理、総務は事務の統括や運営のサポートを行います。総務や経理・会計、人事など、事務の仕事はどの部署とも関わりが深く、多方面にわたって気を配ることが重要です。業務によっては、簿記や法律関係といった専門知識が必須になります。

【財務・経理】

資金の調達やお金の管理などを行います。経営状況を把握し、経営戦略のアドバイスをすることもあります。

【人事・労務】

人事は社員の採用や、教育、評価などを担当し、労務は勤務状況や福利厚生などを担当します。

【他にもこんな職種があります!】

法務／購買／総務／庶務／一般事務／秘書／受付など

□ 企画系

新たなアイデアで商品を改良・開発

新規の商品やサービスを生み出すことが主な仕事。営業、技術、販売など他職種との連携も不可欠です。新しいアイデアを生み出すための広い視野を持っているかどうか問われます。マーケティングで市場の動向を予想し、商品をいかに販売していくのかも重要なポイントとなります。

【マーケティングプランナー】

市場調査を行い、自社業界の動向を分析。販売促進ツールなどを作成し、営業をサポートします。

【企画担当】

自社製品の企画を行います。営業へのフィードバックと製作部署の仲介役にもなります。

【他にもこんな職種があります!】

経営企画／商品開発／広報など

□ 販売・サービス系

提案力、経営力など幅広い能力が求められる

旅行やブライダル、販売スタッフなど、接客業が中心。豊富な知識と提案力が求められます。一般のお客さまと話すことが多いので、商品に関する知識や、話しかける積極性などが必要です。店舗を運営する職種は、業者とやり取りする機会も多く、交渉能力も重要になります。

【バイヤー】

商品の仕入れを担当。需要と供給のバランスに見合った量を仕入れ、効率よく売れる仕組みを提案します。

【店舗スタッフ】

店舗のスタッフとして、自社製品や商品を消費者に販売。店舗の在庫管理も担当します。

【他にもこんな職種があります!】

キッチンスタッフ／介護福祉関連職／美容・エステ関連職／宿泊施設関連職など

□ クリエイティブ系

感性を活かした独創的なアイデアを

広告、出版、映像、音楽、ファッションなど、多くのジャンルで活躍。商品のクオリティを高めるだけでなく、時代を読み取る感性や斬新な切り口など、オリジナリティが求められる仕事でもあります。他のクリエイターとの連携も多く、調整能力も重要になります。

【WEBデザイナー】

ホームページを作成するデザイナー。レイアウトや運営システムの構築なども含まれます。

【編集】

企画立案からクリエイターの手配、予算管理までを行い、出版物・広告物の紙面を作ります。

【他にもこんな職種があります!】

記者／ライター／ゲームクリエイター／ファッションデザイナー／番組制作スタッフなど

□ 技術系

コンピュータや機械を使った特殊技術が必要

製品設計・開発や品質管理など、実際にモノを作るための基盤となるメーカーやハード関連を扱う会社と、社内・顧客のコンピュータシステムを立案し、設計・開発・管理を行うソフトウェア関連を扱う会社があります。日々進展のある分野なので、研究熱心であることが重要です。

【プログラマ】

システムの構築・改善に必要なプログラムを開発するプログラミングのスペシャリストです。

【品質管理・生産管理】

製造過程でのトラブルを防ぐためのチェックを行ったり、生産ラインの稼働や人員計画などの管理をします。

【他にもこんな職種があります!】

施工管理／システムエンジニア／カスタマーサポート／技術開発／生産技術／設計／測量など

□ 専門職系

資格やスキルを活かし、その道のエキスパートに

それぞれの業界内における専門的な知識・能力を活かす仕事。あらかじめ免許や資格の取得が前提とされている仕事や、入社後に研修や経験を積みながら能力を高めていく仕事など、さまざまなものがあります。仕事によっては、経験を積んで独立できるものもあります。

【ファイナンシャルアドバイザー】

預貯金や保険、株式など個人顧客の資産運用や相続問題、それに関わる財務一般の相談を受けアドバイスをを行う。

【公認会計士】

監査・会計・財務の専門家として、会計業務全般、経営コンサルティング業務などを担当します。

【他にもこんな職種があります!】

アナウンサー／インストラクター／経営コンサルタント／行政書士／税理士／弁理士など

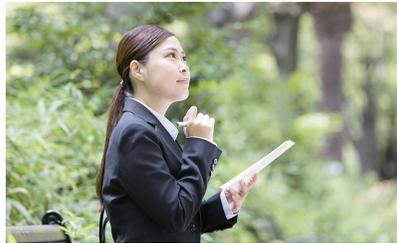
➡ 総合職と一般職とは？

総合職とはさまざまな職種を経験し、将来は管理職として会社を支えることが期待されている存在。全国展開している企業なら転勤も考えられます。一方、一般職の多くは転勤や異動がなく、採用や待遇などの面で、総合職とは区別されていることがあります。最近では「事務職」「エリア別採用社員」などの呼称も使われています。ただ、これはあくまでも一般論であり、総合職と一般職の定義は企業によりさまざま。自己分析や企業・職種研究を通して、自分に合う働き方を探しましょう。



自分の強み・魅力を積極的にアピールしよう

自己PR



自己PRって何？

自己PRとは、自己分析で明らかになった「自分の強み・魅力」を伝えること。どんな表現で伝えるかが大きなポイントになります。面接やエントリーシートで最もよく聞かれる質問のひとつなので、多くの学生の中から採用されるためにも、効果的な表現を見つけ、誰にも負けないような「自分の強み・魅力」を積極的にアピールしましょう。

➤ 表現のポイントは？

① 結論を最初に！

「私の長所は〇〇なところですよ」と、質問に対する結論となる文を最初にもってくることで、印象強くすることができます。理由やエピソードはその後に伝えるようにしましょう。

② 最も自信のあることに絞ろう

伝えたい強みや長所が多くあったとしても、あれこれ盛り込んでしまえば「結局何が言いたいのか？」となってしまいます。最も自信のあることに絞って伝えましょう。

③ 長所を仕事にどう活かすかをアピールしよう

長所は、仕事での活かし方も含めてアピールしないと意味がありません。どんな長所でも、仕事で活かせる部分があるもの。それを伝えることで、効果は大きく増します。

④ 抽象的な表現は避けよう

「さまざまな努力をしました」「〇〇の能力ができました」など、抽象的な表現だけでは説得力がありません。それを裏付ける具体的なエピソードや経験があって初めて「本当にその能力がある」と思ってもらえるのです。

基本的には「こう言わなければならない」といったものはありません。ですが、自分の性格をただ分析しただけの自己PRになってしまうと説得力がありません。学生生活や日常生活などのエピソードを使いながら、「どんな人物であるのか」「何を経験し、何を学んだか」などを伝えると、印象にも残りやすくなります。

➤ どんな質問があるのか？

自己PRは、必ずしも「自己PRをしてください」と質問されるわけではありません。「長所は何ですか？」や「学生時代に力を入れたことは何ですか？」など、聞かれ方はさまざま。ただし、どんな質問であっても、企業が知りたいのは「どんな人物で、どんな能力があるのか？」ということなのです。

➤ こんな自己PRはNG！

以下は、特に面接で気をつけるべきNG例です。面接時は自分が決めた文章通り話すことばかり気をとられますが、常に相手はどう感じるかを考えながら話すことが大切です。

- 「明るさが魅力です」と言いながら、話し方に元気がない
- 時間を気にせず、長々と話し続ける
- 事前に提出した資料と、話す内容とで矛盾がある
- 自分を良く見せようと、エピソードを過剰に脚色
- 根拠のない自信過剰
- グループ面接で「先ほどの〇〇さんと似ていますが」などという言葉から始める

➤ 自己PRの表現例

例)「あなたの長所は？」に対する自己PR

① 私の長所は、困難に負けないところです。大学の学園祭実行委員として、地元の飲食店やアルバイト情報サイト運営企業などを訪問し、学園祭のパンフレットに広告掲載をお願いする活動を行ってきました。最初はなかなか広告をいただけませんでした。そこで先輩の意見を参考に、話を聞いてもらえるように2つの具体案を考えました。② 1つは何度も訪問し、広告を掲載してほしいという熱意を伝えること。もう1つは事前に広告サンプルを作りお見せすることです。結果、訪問した8割以上に掲載してもらうことができ、目標にしていた数を達成しました。この経験を通して、相手の立場から物事を考える大切さを学ぶことができました。③ 社会に出ると、このような困難は数多くあると思います。私はこの経験を活かし、困難に対し自ら考え行動し、乗り越えていきたいと思っています。

- ① 結論を最初に伝えており、アピールポイントが1つに絞られている。
- ② 具体的なエピソードを伝えている。
- ③ 長所を仕事にどう活かしたいかを伝えている。

入社への強い意志を伝えよう

志望動機



志望動機って何？

志望動機とは、言葉の通り「なぜこの会社を志望しているのか」を伝えることです。その会社や業界をどのくらい研究しているのか、どのくらいの意欲を持っているのかなどが判断されます。どんな会社でも、入社意欲の高い学生をできるだけ採用したいもの。「この会社で働きたい」という強い気持ちを伝えましょう。

➤ 志望動機のポイント

志望動機としてよく聞かれる質問は以下の3つです。

- なぜ他の業界ではなくこの業界なのか？
- なぜこの業界の中でこの会社を志望するのか？
- この会社でどんな仕事がしたいのか？

志望動機を考える際、重要なのは「業界研究・企業研究・職種研究・自己分析をどれだけ深く行っているか」ということです。最初にその業界や企業に興味を持ったきっかけも大切ですが、それだけでは説得力のある志望動機にはなりません。その業界や企業をさまざまな方法で研究し、感じたことを分析してみましょう。さらには、自己分析で明らかになった自分の長所や短所、考え方などから「自分に合う業界・企業か」「自分のやりたい仕事か」「自分が入りたい会社か」を分析すると、より良い志望動機をつくることができるでしょう。

➤ こんな志望動機はNG！

説得力のある志望動機が簡単に思いつかないからといって、ただ単にその会社の魅力を並べるだけでは志望動機とは言えません。研究不足と判断され、マイナスの印象になってしまいます。かといって会社案内やホームページに書かれている文章を完全に引用してしまうのも良くありません。

➤ 入社への熱意を伝えるには

徹底的に企業研究を行い、そのプロセスや成果を志望動機に盛り込むことで、「入社したい」という熱意は伝わります。ただひとつ気をつけなければならないのは、業界に対する熱意だけでは不十分だということ。「同業種だったら他の会社でも良いのではないか？」と思われるかもしれません。「その会社のどこに魅力を感じるのか」「なぜ同業他社ではなくその会社に入社したいのか」を明確にし、しっかりとアピールしましょう。

➤ 志望動機の表現例

例)「なぜ当社を志望したのですか？」に対する志望動機

私は、「食」を通じて世の中のためになるような企業で働きたいと思っています。私は大学でのゼミを通して食品というものに興味を持ち、また家族の病気などを通して食による健康の改善や生活習慣病予防に興味を持ちました。① 貴社は、安全な食品の提供において積極的な事業展開と研究を実施するなど、私のチャレンジ精神を実現できる企業であると感じました。「食べもの」「飲みもの」から人の健康を守りたいと考えている私は、② 貴社のような「食」を通じて安全と健康を支えることを事業の中心としている企業に、とても大きな魅力を感じます。私も貴社の一員となり、お客様第一の理念の下、③ 安全な「食」を通じて人々の健康に貢献していきたいと考えています。

- ① 企業研究ができていることが伝わる。
- ② なぜこの会社を志望するのかを伝えている。
- ③ この会社でどんな仕事がしたいのかを伝えている。

自分の目と耳で確かめよう!

会社説明会・セミナー



会社説明会・セミナーって何?

会社説明会・セミナーは、企業が事業内容や業績、理念などの情報を直接学生に紹介する情報提供の場です。企業によって開催形式はさまざまですが、どれも企業について詳しい情報が得られる貴重なチャンス! 質疑応答の時間がある会社説明会・セミナーもあるので、疑問点があれば質問し、企業に対する理解を深めましょう。

➤ 大別すれば4タイプ

① 企業説明会

一つの企業が単独で開催する説明会です。その企業の採用担当者と現場で活躍する社員の方から、事業内容や採用方法などを直接聞くことができます。疑問に思ったこと、知りたいことを直接質問できるほか、その企業の実際の雰囲気を感じることができます。

② 合同企業説明会

一つの会場に複数の企業が集まって説明会を行います。予約が不要な場合が多いので、開催されていたら気軽に立ち寄ってみましょう。気になる企業のブースで事業内容や理念などの説明を受けることができます。

③ 学内企業説明会

大学のキャンパス内に企業の採用担当者が集まって開催されるセミナーです。参加企業はその大学の学生に対する採用意欲の高い企業や、キャリアセンターが薦める企業が多いので、ぜひ参加してみましょう。

④ 業界研究セミナー

選考には直接関係しないセミナーです。業界や仕事内容について理解を深めてもらうことを目的として開催されます。本格的な採用が始まる前の、比較的早い時期に開催されますので、情報収集として役立てましょう。

➤ 多くの企業が採用するWeb説明会

Web説明会はWeb会議システムを使い、PCやスマホから参加することができるオンライン型の説明会です。新型コロナウイルスの感染拡大を受け、対面型の説明会形式から、オンラインで実施するWeb説明会形式に実施方法を変更する企業が非常に多くなりました。Web説明会には大きく分けて以下の2種類の方式があります。

□ ライブ配信型説明会

決められた時間に企業がリアルタイムで配信するWeb説明会です。参加している学生からの質問に企業が答えてくれるなど企業と学生双方向のコミュニケーションが可能のため、従来の対面型説明会と同じような感覚で説明会に参加できるのが特徴です。

□ 録画配信型説明会

あらかじめ録画された説明会の動画をオンライン上で公開するWeb説明会です。ライブ配信型と異なりリアルタイムで企業とコミュニケーションをとることはできませんが、好きなタイミングで閲覧することができ、また気になる部分を繰り返して再生することができるのが特徴です。

➤ Web説明会で気をつけるべきこと

Web説明会では、PCやスマホ画面を通して参加するため、対面型の説明会に比べて気がゆるみがちになります。しかし、ライブ配信型説明会では、Web会議システムを通して双方向に繋がるため、参加時には対面型説明会と同様に緊張感を持って参加することが大切です。

参加時に気をつけるべきこと

- ◆ できるだけ自宅で参加するようにする
 - ※ 周りの騒音や不安定な通信環境により企業の説明会が聞きづらくなってしまう恐れがあるので外出先での参加は控えましょう。
- ◆ PCの場合、できれば有線LANに接続しておく
 - ※ 有線LANの接続ができない場合はWi-Fiルーターの近くなど、安定した通信環境を確保しましょう。
- ◆ カメラがオンになっても問題ない服装で参加する
 - ※ 企業によっては参加者のカメラをオンにしなければならない説明会もあります。事前に詳細を確認し、カメラがオンになってもよい服装で参加するようにしましょう。
- ◆ 発言時以外はマイクをオフにしておく

試験対策が勝負の分かれ道!

筆記試験・適性検査



内定獲得への第一関門

筆記試験・適性検査は面接を受ける人数を絞り込み、学生の基礎的な学力や適性を把握するため、多くの企業で実施されています。テスト形式は企業によってさまざまですが、この筆記試験を突破しないと企業の面接を受けることができません。筆記試験の傾向を知って、早めに準備をしておきましょう。

➤ 対策をしっかりと立てて臨もう

□ 適性検査

適性検査には2種類あり、能力適性検査と性格適性検査に分かれます。多くの企業では適性検査として、「SPI」を採用しています。その他の適性検査として、CAB、GAB、クレペリン検査などがあります。

能力適性検査

国語などの言語系能力と数学や理科などの非言語系能力の二つの分野を測定して、業務や職務を処理する能力を判断しています。

性格適性検査

仕事を行う上での性格適性を測定して、採用後の配属部署を決定する際の基礎資料としている企業もあります。

【対策】問題集を使って慣れよう!

能力適性検査の問題は、それほど難易度は高くありませんが、問題数が多いので時間配分を気にする必要があります。そのためにも問題集を1冊購入して、例題を解き、問題や時間に慣れておくようにしましょう。また、自分の得意分野と不得意分野を把握して対策を立てておけば良いでしょう。また、性格適性検査はあまり難しく考えず、リラックスして素直に直感で回答するようにしましょう。

□ 一般常識テスト

国語、数学、英語、理科、社会などの学生時代に学んだ基礎的な知識を問う問題や社会、文化、政治、経済、スポーツなどに関する出来事から出題される時事問題等、幅広い分野から出題されます。学生の基礎学力や知識量、社会への関心度を判断しています。

【対策】ニュースのチェックと基礎の復習を!

時事問題については、普段から新聞に目を通したり、ニュースを見るようにしておきましょう。また一般常識テスト

として出題される問題は、中学校や高校で学んだ内容の問題です。基礎的なことは教科書を復習するか、書店で販売されている参考書を1冊購入して、勉強しておくのが良いでしょう。

□ 論作文

学生が自分の考えを持っていて、それをまとめて文章で表現できるか、論理的に物事を考えることができているかなどを企業が判断するために行われています。文章表現によって、学生の人生観や価値観といった人柄(人間性)も評価しています。

【対策】文章を書く練習をしておこう!

論作文の対策で最も大切なことは、日ごろから文章を書くことに慣れておくことです。論作文の構成は起承転結が基本です。慣れるために実際に何度か時間配分を意識して書いてみましょう。書いた論作文をまわりの人に読んでもらい客観的な意見を聞くことも大切です。



あなたの熱意が運命を左右する！

エントリーシート



エントリーシートって何？

エントリーシートとは、企業が独自に作成した応募書類のことです。人気企業では、多くの学生からのエントリーがあるため、選考の第一段階として、エントリーシートで応募者を絞り込む企業が多くなっています。企業によって出題テーマはさまざま。採用担当者に「会ってみたい」と思わせる内容を書くことが大切です。

➤ 記入時は5つの点に注意しよう

① 具体的な内容を盛り込む

記述内容は、できるだけ具体的かつ分かりやすくまとめるのがポイントです。説得力を持たせるためには、自分自身の体験をもとに具体的なエピソードを盛り込むことが大切です。

② 面接で聞かれて困る内容は書かない

面接官はあなたの書いたエントリーシートを参考に質問をしてきます。記載内容について、どんな質問をされてもしっかり答えられるようにしておきましょう。誇張した内容やマニュアル本の引用など、質問されて困るような内容は書かないように心掛けましょう。

③ 一方的なアピールは控える

自画自賛した内容や表現があると、読み手には全く理解できなかったりすることもあります。また、企業側が求めるポイントとあなたのアピールポイントが違っているということがないように、これまで収集してきた情報をフル活用して、志望企業に合った自分のアピールポイントをチョイスしましょう。

④ エントリーシートは余裕を持って早めに提出を

提出期限を守るのももちろんのこと、できるだけ早めに提出しておくことをお勧めします。提出の締め切りはエントリーシートや採用ホームページなどに書かれていたりするので、しっかりとチェックし、提出期限に間に合わず断念するということがないようにしましょう。

⑤ 必ず下書きを

エントリーシートは記入前に必ずコピーをとっておきましょう。書き終えた後に、誤字・脱字がないかをチェックし、間違いを発見した場合は、修正液を使わずに、最初から書き直しましょう。また、面接前に再確認できるように、記入したシートのコピーも忘れずにとっておきましょう。

➤ 上手な作成はここに注意

いざエントリーシートを書き始めると、うまくまとまらずに頭を抱えてしまうことがあると思います。自己分析や企業研究、表現力が不足していたりと原因はさまざま。そんな時は、以下のことをチェックして、もう一度、整理を試みましょう。

□ 話題がばらばらになっていませんか？

たくさんのことを伝えようとして、話の要素を盛り込みすぎていませんか？限られたスペースの中で、伝えたいポイントをきちんとアピールするためにも、要点を一つに絞り込んで、内容を整理することが大切です。どれも中途半端で伝わらないということがないように、気をつけましょう。

□ “自分らしさ”が表現できていますか？

企業側は決して、あなたに特別な経験を求めているわけではありません。大切なのは、さまざまな経験を通してあなたが感じたことや価値観、そこから学んだことなどを伝えることです。そのためには、「なぜそうしたか？」「どんな風にやったか？」「その結果どうだったか？」「それらは自分にとって今後どう生かせるか？」などの視点でまとめていくと良いでしょう。

□ 書き方に工夫はできていますか？

ただ単に文章を羅列していませんか？少しでも見やすく、分かりやすくするためには書き方を工夫しなければなりません。文章にタイトルをつけたり、強調したいところを太字にしたり、アンダーラインを引いてみたりするなどの工夫をして、見た目のメリハリをつけましょう。全体のバランスを考慮しながらセンスよく仕上げましょう。

➤ 記入例を見よう

次ページは実際のエントリーシートの記入例です。これを参考にしながら、チェックポイントを確認していきましょう！

なぜ当社を志望したのですか。

貴社の企業理念である「業界リーダーを目指す」という思いに共感できたからです。

私は「有言実行、始めるからにはNo1を目指す」ということを座右の銘にしており、貴社は企業理念通り、他社にはない企画開発法で独自の企画を毎年打ち立て、業界シェア率トップを保っていることが専門雑誌で取り上げられるなど、理念が形に表されていることを知りました。この様子はまさに私が考える目標と同じであり、貴社の経営理念のもとでも私もトップを目指したいと思い、志望いたしました。

入社後やってみたい仕事についてお書きください。

私は貴社の営業部において、顧客開拓をしたいと考えています。

私は大学4年間、新聞販売員のアルバイトをしてきました。新聞購読者を増やす仕事で話を聞いてもらえないことが多い状況でした。そこで私は読みやすい記事を持ち歩くなどマニュアルにない工夫を行い、月5件が平均の新規契約の中、平均10件の契約を獲得してきました。私はこの経験から工夫次第でお客様の心を動かすことができることに魅力を感じ、同じく顧客開拓ができると説明会質問時に教えていただいた営業部で力を発揮したいと思っています。

あなたの長所を教えてください。

私の長所は考えたことを実行できる行動力です。

私は大学の留学生へサポートを行うサークルに所属していました。活動中、留学生は、日本人学生と交流する機会が少ないという話を聞き、私は両者の交流会を提案しました。幹事として会場設営や告知などの活動を行った結果、100人以上の参加者を集め、多くの交流を生み出すことに成功しました。この経験のように、考えたことを実行できることが私の長所だと思っています。

□ 「ここで働きたい！」という意思が伝わる

しっかりと企業研究が出来ていて、ある程度、自分の志望する会社の仕事について理解していることが分かります。そして「なぜそれがしたいのか？」という理由に関しても、具体性があり、目標に向かって立ち向かうという強い意思が伝わってきます。

□ 経験から成長したことをアピールする

ポイントの一つに絞って書くと良いでしょう。具体的なエピソードを述べ、そこから何を学んだか、得たことをどのように会社で活かすことができるかをまとめましょう。

□ エピソードが具体的かつ説得力がある

抽象的な内容だと、本当にそれがあなたの強みなのか分かりません。自分自身をうまく伝えるには、まず明確なイメージができるような具体性のあるエピソードで、裏付けをすることが大切です。

➤ エントリーシートの質問例と対策

□ Q1. 学生生活で最も力を入れたことは何ですか？

①音響エレクトロニクスの研究です。音に関する問題を広範囲に調べ、実用的な装置開発を目標に、超音波計測などを応用した研究に取り組んできました。予測していた結果が出ないなど、多くの問題にぶつかりました。問題発生時は、②仲間と解決方法を話し合う時間を設け、外部の有識者に会いに行き意見を聞くなどして解決方法を模索しました。この3年間で、③問題解決のために即座に決断し、行動にうつす力が身につきました。御社でも様々な問題に対応できる力として、活躍できる人間になりたいです。

◆ここがポイント

- ①具体的な研究内容が、簡潔に書かれている
- ②問題をどのように乗り越えたかが、具体的に書かれている
- ③経験から何を学んだかが分かる

□ Q2. あなたが学生時代に身につけたものは何ですか？

①物事を継続できる力です。中学の時に野球を始めた私は、「継続は力なり」という言葉を信じ、毎日1時間の素振り続けました。試合では日々の素振りを思い出し、一心不乱にプレーすることができました。また、②高校3年生の時には4番打者を任せられ、チームから信頼される存在になりました。この素振りは今も続けており、私が生活する上で大きな自信となっています。この経験から、私は社会に出ても物事を継続させることで、自分を磨いていきたいと考えています。

◆ここがポイント

- ①言いたいことを文頭にもってくることで、主張をはっきりさせている
- ②努力の結果、成長したことが伝わる

□ Q3. あなたの強みは何ですか？

①私の強みは探究心、行動力です。高校時代から新聞部に所属し、②インタビュー内容を伝えることの難しさや、多くの人々に与える影響の大きさを肌で感じてきました。インタビューしたスポーツ選手から「諦めないこと」の大切さを学び、誌面づくりに妥協を許さない厳しさを自己に課してきました。さらに、③新聞社で2週間のインターンシップに参加し、先輩からレイアウトや記者としての話し方・聞き方・メモの取り方を学びました。それらの経験で培った探究心や行動力が私の強みです。

◆ここがポイント

- ①結論を文頭に書いているので、分かりやすい
- ②学生時代に学び得たことが分かる
- ③意欲的な性格であることが伝わる

□ Q4. 企業を選ぶ際に重視する点は何ですか？

- ①私が企業選択時において重視する点は、以下の2点です。
 - ◎自分の力が発揮できる環境が整っている
(理由:自分の持っている潜在的な能力を引き出せるような環境で、自分自身を高めていきたいと考えているからです。)
 - ◎尊敬できる社員がいる
(理由:常に目標とできるような人を作り、刺激を受ける職場で働きたいという想いがあるからです。)

◆ここがポイント

- ①質問項目や回答内容によっては、箇条書きにすることで、分かりやすくなる

□ Q5. 入社したら、当社でどんなことをやりたいですか？

私は、貴社の○○○事業にて、新たな市場開発・開拓に取り組みたいと考えております。インターネットメディアが普及している中で、○○市場の課題を的確に読み取り、新たなメディアを発掘することは、今後さらに重要視されると思います。その際に、①私が学生時代に得た“物事を客観的に見据え考える力”は、市場開拓において武器になると確信しています。

◆ここがポイント

- ①自分のセールスポイント・強みを、業務における適性としてアピールしている



採用試験の大きなウエイトを占める

面接

お互いの理解を深める「相互理解の場」

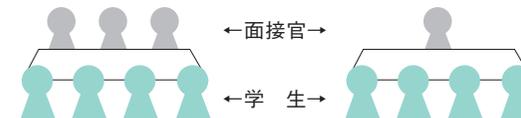
面接とは、学生にとっては「自分が満足して働ける企業か」、企業にとっては「自社に合う人材か」をそれぞれ見極めるための相互理解の場です。筆記試験のように優劣を測るためのものではなく、会話によるコミュニケーションを通じてお互いの理解を深めることを目的としています。通常、内定が出るまでに数回の面接が行われます。



➤ 面接にも色々な種類が

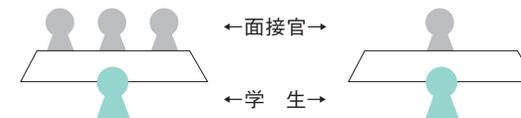
□ グループ面接

複数の学生が、一人あるいは複数の面接官と面接を行う、一次面接など選考の序盤に行われることの多い面接スタイルです。一人ひとりに与えられる時間が短いため、質問意図をつかみ、的確かつ簡潔に話すよう心がけましょう。また他の学生が答えている間の態度もチェックされるので、自分の順番が終わった後も気を抜かないように注意！



□ 個人面接

学生と面接官が一对一、あるいは学生一人と面接官複数で行う面接スタイルです。グループ面接に比べて面接時間は長くなるため、質問に対する回答はより具体的な内容を求められます。主に二次や三次面接で行われます。個人面接は学生にとっても熱意をアピールする絶好のチャンス！質問者の目を見て一つひとつの質問に落ち着いて答えましょう。



□ グループディスカッション

学生数人で、決められたテーマに対し議論を行い、面接官がその様子を観察します。協調性、性格、知識や考えなどがチェックされます。話を進めるリーダー役や話を整理する書記役など、話し合いを進めるために自分が何をしなければならないかを意識し、行動することが大切。チームワークを重視し、議論を展開させることがポイントです。



□ プレゼンテーション面接

あらかじめ用意されたテーマに沿って、決められた時間内で自分の意見や企画を面接官の前で発表する面接スタイルです。相手に納得させるために、自分の意見や企画を筋道を立てて説明するなど、論理的な思考能力や幅広い見識が試されます。発表後には面接官からプレゼンテーション内容について質問されることもあるので、準備は入念に行いましょう！



➤ どんな面接も目的は同じ

面接のスタイルが異なっても、面接は自己PRや志望動機を企業に伝える場であり、コミュニケーション能力が試されていることに変わりはありません。志望動機を明確にし、自信を持って堂々と自分の魅力を伝えましょう！

➤ 面接の流れ

① 面接前

前日のうちに面接場所や開始時間、持ち物をチェックし、提出資料があればもう一度読み直しておきましょう。当日は遅刻をしないよう、少なくとも面接開始15分前には到着できるよう余裕を持って行動しましょう。

② 受付

受付で挨拶をした後、学校名と名前を告げ用件を簡潔に伝えましょう。会社に足を踏み入れた瞬間から、すでに選考はスタートしています。案内していただいたらお礼を言い、途中で社員の方と会った際には軽く会釈をしましょう。

③ 控え室

姿勢を正して静かに自分の番を待ちましょう。応募者同士の大きな声でのおしゃべりや、携帯電話を見ることがないように気をつけましょう。名前を呼ばれたら必ず「はい」と声に出して返答しましょう。

④ 入室

ドアをノックし、面接官の応答の後「失礼いたします」と言って入室。椅子の横に立ち、氏名を名乗り「よろしくお願ひします」と元気良く挨拶します。椅子には面接官に勧められてから着席しましょう。

⑤ 面接

カバンは足元に置き、背筋を伸ばして座りましょう。質問には面接官の目を見てハキハキとした口調で応答するよう心がけます。相手の目を見て話すのが苦手な人は、相手の額からネクタイの結び目までの間に視線を向けて話をしましょう。

⑥ 退室

面接が終了したら、その場で元気に感謝の気持ちを込めて「ありがとうございました」と挨拶をします。ドアの前で再度挨拶をし、静かにドアを閉めて退室。退室しても建物を出るまでは選考が続いているつもりで、気を抜かないようにしましょう。

➤ 面接前にはここに注意しよう

① 志望動機の確認

志望動機は必ずといっていいほど質問される項目です。何故その会社に入りたいのか？自己分析の結果を踏まえて志望動機を的確に説明できるようにしておきましょう。

② 自分の意見・考えをまとめる

面接でよく聞かれる質問のほか、注目されている話題やニュースをチェックし、自分なりの回答・意見・考えを用意しておきましょう。

③ 提出書類の再確認

面接では履歴書やエントリーシートに書いた内容について質問されることも多くあります。内容・誤字脱字のチェックも兼ねて提出書類の再確認をしておきましょう。

④ 確認・準備

当日慌てないように面接の受付・開始時間や、会場への行き方などを事前に確認しておきましょう。また、忘れ物が無いかチェックしておきましょう。

➤ 面接でよく聞かれる質問事例

□ 当社を志望する理由は？

その企業に行きたい理由を説明しましょう。そのためには企業研究をしっかり行い、その企業に対する理解を深めておくことが重要です。自分がその会社で何をしたいのか、どんな強みが発揮できるのかをアピールしましょう。

□ 自己PRをしてください

事前に自己分析をしっかり行い、自分の強みを明確にしておきましょう。強みを裏付けるエピソードを交えて話をすると効果的です。そのエピソードを通して、どのように考え、行動し、何を学んだのかも伝えましょう。

□ 他にどんな会社を受けていますか？

他社での評価や入社意欲を測る質問です。他社からの内定を隠したり、不合格についてまで細かく報告する必要はありません。

□ あなたの長所と短所は何ですか？

長所と短所は関連付けて話すと言力が強まります。短所を話すとき、大切なのは自分をどれだけ客観視できるか。短所は述べるだけでなく、その短所をどのように克服していくかを伝えるようにしましょう。

□ 学生時代に打ち込んだことは？

熱心に取り組んだことであれば、人とは異なる特別なテーマでなくても問題ありません。ただし、その経験に対して何を考え、そこから何を学んだのかを自分の言葉で語れるようにしておきましょう。

➤ その他にもこんな質問が

- 当社の商品についてどう思いますか？
- 10年後の自分像について教えてください
- 他社からも内定がでたらどうしますか？
- 最近印象に残ったニュースは何ですか？
- ゼミや卒論のテーマについて教えてください
- 企業を選ぶ際に重視することは何ですか？
- 当社の強みと弱みは何だと思えますか？

➤ 変わった質問を受ける場合も…

学生の意表をつくような質問を投げかけてくる企業もあります。これは対応力や自分の考えをわかりやすく説明する力などを見るものなので、正解がない場合も多くあります。深読みせずに素直に考えれば良いでしょう。また、黙ってしまわないように、回答の準備をしておきましょう。

- あなたを漢字一文字で表すと？
- あなたを色に例えると？
- あなたを動物に例えると？
- あなたが最も幸せを感じた瞬間は？
- 上司とあなたの意見が分かれたらどうしますか？

➤ 困った時はここに注意しよう

□ 困った質問の切り抜け方

面接官の立場になって考えよう

面接の質問の中にはどのように答えれば良いのか悩むようなものもあります。そんな場合には「この質問から企業は何を知りたいのか」と、面接官の立場になって考えてみましょう。できれば事前にある程度の質問内容を想定し、自分なりの回答を用意しておく、突然困った質問をされても焦らず対応できます。

□ 敬語の使い方

丁寧に話せば、多少の間違ひはOK！

面接の際に「敬語に気を遣いすぎて考えていたことを十分に話せなかった」というのでは逆効果です。多少言葉遣いを間違えても問題ありません。それよりも話すべきことをきちんと表現することが重要です。ただし、学生言葉はNGなので要注意。相手を敬い「です・ます」調で丁寧に話すよう心がけましょう。

□ 目を見て話すのが苦手な人は

「アイゾーン」に視線を向けよう！

面接では、できるだけ面接官の目を見て話すようにしましょう。相手の目を見て話すのが苦手な人は「アイゾーン」と呼ばれる、相手の額からネクタイの結び目までの間に視線を向けておくと、相手には「きちんとこちらを見ている」ように映ります。

□ エントリーシートの活用

面接の資料に使われることが多い！

エントリーシートは書類選考だけでなく、面接の資料としても使われるので、面接の際にエントリーシートの内容について質問されることもよくあります。そのため、エントリーシートには面接で質問して欲しい事柄を中心に書いておくと良いでしょう。

➤ 企業を「逆面接」してみよう！

面接は学生が企業を見極める場でもあります。面接官に質問をする以外にも、受付の対応や社員の服装・身だしなみ、社内の雰囲気などもチェックしてみましょう。実際に感じ取り、自分なりの基準を持って、自分に最も合う企業を見つけましょう。

➤ 失敗してしまった時は…？

面接では慣れないうちは誰でも緊張してしまうものです。たとえ失敗しても落ち込まず、逆に次の面接の戒めにするのです。上手く答えることができなかった質問は、忘れないうちにノートにまとめ、対策を練りましょう。また、他の学生の話し方や立ち居振る舞いで「いいなぁ」と思ったものがあれば、それもメモしておき、次回以降の面接に活かすように心がけましょう。

➡ Web面接・動画選考の注意点

Web上で面接を実施するスタイルや動画選考が近年、急速に広まっています。Webや動画ならではの気をつけるべきポイントを確認しておきましょう。ただし、Web面接や動画選考も、面接の内容や企業側の判断基準は対面での面接と大きな違いはありません。自己分析を行い、いかに自分をアピールできるかが大切です。伝えたいことを自分の言葉で話せるように、しっかりと練習することが大切です。

① Web面接の場合

□面接の前に準備しておくこと

①企業が指定するアプリなどの準備

- ◆事前に登録やダウンロードをして使い方を確認する
初めての人は家族や友人にお願いして、あらかじめ練習を重ねておくこと安心です。
- ◆ID、アカウント名、アイコンなどは就活用の適切なものにする

②場所選び

- ◆静かで、面接に集中できる環境を準備する
- ◆背景に余計なものが映らないように整理する
背景はなるべく壁だけになるように、部屋の中を整理しましょう。無地の壁をバックにするとさらに良いです。
- ◆できるだけ顔に影ができない場所を選ぶ
逆光にならないよう、照明を工夫するなどしましょう。机に白い紙を置くと顔が明るく見えるのでオススメです。
- ◆周囲の音に注意して、家族にも声をかけておく

③パソコン(スマホ)環境の確認

- ◆ネット環境を確認する
通信が安定する有線LANでつないだパソコンがオススメ。Wi-Fiの場合は、電波が常に強い場所を選びましょう。
- ◆パソコンにカメラやマイクがあるかを確認する
カメラが付いていない場合は、USBなどで接続できるWebカメラを用意しましょう。また、声が聞き取りにくい可能性を考慮して、イヤホンを用意するとよいでしょう。
- ◆使用する機器は前日に充電しておく
事前に留守番電話設定や通知音オフなどの設定もしておきましょう。
- ◆スマホの場合は、スタンドを使ってしっかり固定する
- ◆カメラの位置を顔と同じ高さか、少し高く設置する
カメラが上を向いていると、見下ろしているようなアングルになり、顔に影もできるため注意しましょう。

□当日の注意点

①身だしなみ

- ◆服装は上下ともにスーツを着用する
- ◆髪型はきちんとセットする
表情がしっかりと見えるよう、顔に髪がかからないようにし、清潔感のあるヘアスタイルを心がけましょう。

②開始前

- ◆開始10分前にはログインしておく
- ◆手元にメモ用紙とペンを準備しておく
ただし、面接中はメモを取ることに集中しないようにしましょう。

③本番(目線・話し方・表情)

- ◆面接官ではなく、カメラの方に視線を合わせる
対面では面接官の目を見て話すように、オンラインではカメラに向かって話すようにしましょう。
- ◆明るい声で、普段話す声量よりも少し大きめに話す
通信環境の問題で声が聞こえにくいことがあるため、ハキハキと一語一語少しゆっくり話すように意識しましょう。
- ◆常にこやかに
面接官が回線を切るまで笑顔で臨みましょう。

□通信が切れても落ち着いて対処しましょう

Web面接中に接続が切れてしまっても、慌てる必要はありません。電話で不具合が起きてしまったことを企業の担当者に連絡し、その後の指示を仰ぎましょう。

②動画選考の場合

動画選考は、自己PRなどの動画を自分で撮影し、企業に送信するものです。時間は30秒～1分、長くても3分以内のものが多いです。中には、撮り直し回数が決められている企業もありますので、指定された時間の中で収まるように、あらかじめ台本を作り、何度も練習して臨みましょう。また、服装は私服の指定がなければ、スーツで撮影し、髪型や身だしなみなどにも気を配りましょう。

就活パーフェクトガイド 知識編 1

社会人になってからでは遅い!

ビジネスマナー



就活マナーを身につけよう

就職活動を始めると、企業の採用担当者や面接官、先輩といった「社会人」とやり取りをする機会が増えます。社会人の先輩たちとのやり取りは、同年代の友人を相手にするのは違います。ここではメールや手紙の書き方、電話のかけ方、敬語の使い方について紹介します。社会人として最低限のマナーは身につけておきましょう。

➡ メール編

気軽にやり取りができて便利なメールは企業への問い合わせやお礼など、就職活動でも利用する機会が多いツールです。普段から利用することも多いツールなだけに、つつい気が緩みがちになりますが、自分では大丈夫だと思っている表現でも、社会人のメールとしてはマナーに反する表現もあるので十分に気をつけましょう。

①メールアドレス

送り先のメールアドレスをしっかりと確認しましょう。特に「_」(アンダーバー)と「-」(ハイフン)、「0」(ゼロ)と「O」(オー)は間違いやすいので気をつけましょう。

②件名

用件がひと目でわかるような件名をつけ、忘れずに入力しましょう。

③企業名・担当者名

企業名や部署、役職名、担当者の氏名は省略せずに正しく書きましょう。

④挨拶

いきなり用件を切り出すのではなく、相手の様子をたずねる言葉や時候の挨拶から書き始めましょう。

⑤自己紹介

誰からのメールなのかを明らかにするために学校名、氏名を名乗りましょう。

⑥本文

本文はメールの目的が伝わるように簡潔にまとめ、あまり長くなりすぎないように心掛けましょう。また、文章が長くなりそうなら改行をいれたり、段落の最初の行頭は一文字あけないなど、見やすいようにしておきましょう。

⑦挨拶

メールの最後には挨拶を書きましょう。

⑧署名

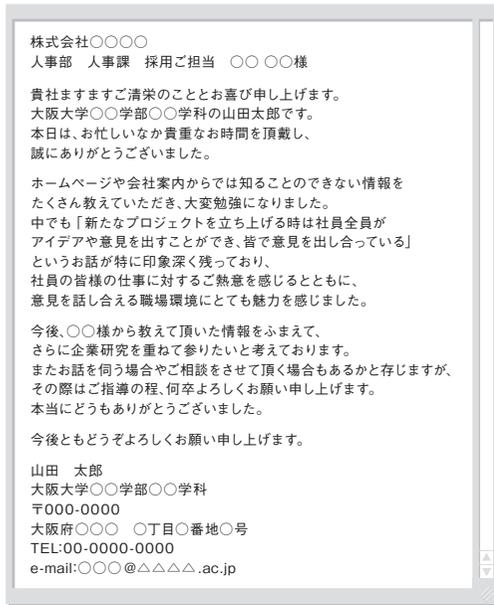
氏名、返信先のメールアドレス、住所、電話番号など連絡先を記載した署名を入れておきましょう。飾り罫や飾り文字は使わないようにしましょう。

メール(例)

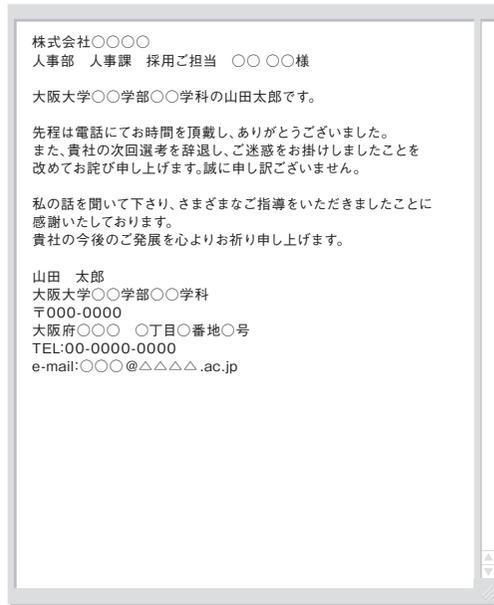
宛先:	○○○@△△△△.co.jp	①
CC:		
件名:	資料請求のお願いにつきまして	②
株式会社○○○○		
人事部 人事課 採用ご担当	○○○様	③
貴社ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。		
④		
お忙しいところ、突然のメールにて失礼致します。		
私は、大阪大学○○学部○○学科に在籍しております		
山田太郎と申します。		
⑤		
現在、就職活動を控えており、企業研究を行っております。		
先日、貴社のホームページを拝見し、事業内容に大変興味を持ち、		
貴社についてさらに詳しく研究を重ねたいと考えております。		
⑥		
会社案内等がございましたら、是非、ご送付いただけませんか。		
⑦		
ご多忙の折とは存じますが、何卒よろしくお願い申し上げます。		
⑧		
山田 太郎		
大阪大学○○学部○○学科		
〒000-0000		
大阪府○○○ 〇丁目〇番地〇号		
TEL:00-0000-0000		
e-mail:○○○@△△△△.ac.jp		

□メール文例

お礼のメール(例)



お詫びのメール(例)



➡メールはここに注意しよう

使用禁止文字:半角カナや機種依存文字(①や(株)など)は、文字化けを起こす可能性があるため使用しないようにしましょう。

添付ファイル:サイズや形式によっては受け取れない場合があるので、送る場合は事前に許可を得ることが大切です。

携帯からのメール:マナー違反ではないですが、できるだけパソコンのメールを使うようにしましょう。

深夜のメール送信:マナー違反ではありませんが、不規則な生活をしていると思われる場合もあるので注意しましょう。

➡電話編

急ぎの連絡や問い合わせなど、電話は就職活動に欠かせません。ただし、電話は相手の顔が見えない分、話し方によって相手に与える印象が変わるので要注意。相手が聞き取りやすいようにはっきりと大きな声で話すだけでなく、礼儀正しい言葉遣いも意識して相手に良い印象を与えましょう。

□用件を整理しましょう

電話をかける前に電話番号、担当者の氏名、部署、役職をチェックし、聞き忘れがないように、用件はまとめてメモしておきましょう。また、始業直後や終業直前、昼休みなど、先方が忙しい時間帯に電話をするのは避けましょう。

□自分から名乗りましょう

電話をかけた後、まず自分から名乗りましょう。「お忙しいところ恐れ入ります。私、大阪大学〇〇学部3年の山田太郎と申します」

□取り次いでもらいましょう

企業の代表番号に電話をかけると、まず総務が、受付につながります。担当者への取り次ぎを依頼しましょう。「人事部人事課採用ご担当の〇〇様はいらっしゃいますでしょうか?」

□相手が電話に出たら

改めて名乗り、電話の目的を伝え、先方の都合を聞きましょう。「お忙しいところ恐れ入ります。私、大阪大学〇〇学部3年の山田太郎と申します。本日は〇〇の件につきましてお電話させていただきました。今、お時間をいただいてもよろしいでしょうか?」

□用件を話しましょう

要点を絞り、簡潔に用件を話しましょう。確認事項は念のため復唱しメモを取っておきましょう。「確認のため復唱させていただきます。〇〇にて〇月〇日〇時から受付開始ですね?」

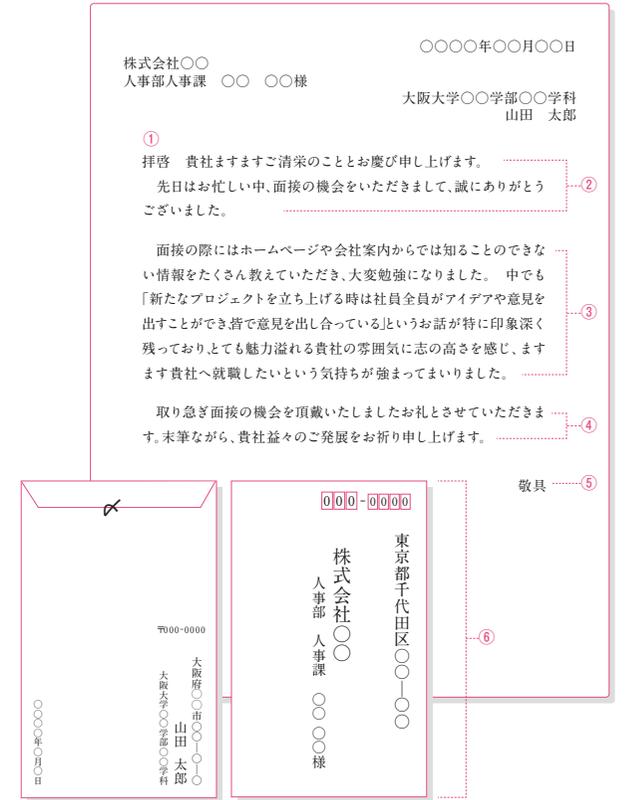
□電話を切るとき

心を込めてお礼を言い、丁寧に電話を切りましょう。「本日はお忙しいところ、ご対応いただき、誠にありがとうございました。それでは失礼いたします」

➡手紙編

最近では、就職活動の際、企業とのやり取りはメールや携帯電話で行うのが主流となっていますが、作成に手間のかかる手紙は相手に誠意を伝えるには最適な方法です。OB・OG訪問や面接などのお礼状は、手紙で書くと、より感謝の気持ちを伝えられるので効果的です。

- ①頭語: 拝啓、謹啓など、手紙の冒頭に書く言葉。頭語と結語は組み合わせが決まっているので使用する際には注意しましょう。
- ②前文: いきなり本題に入らずに、まずは時候の挨拶や相手の様子をたずねる言葉を書きましょう。
- ③主文: 相手に伝えたい用件を書きましょう。送る前に誤字脱字がないか確認しましょう。
- ④末文: 結びの言葉です。結びの挨拶やお礼の文章を書きましょう。
- ⑤結語: 手紙の終わりに書く言葉。頭語に対応した結語を書きましょう。
- ⑥宛名: 封筒で送る場合、宛名を表に、自分の住所、氏名を裏に書きましょう。宛名につける敬称は個人宛であれば「様」、部署宛の場合は「御中」というように使い分けます。また、会社名に付く「株式会社」は(株)と略さないよう注意。住所や自分の大学名、固有名詞についても同様に略さず書きましょう。



➡手紙を送る時はここに注意

お礼状はなるべく早めに送りましょう。訪問当日に書き、翌日投函するのがベターです。また、手紙を書く際には、にじまないように黒のボールペンを使いましょう。書き間違えた場合は、修正液は使用せず、初めから書き直しましょう。

➡敬語編

就職活動中はもちろん、社会人にとっても敬語は重要です。敬語には、目上の人に対して敬意を表す「尊敬語」、自分の立場を低くして、相手に敬意を表す「謙譲語」、丁寧な言葉で敬意を表す「丁寧語」の3種類があるので、それぞれの違いを理解し、状況に応じて正しく使い分けま

	尊敬語(相手が行う動作で用いる)	謙譲語(自分が行う動作で用いる)	丁寧語
する	される／なされる	いたす	します
いる	いらっしゃる／おいでになる	おる	います
言う	言われる／おっしゃる	申す／申し上げる	言います
聞く	聞かれる／お聞きになる	伺う／拝聴する	聞きます
見る	ご覧になる	拝見する	見ます
行く／来る	いらっしゃる	参る／伺う	行きます／来ます

よう。ただし、敬語を完璧に話さなければならない、というわけではありません。大切なのは敬意を払い、節度のある話し方を心掛けるということです。

➡学生言葉はNG!

普段、何気なく使っている「学生言葉」は就職活動の場では通用しません。学生言葉を使わないためには、どのような言葉が学生言葉なのかを知り、うっかり口にしないように普段から心掛けましょう。また、流行語や略語もNGです。

【学生言葉の一例】

「一応～です」「～的な」「何気に～」「～みたいな」「～のような感じの」「なんか～で」「～っていうか」

第一印象で差をつける!

服装と身だしなみ



基本的な就活スタイルとは

会社訪問や面接時、第一印象を大きく左右するのが服装と身だしなみです。スーツは自分の体に合ったものを選び、身だしなみはナチュラル&清潔感のあるスタイルを心掛けましょう。

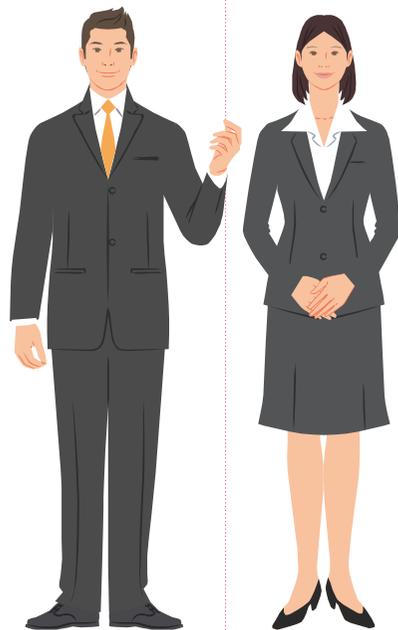
髪型・顔:茶髪・長髪はNG。髪型はすっきりとした、清潔感のあるスタイルを意識しましょう。また、ひげは必ず剃っておくこと。

スーツ:黒や紺、ダークグレーが主流。自分に合ったサイズのスーツを選びましょう。ネクタイはスーツやシャツに合うものを選択。パンツにはしっかりプレスをかけておきましょう。

シャツ:シャツの色は白色が基本。最低でも3、4着は必要。襟や袖口の汚れに注意しましょう。

靴下:白色のソックスやスポーツソックスはNG。黒や紺、茶系のスーツに合う靴下を用意しましょう。

靴:黒や茶系の本革靴が基本。かかとがすり減っていないかチェックし、キレイに磨いておきましょう。



髪型:髪の色は自然な色にしましょう。ロングヘアーは顔が隠れないようにまとめましょう。

メイク:メイクはナチュラルメイクで健康的な清潔感を出すよう心掛けましょう。濃いメイクやノーメイクはNGです。

スーツ:黒や紺、ダークグレーのスーツが人気。スカート・パンツはどちらでもかまいませんが、スカートなら膝が軽く隠れる程度にしましょう。

ブラウス:第1ボタンのないスキップタイプやボタンが全てしまるレギュラータイプのブラウスを選びましょう。ブラウスの色は白が無難です。

アクセサリ/マニキュア:マニキュアはなるべく避け、もし塗るのであれば、透明や薄めのピンクを選びましょう。アクセサリも基本的には身につけないようにしましょう。

ストッキング:黒、柄物はNG。肌の色に近いものを選びましょう。予備のストッキングを持参するのを忘れずに。

靴:あまり派手なデザインのは避け、スーツに合った靴を選びましょう。長時間歩くのであれば、ヒールは低めのものを。

持ち物チェックリスト

必需品

- 提出書類
 - ・履歴書
 - ・卒業見込証明書
 - ・成績証明書
 - ・推薦状
- 筆記用具
- 印鑑・朱肉
- 手帳・メモ
- 地図・路線図
- 学生証

あると便利なもの

- エントリーシート・履歴書のコピー
- 会社案内
- プリペイドやICカード式の乗車券
- 折りたたみ傘
- 予備のストッキング
- 予備の証明写真
- エチケットブラシ
- 靴磨きセット

最後まで気を抜かずに!

内定後の対応



就職活動の仕上げ

晴れて念願の内定を獲得。ただし内定が出たらそれで終わりではなく、キャリアセンターへの連絡や入社承諾書の提出、複数の内定が出ている場合の対応など、内定後にもしなければならぬことがあります。就職活動の知識として、これらのことを頭に入れておきましょう。

➤ 内定と内々定はどう違うのか

内定・内々定は、ともに企業が学生に対して「採用したい」という意思を伝えることを指します。意思の伝え方は企業によって異なり、口頭の場合や文書の場合があります。一般的に10月1日に行われる企業の内定式以前を内々定と呼び、10月1日以降は内定と呼びます。また、正式な労働契約にもとづく拘束力の有無に違いがあります。

▶ 通知の形はさまざま

□口頭による通知

最終面接の場で「内々定です」と直接的に言われる場合もあれば、「来春から一緒にがんばりましょう」「もう就職活動を終えてもらって良いですよ」などと遠まわしに言われる場合もあります。内々定を意味しているのかははっきり分からない場合は、「内々定と考えてよろしいでしょうか?」と確認しておきましょう。

□文書による通知

採用試験が終了した後に、メールや手紙で内定通知が届きます。なお、その後に誓約書などの書類を提出するように求められる企業もあります。

➤ 誓約書を求められた場合は

内定をもらった後で、企業から誓約書(入社承諾書)の提出を求められることがあります。入社意思がある場合は、すみやかに提出しましょう。他の企業への活動を続けているなどで、まだ入社を決められない場合や不安なことがある場合は、提出期限まで待ってもらっても構いませんが、提出が遅くなることを事前に企業へ連絡しておきましょう。また提出を迷った際は、キャリアセンターや家族に相談しましょう。

➤ 複数の企業から内定をもらったら、早めに決断を

複数の企業から内定をもらったとしても、最終的には1社に絞り、他の企業は辞退しなければなりません。内定の返事については回答期限が設けられる場合もあり、いつまでも保留はできません。早めの決断を心掛けましょう。また、事前に複数の企業から内定をもらうことも想定し、優先順位を決めておくといいでしょう。

▶ オワハラの対処法について

オワハラとは、「就職活動オワレハラスメント」の略で、企業が内定と引き換えに就職活動を終えるよう就活生に迫ることを指します。憲法で「職業選択の自由」が保障されているため、企業は内定辞退を拒否することはできませんが、内定辞退に際してこういったトラブルにあった場合は一人で抱え込まず、必ず大学のキャリアセンターなどに相談して対処してください。ただし、内定承諾書の提出後の内定辞退は、企業に少なからず迷惑がかかる行為だということを忘れず、誠意を持って対応するようにしましょう。

➤ 内定を辞退する際は誠意を持って

複数の企業から内定をもらった場合、内定を辞退する必要がある場合があります。企業も、採用のためにたくさんの時間や労力、費用を使っているのに、失礼のないように誠意を持って辞退の意思を伝えましょう。

①できるだけ早く辞退の意思を伝えよう

内定辞退の意思が固まったら、できるだけ早くその意思を伝えましょう。早く伝えることで、企業側も内定辞退者が発生した後の対策を考えることができ、それが他の学生のチャンスを広げることにもなります。

②必要に応じて訪問する

辞退する場合は、人事担当者に電話で辞退の意思を伝えましょう。その際、直接会ってお詫びの気持ちを伝えたい場合は、出向く日時を相談しましょう。電話の段階で「訪問の必要がない」と言われることもありますので、その際はお詫びの手紙を送りましょう。くれぐれも、電話やメールだけで済まそうとしないようにしましょう。

③誠意を持って伝えよう

企業は時間や労力、費用を使って、内定者を決定しています。内定辞退はその労力や費用を無駄にしてしまうこととなりますので、訪問した際には誠意を持って、失礼のない態度で、辞退の意思や理由を伝えましょう。

➡ お世話になった人達に報告とお礼を

企業から内定(=内々定)をもらい、就職先が決定したら、就職活動中にお世話になった人達に報告し、お礼の気持ちを伝えましょう。アドバイスをくれたOB・OGなどに電話で報告し、その後、お礼の手紙を出しましょう。内定をもらった企業にも、お礼の手紙を出しましょう。

□電話でのお礼

- 相手の都合が良いと思われる時間に連絡しよう
- 話す内容を整理しておこう
- 具体的な例を挙げ、感謝の気持ちを伝えよう
例) 面接でスムーズに回答できた
業界に詳しくなることができた
- 携帯電話での通話品質に注意しよう
(雑音が入ったり声が途切れたりしないように)

OB・OGへの電話(例)

「私、大阪大学の△△です。先日は就職活動について色々なアドバイスをいただきまして、ありがとうございました。

おかげさまで、○○社(内定先の方の場合は「御社」)から内定のご連絡をいただくことができました。まずご報告だけでもいいと思い、お電話させていただきました。これもいただいたアドバイスのおかげで、面接で落ち着いて回答できたからだと思います。とても感謝しております。ありがとうございました。来春からは社会人としてがんばっていきますので、今後ともよろしくお願いします。」

□手紙でのお礼

- 手紙はできるだけ早めに出そう
- 手紙のマナー・ルールをしっかり守ろう
- 感謝の気持ちが伝わるようにしましょう

内定先企業への手紙(例)

拝啓 ○○の候、貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、この度、貴社より採用内定の通知をいただき、誠にありがとうございます。貴社に入社できることとなり、とても喜んでおります。

来年4月より、精一杯がんばります。まだまだ未熟ではございますが、今後ともご指導の程、何卒よろしくお願い申し上げます。

敬具

○○○年○月○日

△△株式会社
人事部 人事採用課 田中 花子様

大阪大学○○学部
山田太郎

➡ 内定後もさまざまな行事がある

誓約書(入社承諾書)を企業に提出し、内定が決定した後、入社までに内定者懇親会や内定式、研修会などを行う企業も多くあります。

内定者懇親会や内定式は、内定者を集めて内定者同士での親睦を深めたり、食事会を開いたり、グループワークのような研修などを行います。これから働く会社になるので、積極的に参加し、この機会を活かして会社の雰囲気慣れしておくといいでしょう。

また、研修として通信教育やマナー研修、パソコン研修などを行う企業もあります。入社までに社会人としての基礎能力をつけるために行われます。

リアルな企業の情報をキャッチ!

OB・OG訪問の基礎知識

会社案内や説明会だけではわからないことはたくさんあります。気になる様々なことを知るためには、その企業に勤めている大阪大学のOB・OGに会って、直接話を聞くのが効果的です。

➡ OB・OG訪問とは何か

インターネットを活用した就職活動が当たり前になった現在。だからこそ、実際に現場で働く人の生の声を聞くことや職場の雰囲気を、自分自身の体で感じることが大切なのです。それがなぜ大切なのかというと、大学の先輩であり、社会人の先輩であるOB・OGを訪ねることは、会社の生きた情報を聞き出す絶好のチャンスだからです。例えば、実社会で働いている先輩たちが、会社でどのような働きぶりをしているのか、どんな雰囲気なのか、先輩と後輩の関係や会社の中の風通し、フレンドリーなのか規律が厳しいのかなど、活字にならない生きた情報を手に入れることができます。ただ漠然と行くのではなく、自分の知りたいことや先輩への質問事項など、明確なイメージを持って訪問しましょう。



➡ OB・OG訪問の目的

資料やネットではわからない部分を、自分の足と目と耳を使って実際に調べることが、業界研究・企業研究ではとても重要です。そこで、志望企業がある程度絞り込まれた段階で、業界動向や仕事の内容や職場の雰囲気をつかむためにOB・OG訪問をします。自分なりのフィーリングで感じとってくることは、OB・OG訪問でこそできる大切な企業研究です。また、同じ大阪大学の後輩とはいえ、見ず知らずの人間の訪問に自分の時間を割いてくれるわけですから、先輩にとってはボランティア的な行為だということに十分注意してください。あくまでも礼を失しない程度に疑問や不明な点を質問し、明確にしてもらいましょう。



➡ OB・OG訪問の注意点・ポイント

OB・OG訪問をする際のコツとして、履歴書など自分自身のプロフィールを説明できるようなものを携えて行きましょう。会社によっては、OB・OG訪問が初回の面接になっているケースもあるからです。また、気に掛けてもらえれば、上司や採用の権限がある人に取り次いでくれることもあります。つまり、OB・OG訪問には二つの側面があって、一つが本来の目的である活字にならない情報を受け取るという企業研究の場。そして、もう一つが先輩たちはリクルーター的視点でも見ているので、自分の良いところを伝える、自己アピールの場にもなるのです。

就活ハラスメントに関する注意

最近、就職活動中の学生に対する、OB・OGや採用関係者からのハラスメント被害が発生しています。例えば、自宅や個室環境での面談に誘い出される場合は危険です。そのような誘いは就職活動にそぐわないため、きっぱり断り被害を未然に防止するようにしましょう。万一被害に遭った場合は、一人で悩まず、即座にキャリアセンターなどに相談しましょう。

積極的に声をかけていこう！ OB・OGの探し方

自分の人脈だけでは思い当たらず、どうやって見つけたらいいのかわからない方も多いはず。そんなときは、この本を積極的に活用しながら、まずはキャリアセンターに相談。ほかにも、いろいろな方法があります。

➡ 大学で「OB・OG名簿」を閲覧

吹田、豊中、箕面のキャリアセンターにおいてOB・OG名簿を閲覧することができます。予約は必要ありません。閲覧を希望する場合、各キャリアセンター窓口まで、開室時間内にご来室ください。
なお、名簿の有無は、キャリア支援システム(OB・OG名簿提供企業一覧)のバナーより確認が可能です。

【OB・OG名簿の閲覧ルール】

- ・学生証による確認を行います。学生証がない場合、閲覧できません。
- ・指定された場所(キャリアセンター内など)以外での閲覧はできません。
- ・コピー機、携帯電話・カメラ等の撮影などによる複写はできません。
- ・就職活動以外の目的での使用はできません。

➡ 企業に直接問い合わせる

企業の人事担当者に連絡を取り、OB・OGを紹介してもらおうという方法もあります。また企業の人事部へのアプローチとして、学内の企業セミナーや業界研究会などに参加の企業の採用担当者に質問すれば、OB・OGがどこの部署にいるかなどの情報を教えてくれる場合があります。



ほかにも、
こんな探し方 etc.

- アルバイト先の上司や先輩
- ゼミ・サークルの先輩
- 担当教授
- 両親や兄弟、親戚など

まずは、電話でアプローチ！ 上手なアポの取り方



OB・OGの連絡先がわかったら、まずは訪問のアポを取ります。電話でのアプローチが基本です。自己紹介、訪問の目的、こちらの希望などを簡潔にまとめて伝え、OB・OGからの返事をもらいます。アポを取る時点から、すでにOB・OG訪問は始まっていますので、丁寧な態度で臨みましょう。

電話での会話例 ※アポの電話は、始業や終業の前後、昼休みなどの時間帯をさげましょう。

わざと
「私、大阪大学の○○○○と申します。
△△部の△△様におつなぎいただけますでしょうか？」

直通の電話番号を知っている場合は直接、
知らない場合は、
本社の代表電話番号に連絡します。

不在の場合 戻り時間を確認する

在席の場合 取り込み中でないか確認する

「それでは、また改めて
お電話させていただきます。
何時頃にお戻りになるか
教えていただけますでしょうか？」

「はじめまして。お忙しいところ失礼いたします。
私、大阪大学○○学部の○○と申します。
今、お話をさせていただいてよろしいでしょうか？
本日は、キャリアセンターのOB・OG名簿を見まして、ぜひ
OB・OG訪問をお願いしたいと思い、ご連絡を差し上げました」

多忙の場合 都合を確認する

了承の場合

「それでは、また改めて
お電話させていただきます。
かけ直してご迷惑でない時間を
教えていただけますでしょうか？」

用件を簡潔に話す
手元にメモ用紙を用意しておく
「現在就職活動中で、御社を志望しております。
先輩にお話を伺いたくお電話をさせていただきました。
是非一度、お会いできればと思っております。
お忙しいところ恐縮ですが、
お時間をいただけませんか？」

希望日時を伝える
万一の連絡用に先輩直通のデスクの番号を聞く
「来週か再来週の午後以降で、○○様のご都合が
よろしい日時はありませんでしょうか？」

メールも送ろう
電話でのアプローチが基本ですが、面識のない場合など、いきなりでは失礼に感じるようであれば、先にメールを送っておきましょう。改めてお電話をさせていただく旨を前もってお伝えしておけば、より丁寧です。

内容を復唱し、最後にお礼を言う
先方が受話器を置くのを確認してから電話を切る
「確認のため復唱させていただきます。
日時は○月○日○時から、
場所は△△△でお願いいたします。
本日は、ありがとうございました。
それでは、失礼いたします」

聞きたいこと・企業情報をまとめておこう！ 事前に準備すること

忙しい先輩たちの時間を無駄にしないためにも、訪問企業のホームページや会社四季報を見ればわかるようなことを質問するのはやめましょう。「それは、調べればわかるでしょ」ということは聞かない準備が必要なのです。

➡ 持っていくもの

● メモ帳・筆記用具

会話の中で、印象に残ったエピソードやキーワードなどを書き留めておきましょう。訪問後は、気持ちが熱いうちにアウトプット。情報・感想・印象・評価をすぐにまとめます。そして、自分の志望業界や仕事に対する価値観に変化があったか振り返ってみましょう。



● 質問事項をまとめたノート

事前の準備がOB・OG訪問の成果を決めます。下調べがないと具体的な質問はできないものです。ホームページや会社四季報など事前にわかる基礎的な企業情報をふまえた上で、聞きたいことを箇条書きにした質問ノートを作って持っていくましょう。聞き忘れを防ぐだけでなく、たとえ会話が途切れても、焦ったりしません。

[質問例]

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> 先輩がその業界・企業を志した理由は？ | <input type="checkbox"/> 社内の雰囲気について | <input type="checkbox"/> どんなことがプラス評価になるのか？ |
| <input type="checkbox"/> 具体的な仕事内容は？ | <input type="checkbox"/> 先輩・後輩・同僚のコミュニケーションは？ | <input type="checkbox"/> どんなことがマイナス評価になるのか？ |
| <input type="checkbox"/> 1日のスケジュールについて | <input type="checkbox"/> この会社を受けるために準備したことは？ | <input type="checkbox"/> 自分の意見を話しやすい社風か？ |
| <input type="checkbox"/> 入社の前と後で、ギャップを感じたことは？ | <input type="checkbox"/> 仕事の具体的なやりがいについて | <input type="checkbox"/> 打ち合わせやミーティングの雰囲気は？ |
| <input type="checkbox"/> 選考過程(試験・面接など)について | <input type="checkbox"/> 仕事の具体的な辛い部分について | <input type="checkbox"/> お休みの日に会社の人たちと会う？ |
| <input type="checkbox"/> 面接の際に聞かれたことは？ | <input type="checkbox"/> オンとオフの切り替えについて | <input type="checkbox"/> これまで経験した仕事について |
| <input type="checkbox"/> 平均勤続年数はどれくらいか？ | <input type="checkbox"/> 1日にどんな人と何人くらいに会うのか？ | <input type="checkbox"/> 何時頃、入社しているか？ |
| <input type="checkbox"/> 平均年齢は何歳くらいか？ | <input type="checkbox"/> 仕事で一番夢中になれることは？ | <input type="checkbox"/> 何時頃、退社することが多い？ |
| <input type="checkbox"/> 配属は希望がどの程度考慮されるのか？ | <input type="checkbox"/> 仕事での成功談について | <input type="checkbox"/> 会社に必要人材について思うこと |
| <input type="checkbox"/> この会社に入って良かったことは？ | <input type="checkbox"/> 仕事での失敗談について | <input type="checkbox"/> 自分への印象とアドバイス |

● 履歴書(写真添付)

履歴書のような学生時代のプロフィールを示す書類などを用意しておきましょう。書き方のアドバイスを受けるという意味だけではなく、自分が何に興味を持っているのか、どうして興味を持つようになったのかを説明する上で役に立ちます。できれば写真添付の履歴書を持参すれば、そのままOB・OGに預けることもできる場合もあり、人事部などに渡してもらえるなどの展開も期待できます。



第一印象を大切に臨みましょう。 服装と身だしなみ

第一印象を大きく左右するのが服装と身だしなみです。ナチュラル&清潔感を心掛けましょう。身だしなみを整えることは、相手を気遣い思いやる社会人としてのマナーです。

➡ 服装

スーツ

紺色や黒色、ダークグレーが主流。肩幅や袖丈をチェックし、自然なシルエットになるものを選びましょう。Yシャツは最低でも3、4着は必要。アイロンがけがいらぬ形状記憶タイプが便利です。

バッグ

A4サイズの書類がすっぽり収まる、ブリーフケースタイプのバッグを。デイバックやクリアケースはNGです。

シューズ

黒の本革靴が無難。汚れが目立たないように、クリーナーでこまめに手入れしましょう。靴下は黒か紺、グレー系を。



スーツ

黒や紺、ダークグレーが人気。スカートかパンツかはどちらでもかまいませんが、スカートなら膝に軽くかかるくらいの丈にしましょう。

バッグ

革やナイロン製のバッグがおすすめ。A4サイズの書類が入る大きさを選びましょう。

シューズ

あまり派手なデザインは避けて、スーツに合ったものをセレクト。長時間歩くことも考えて、ヒールは低めに。

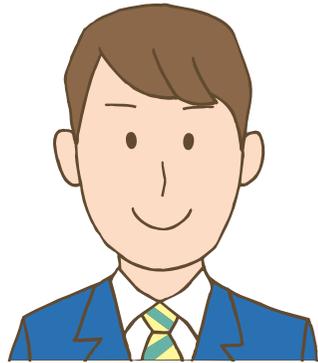


スーツ選びのポイント7か条

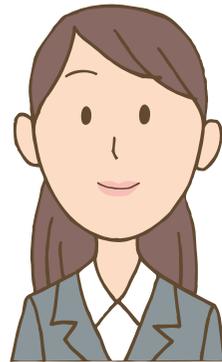
- | | |
|-----------|--|
| 肩 幅 | スーツは「肩で着る」と言われています。肩パッドが、肩のラインからはみだすのは大きすぎる証拠なので要注意。 |
| 胸 回 り | 大きすぎるとボタンをかけたときにたるみができてしまうので気を付けましょう。上着の内側に握りこぶしを入れたときに、少し余裕があるくらいがベストサイズです。 |
| 袖 丈 | シャツの袖は上着から1センチ程度出るのが基本です。 |
| 着 丈 | ヒップラインが隠れるくらいが一般的ですが、少し短めでもOKです。 |
| ウエスト | 指が自然に入るくらいのゆみを目安に好みに応じたサイズで調整しましょう。 |
| パンツ・スカート丈 | パンツは、靴の甲に少しあまる程度の長さ。スカートは、膝が隠れる程度、座った時に膝上5センチ以内になる程度の長さが一般的です。 |
| 裾 | シングルでもダブルでも好みの方を選びましょう。 |

⇒ 身だしなみ

企業によっては、OB・OG訪問が人事と直結している「リクルーター制度」をとっているところもあるので、OB・OG訪問も企業訪問と同じ心構えを持って臨むことが大切です。企業訪問用のスーツか、それに準じているか、服装・身だしなみもしっかりチェックしましょう。



髪型はすっきりとした、清潔感のあるスタイルを意識しましょう。志望業界によらず、カラーリングをしたり、長髪、パーマなどには避けましょう。また、髭は剃って臨みましょう。



ショートでも、ロングでも顔が隠れないようにまとめましょう。清潔感のあるヘアスタイルとマッチするように、メイクもナチュラルに。また、アクセサリーは身につけないほうが無難です。

服装と身だしなみのチェックポイント

頭 髪	髪は見苦しくない長さにスッキリと。寝癖やフケにも注意。強いパーマやカラーリングは避けましょう。
メ イ ク	濃いメイクを避けるのはもちろん、アクセサリーも基本的にはつけないようにしましょう。
爪	きれいに切っておきましょう。マニキュアを塗るのであれば、透明や薄いピンクを選びましょう。
襟	汚れていないかをチェックしましょう。
袖 口	汚れていないかをチェックしましょう。
腕 時 計	時間を厳守するためにも、必ず身に付けておきましょう。
ソックス	白のカジュアルソックスはNG。黒や紺、グレーといった色を選びましょう。
ストッキング	黒、柄物はNG。肌にあった色を用意として一足持参することも忘れずに。
裾	プレスは丁寧しておきましょう。
靴	きちんと磨いて伺いましょう。かかとがすり減っていないかもしっかりチェック。

15分前には面会場所へ。お礼状も忘れずに。訪問の手順&お礼状

先輩たちは忙しい合間をぬって、会う時間を作ってくれています。もちろん遅刻は厳禁。時間に余裕を持って、15分前には面会場所へ到着。訪問後は、お礼のメール(お礼状)を出し、その日のうちに学んだことをまとめることも重要です。

⇒ 企業に訪問する

遅刻は厳禁。面会時間の15分前には到着しておきます。しかし、早く着いたからといって、約束の時間より前に先方呼び出すことは、マナー違反にあたるので注意です。受付があれば、「お忙しいところ、恐れ入ります。私、大阪大学の〇〇と申します。本日〇時に、△△課の△△様にOB・OG訪問の件でお約束をいただいているのですが、ご在席でいらっしゃいますでしょうか?」と申し出ます。受付がなければ、備え付けられている呼び出し用の内線電話か、連絡用にお聞きした先輩の携帯電話にダイヤルして、到着したことを告げましょう。



⇒ OB・OGに会う

限られた貴重な時間。OB・OGからリアルな情報を聞き出すには、「私はこう思っているんだ!」という素直な思いをぶつけてみましょう。それが、具体的であればあるほど、先輩もあなたにあった情報を提供しやすくなります。例えば、「こういうことをしたいと思っています」、「こんなことができるんじゃないかなと思って志望しているんです」。すると、その思いに対して具体的な言葉が返ってきます。「その仕事をやっている人、紹介するよ」「この企業が強いよ」「〇〇のスキルが必要だね」など、今後の就職活動に役立つリアルな情報を新たに発掘できるという、有意義なOB・OG訪問を行うことができます。もちろん、聞き方には配慮が必要です。大学の先輩だからといって、気を抜いて話したり、礼儀に欠けることをしたりすると、すべてを見抜かれて評価されるので注意しましょう。

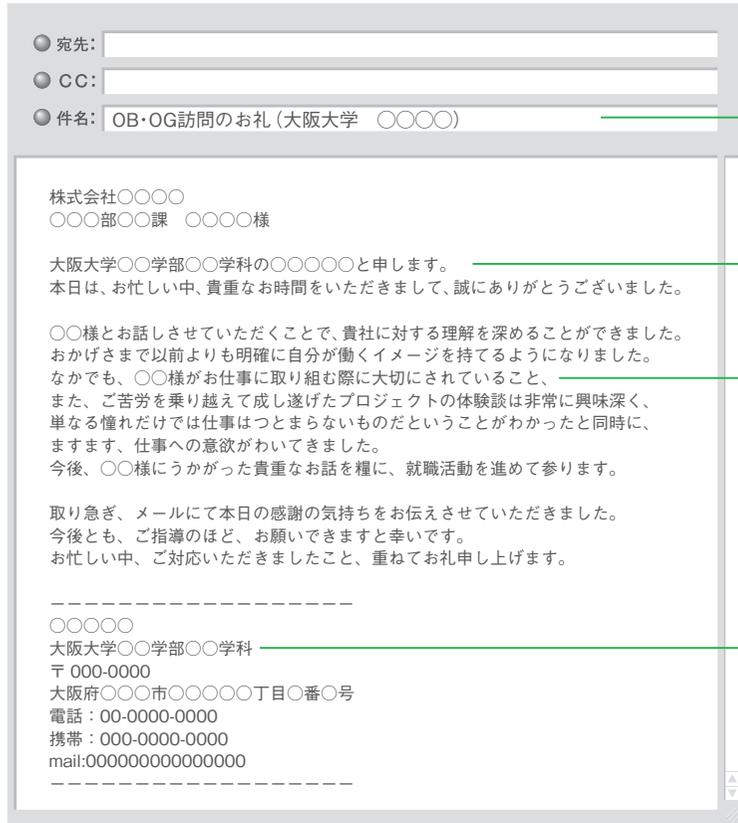


⇒ お礼のメール・お礼状を送る

訪問後にお礼をするのは、大人として当然のマナーです。訪問した日のうちにメールを送り、メールアドレスが分からない場合は、お礼状を出すといでしょう。その際、実際に話を聞いて感じとったこと、勉強になったことなどを交えて書くと、忙しい時間の合間をぬって会ってくれた先輩も、「自分の伝えたいことをわかってくれた」と喜んでくれるはず。そうすれば、今後も就活を続けて行く上で、お願いしたいことや気になることが出てきた時に、再度連絡が取りやすくなります。最終的な進路が決まった際には、必ず結果報告も感謝の気持ちと一緒に送っておきましょう。



●メールの文面例



内容を簡潔に表した
 標題(タイトル)をつけます。

最初に自分が誰なのかわかるように、
 大学名を書き添えて自己紹介をします。

どんなことに感激したのか
 具体的なエピソードを盛り込むことで、
 より感謝の気持ちが伝わります。

メールの最後に署名をつけます。
 今後も連絡の取りやすい
 携帯電話などの番号と
 メールアドレスを明記しておきましょう。

●手紙の文面例

前文(頭語+時候の挨拶)

「拝啓」などの頭語で始まり、時候の挨拶が続きます。「厳寒の候」「爽涼のみぎり」など、季節によって違いますので気を付けましょう。前文を省略する場合は、前略→草々で結びます。また、丁寧な場合は、謹啓→謹白となります。

主文

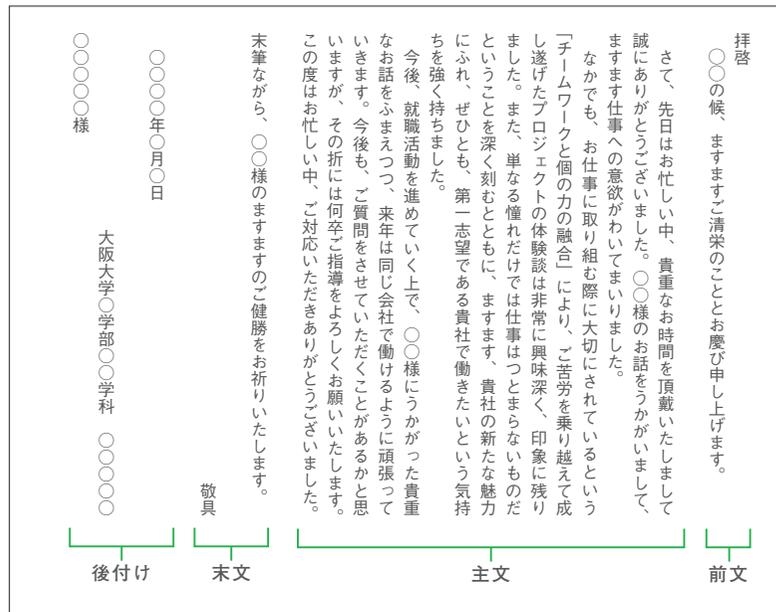
手紙の用件を伝える部分です。「さて」、「このたび」などの言葉を用いながら、本題に入っていきます。ここに、できるだけ具体的なエピソードとともに、先輩への感謝の気持ちを盛り込みましょう。

末文(結びの挨拶+結語)

手紙の締めとなる結びの挨拶で、受け手への敬意を払います。結語は、頭語に対応する「敬具」を使います。

後付け

手紙を書いた日付、署名、宛名を書きます。訪問当日の日付であれば、より感謝の気持ちが伝わります。



OB・OG訪問までに知っておきたい「用語」の知識

売上高

通常1年間という一定の期間に、どれだけ商取引があったかを示す金額です。同一の業種間では、企業規模が比較できますが、異業種間では、必要経費などに差があるため、一概に売上高だけで企業規模を比較できません。

資本金

会社を設立するとき、事業活動をするために用意された最初の元手となるお金。金額は様々ですが、会社の信用度をはかるものと言われています。

創業・設立

一般に、「創業」は事業を開始した日のこと。「設立」は法人組織として登記した日のことを指します。どちらも会社の事業経験の長さを知る目安になりますが、創業は自己申告のため、設立までの時間に空きがあることも多いです。

理念

経営者が企業経営に対して抱く、経営哲学や価値観のこと。何のために経営するのか、その目的実現のために会社がどのように存在するのか、社会の中でどのような位置づけにあるのかなどを明確にします。

福利厚生

働くことによって企業から得られる給与以外のサービスのことで。例えば、通勤手当、住宅手当、社員寮、育児休暇などが挙げられます。一般的に、福利厚生が充実した企業ほど、社員が働きやすい環境の整備に積極的と言えます。

教育制度

新入社員研修に始まり、役職に応じて行われる階層別研修や、個々の職種に必要な知識や技能を修得する職種別研修など、会社には、様々な教育制度があります。入社後のキャリアアップをイメージして、どんな教育制度が整っているのかチェックしておきましょう。

賞与

企業が従業員に対して、臨時的に支給する金銭のこと。「ボーナス」とも言います。夏と冬の年2回が一般的です。賞与の支払いには、支給日とは別に「支給対象期間」と呼ばれる計算期間を設け、その期間内における勤務時間や業務成績などに基づいて、賞与金額が算定されます。

平均勤続年数

企業によって様々ですが、男女比率や平均年齢、年齢構成まで公表されている場合もあります。興味のある企業の社員の年齢層をチェックするとともに、あまり平均勤続年数が短いようであれば、働きやすい会社かどうかという点で難があるかもしれません。

離職率

過去の採用実績の1年あたりの平均人数に、30~40(定年まで働いたと仮定した場合の実働年数)程度を掛けます。それで出た数と、従業員の総数を比較してみます。同じような数になっていれば、離職率は比較的低いと言えます。
※あくまでも目安となる計算方法です。

支店・事業所

他の場所にある本所(本社・本店)の統括を受けている事業所を「支店」と言います。「事業所」とは、経済活動が行われる場所ごとの単位です。単一の経営主体のもとで一定の場所(一区画)を占めて行われます。また、物の生産や販売、サービスの提供が、従業員と設備を有して、継続的に行われていることが原則となっています。

勤務地

全国展開している企業であればあるほど、勤務地は広範囲にわたります。勤務地について希望を考慮してくれる企業もありますが、総合職の場合は、全国転勤可能が前提条件となっています。もしも、実家から通える勤務地を希望するのであれば、はっきりと伝えましょう。

総合職と一般職

様々な職種を経験し、将来的には管理職として期待される総合職。全国展開している企業なら転勤も考えられます。一方、一般職の多くは転勤や異動がなく、採用や待遇等の面で区別されることがあります。事務職、エリア別採用社員などの呼称も使われます。

業界シェア

企業の売上または商品・製品が、所属する業界内で占める割合のことを指します。有名企業でなくても世界トップクラスのシェアを誇る企業も少なくありません。「会社四季報」や「日経業界地図」などの書籍で最新の業界動向の情報を得ることができます。

営業利益・経常利益・増収率

会社が本業から上げる利益を「営業利益」。これに、財務活動から上がる金融収支など、本業以外の損益を加減したものが「経常利益」です。企業の収益力を見るためには、営業利益が経常利益を見ます。前期の売上高に対する増収率を%表示した「増収率」は成長力を測る指標で、一般的に高いほど勢いがあります。

IR

企業が行う投資家向け情報配信および広報活動(Investor Relations)のこと。外国人投資家の増加やWeb上でのコミュニケーション手段の発達を受け、多くの企業が自社HPを活用し、グローバルな視点に立った質の高いIR活動に対する意識が高まっています。



企業の業績やイメージも大切ですが、働きやすい環境であるか、本当にやりたいことが実現できるステージであるかを調べることも重要です。総合的な判断をすることが、充実した就職活動につながります。企業研究をする上で、ビジネス用語や業界用語が頻出します。これらは、業種や職種を問わず、様々な企業を評価するためのキーワードとなります。下記は、ほんの一例ですが、必要な情報を読み解く手がかりとしてください。

株式上場

一般向けに、株式が証券取引所で売買されるようになることを上場と言います。会社として一定の基準をクリアしないと上場できないので、企業評価の目安となりますが、上場していない大企業も多くあります。

「B to B」「B to C」

企業 (business) と一般消費者 (consumer) の取引のことを「B to C」。企業間の取引は「B to B」。ちなみに、一般消費者同士の取引を「C to C」と言います。

ベンチャー企業・スタートアップ企業

ベンチャー企業は、独自のアイデアや技術をもとに、新しい製品やサービスを展開する中小企業のことをいいます。スタートアップ企業はベンチャー企業の中でも特に新しいビジネスモデルで、短期間で急激な成長を目指す企業のことを指します。

M&A

M&Aは「Merger and Acquisition」(合併と吸収)の略。事業領域の多角化や事業規模の拡大を狙い、企業同士が合併したり、ある企業が他の企業を子会社化することを指します。近年では様々な業界でM&Aが活発になり、業界再編が進んでいます。

連結対象子会社、持分法適用会社

連結決算の対象となる子会社のことを「連結対象子会社」と言います。また、非連結子会社や関連会社であっても、企業グループ全体に影響を与える場合の会計方法として「持分法適用会社」があります。ただし、連結と持分法が、連結財務諸表上の当期損益および純資産に与える影響は同じです。

連結事業

企業同士が連結して事業を行っている状態のこと。子会社やグループ会社がまとまり、利益を表示している場合もあります。「会社四季報」では部門別売上構成比として、売上全体に占める各事業の割合が紹介されています。社名などからイメージするのが難しいような事業が会社の柱となるなど、意外な発見があります。

OJT、Off JT

職場において上司や先輩などから、実際の職務を通じた実践的なトレーニングや教育を受けることをOJT (On The Job Training)、逆に、職場環境から物理的・時間的に離れたところで、職務上のトレーニング教育を行うことをOff JTと言います。

フレックスタイム制

変形労働時間制の一つで、誰もが就業していなければならないコアタイムと出退社が個人の自由で決められるフレキシブルタイムとに就業時間を分け、総就業時間を法定労働時間内で運用する制度のことです。

ワーク・ライフ・バランス

仕事と生活の調和。仕事を充実させながらもプライベートの時間も持つことで、仕事と生活の相乗効果を高める取り組みのことをいいます。働き方改革が進む中で、よりワーク・ライフ・バランスが見直されるようになりました。

コンプライアンス

「法令遵守」という欧米の企業を中心に発達した概念で、法律や社会的な倫理、規範を守って行動することを指します。日本でも相次ぐ企業不祥事などにより、社内ルールの確立や業務マニュアルの整備など、多くの企業で重視されるようになりました。

就活エージェント

求人紹介や就職相談、面接対策など、就活に精通しているアドバイザーが就活全般のサポートを行ってくれるサービスのことをいいます。人材派遣や求人紹介をしている企業で利用することが可能です。

リクルーター

人事担当者以外で、採用の補助として採用活動に関わる社員のこと。同じ大学の出身者や若手社員が担当することが多いです。一次選考を兼ねて、人事面接の前に絞り込みの面接を任されている場合もあります。

通年採用

企業が年間を通じて採用活動を行うことで、既卒者や留学生も含め、幅広く門戸を広げることを目的としています。通年採用を行う企業が増えてきており、エントリーの機会が増えるなどのメリットがある一方で、一括採用ではない分、企業の選考基準が高まるため、しっかりとした準備が必要になります。

1day仕事体験

就業体験のうち、1日で完結するプログラムのことをいいます。業界・企業説明や簡単なワーク、先輩社員との座談会、施設見学などが行われます。1開催あたりの受け入れ人数が多く、比較的参加しやすいのも特徴です。

逆求人

学生が就職を希望する企業に自ら応募する通常の求人とは逆に、企業から学生にアプローチする方法のこと。学生は逆求人型サイトで自己PRやスキルを登録し、企業へ自分をアピールすることが必要です。

集めた情報を整理しよう！

企業チェックシート

事業内容や職場環境をはじめ、企業の情報をリアルに知ることができるOB・OG訪問。社員と1対1で話せるなど、企業の雰囲気を感じとれる絶好のチャンスです。こうして集めた情報を随時、整理・蓄積して「自分視点」の就職活動を進めていきましょう。

➔ 目的

必要な情報とは何かを見極めるには、自分にとっての基準をしっかりと持つことが大切です。それは必ずしも一つではなく、複数あるはず。そこで、自分にとっての優先順位やウエイトにそって、中身の濃い企業研究を進めていくのに役立つのが、記入式の企業チェックシートです。どの部分を切り取って、どの部分を吸収していくのか、フォームを作ることで一目瞭然。自分視点の評価基準も定まってきます。



➔ チェック～記入するポイント

関心を持っているモノ・コトに関連している業界から、企業チェックシートを記入していきましょう。なぜ、その業界を知ったのか、興味を持ったのかという、きっかけを把握しておきます。さらに、企業の情報をリアルに知ることができるOB・OG訪問で感じた印象や情報を整理してまとめておきましょう。自分なりの切り口を持って、改めて自分の志望に合致している企業なのかを吟味することで、可能性が広がっていくはずですよ。

➔ 記入方法

まずは、志望企業の基本データをチェックします。事業内容や財務状況、勤務条件など客観的なデータを調べた上で、「自分視点」を持って総合的な企業イメージを捉えていきましょう。あふれんばかりの情報源から必要な情報を探することも実力の一つです。自分を活かせる企業の特徴や身につけたいスキルに対する研修の有無、そこで求められる能力についてなどを記入しながら、自分とのリンクを中心に企業研究を進めていきましょう。



記入式 企業チェックシート (Check!)

会社名					事業内容
住所	〒				
ウェブサイトURL					
電話					
企業内容	設立	代表者	人事担当部署	氏名	
	資本金	経常利益	勤務条件	初任給	ボーナス
	売上高	株価		平均年収	勤務時間
	従業員数	平均年齢		休日	休暇
<ul style="list-style-type: none"> ●OB・OG訪問時の印象 ●自分の強みと結びつけられる企業の特徴 ●自分がやりたい職種・部署とそこで求められる能力 ●自分が身につけたいスキルに対して、どういう研修制度があるのか 					
自分なりの着眼点			その回答		

企業研究とリンクする！

自己アピールシート

これまで行ってきた自己分析をもとに、実践的な自己アピールシートを作りましょう。OB・OG訪問や企業研究で知った特徴と自分の強みを照らし合わせながら、あなたの持つ魅力をどのようにアピールすることが最も効果的なのかを考えていきます。

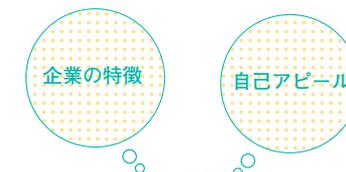
➔ 目的

今まで就職ガイダンスや各種セミナーに参加するなど、様々な就職活動の準備をしてきたことと思います。すでに、あなたなりの自己分析もすすんでいるはずです。しかし、その自己分析の中で見つけた自分の長所や、あなたが強みだと考えている経験や能力が、そのまま志望する企業にとっても魅力的に映るとは限りません。OB・OG訪問や企業研究などを進めていく中で、あなたが見つけた企業の特徴に対して、自分の強みをどのようにアピールできるのかを書き出していきましょう。



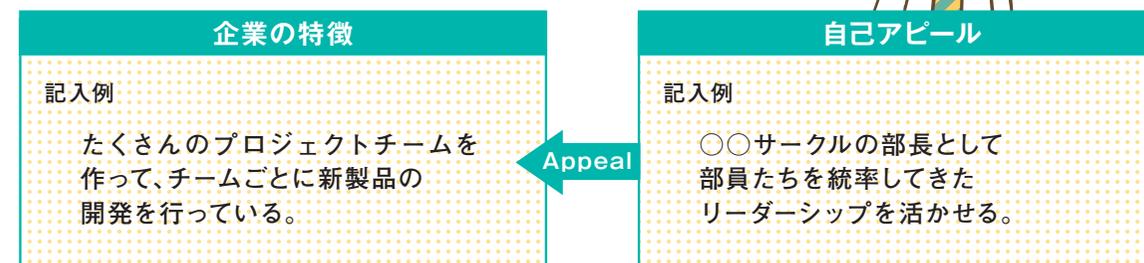
➔ アピール～記入するポイント

例えば、実力主義の外資系企業であるとか、チームワークを重視した組織力で伸びてきた企業であるとか、様々な企業の特徴があるはずです。そこに、これまであなたが行ってきた自己分析をもとに見えてきた「自分の強み」を当てはめていきましょう。「語学力に自信があり、海外留学の経験もある」、「サークル活動での人望が厚く、部長を務めた」などの経験や能力を、企業の特徴にあわせてアピールしていきます。



➔ 記入方法

まず、OB・OG訪問や企業研究で知った企業の特徴を左側に書きます。右側には、それに訴えることができる自分の強みを具体的に記入していきます。ムードメーカーなどの性格的な長所であれば、さらに具体的にどんな場面に役立つかも考えてみましょう。



企業の特徴 OB・OG訪問や企業研究で知った特徴	自己アピール 企業の特徴に訴えることができる自分の強み

就職活動関連リンク集

注：OB・OG名簿提供企業一覧、インターンシップ体験記、就職活動体験記については、CLEへログインしている状態でQRコードの読み込み・URLのクリックを行ってください。

キャリア支援システム

求人票やインターンシップ情報、学内ガイダンスをチェック！キャリア相談の予約、オンライン面接や録画面接を静かな環境でご利用いただけるオンライン就活ブースの予約もできます。
<https://sp-uc.career-tasu.jp/login/?id=6cb31723964a2f7b28fba78ea39277d5>



大阪大学 キャリアセンター

キャリア支援に関する情報が満載。
迷ったらココから！
<https://career.osaka-u.ac.jp/>



OB・OG名簿 提供企業一覧

詳細は各学生センターで閲覧できます。閲覧希望者は、学生証と筆記用具・メモ帳を持参してください。
https://www.cle.osaka-u.ac.jp/webapps/blackboard/content/listContent.jsp?course_id=_207481_1&content_id=_1859450_1



就活サポート

進路・就職相談の方法やOB・OG訪問、キャリアサポーター（内定を得た先輩による支援）制度などをご紹介します。
<https://career.osaka-u.ac.jp/after/#support>



大阪大学生のための 就職情報ネット

就職活動ガイドブックのデジタル版。いつでも気軽に情報収集を。
<https://job23.js88.com/hp/u?type=20230118>



就活にあたって・ 在学生の方へ（就活前）

キャリア形成の考え方、就活の進め方や先輩の就活体験記など。
<https://career.osaka-u.ac.jp/student/>



キャリアガイダンス 年間スケジュール

学内開催の就職・キャリアガイダンスを積極的に活用しよう！
<https://career.osaka-u.ac.jp/files/schedule.pdf>



インターンシップ体験記

過去にインターンシップに参加した学生の体験記を掲載しています。
https://www.cle.osaka-u.ac.jp/webapps/blackboard/content/listContent.jsp?course_id=_207481_1&content_id=_1859145_1



就職活動体験記

就職活動を終えた先輩たちの体験記を掲載しています。ぜひ参考にしてくださいね。
https://www.cle.osaka-u.ac.jp/webapps/blackboard/content/listContent.jsp?course_id=_207481_1&content_id=_1859432_1



CIEE (Center for International Education and Exchange)

国際教育交流センターでは留学生の就職活動をサポートするため「キャリア相談コーナー」を開室しています。
https://ciee.osaka-u.ac.jp/en/student_support/career_support/



キャンパスライフ 健康支援・相談センター

ここからだのコンシェルジュ。お気軽にお問合せください。
<https://hacc.osaka-u.ac.jp/ja/>



就職活動

ガイドブック 2026

発行：大阪大学キャリアセンター