

就職したい学生の皆さんへのアドバイス1　自分探しはやめなさい！

就職したい学生さんへのアドバイスをこれから書いていこうと思います。

第1回は「自分探しはやめなさい！」

キャリア教育などで必ずやるのが、自分に合った仕事を探すために、自分の性格を見つめなおすこと。

自分を見つめなおせば、自分に合った仕事は見つかるかもしれません、はたして、その仕事ができる会社に就職できるのでしょうか？

自分に合った仕事のできる職場を求めて、エントリーシートを出し続けても、説明会にすら呼ばれない。

そんな経験をお持ちの方は多いはず。

自分探しをいくらしても、就職はできないのです。

では、就職したいと思ったら、何をまずすべきなのか。

1. 自分の学校の卒業生の就職先を調べる

自分と同じ学部や学科の卒業生がいるどこに就職できているのかを洗い出す。

2. その中から興味のある業界を決める

3. 各社の各業界におけるランクを調べる

同ランクの会社に就職できる可能性があります。

むやみやたらとエントリーシートを出しても、無駄です。

採用する側は採用する大学と学部をすでに決めているからです。

エントリーシートは大学名・学部名だけ見られ、説明会への招待をしているのが実態です。指定された大学の学生しか応募できないという指定校制というものが昔あり、廃止されました。実際には、現在も存在しています。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス2 会社ではなく業界を選ぼう

採用面接で必ず聞かれるのが、「ほかにどのような会社を受けていますか?」という質問。

受験している会社の業種がバラバラだとまず受かりません。

なぜなら、社会に出て何をしようとしているのかがわからないからです。

業種によって、社会に貢献できる内容が大きく変わってきます。

業種によって、仕事内容も大きく違います。

業種を選ぶことは仕事を選ぶことです。

同業種であれば、会社が異なっても仕事内容は大きく変わりません。

会社を選ぶ前に、まず、業種を選んでください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス3 業界の中で採用してくれる会社を選ぼう

就職したい業界を選んだら、次にやることは採用してくれる会社を選ぶこと。

あなたが入社したい会社ではありません。

採用してくれる可能性の高い会社を選ぶ必要があります。

いくら、あなたが入りたくても、採用する会社側は、すでに採用する大学・学部を決めています。

それ以外の大学・学部から応募があっても、説明会に呼びません。

アドバイス1で書いたとおり、実質的に指定校制は存在しています。これが現実。

したがって、

1. 就職したい業界に自分の大学・学部の卒業生が入社しているかどうかを調べる。

卒業生がない業界はあきらめる。

それでも挑戦するのであれば、かなり、厳しいことになることを覚悟すること。

2. 卒業生が入社している会社の業界内ランキングを調べ、同レベルの会社を探す。

3. 自分の大学・学部の中での自分自身のランキングを明らかにする。

成績から、平均なのか、上位なのか、下位なのかを調べ明らかにすること

4. 平均ならば、2で洗い出した会社へエントリー、上位ならば、少し上のランクの会社を含めてエントリー、下位ならば、下のランクの会社にエントリーする。

そうすれば、高い確率で説明会に呼ばれます。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス4 エントリーシートは提案書

エントリーシートは自分自身を、志望会社に売り込むためのものです。
企業の営業が、見込み客に自社製品を売り込むのと同じです。
企業に対して、自社製品を売り込むために不可欠なのが提案書です。
自社製品はどのような製品で、購入するとどのようなメリットがあるかが書かれています。
見込み客は提案書に基づき、稟議書を書き、社内承認を得て購入します。

エントリーシートは、自分自身を志望会社に採用してもらうための提案書です。
提案書であれば、必ず書かなければいけない項目があります。
しかも、記憶に残る魅力的な言葉で。

それは、次の4つです。

1. 自社の商品・サービス内容
 - どのような商品・サービスなのか
 - なぜ、顧客に購入してもらいたいのか
 - 商品・サービスは顧客に何を提供するのか
2. 顧客にとっての購入メリット
 - 顧客のどのような問題が解決されるのか
3. 自社のアピールポイント
 - なぜ他社の商品・サービスではなく、自社の商品・サービスを購入すると顧客にとって何がよいのか
4. なぜいまなのか
 - いま購入する顧客にとってのメリット、必然性

これをエントリーシートに当てはめるとどうなるでしょうか？

1. 自分自身の内容
 - 私はどのような人間か
 - なぜ、この業界・会社を志望しているのか
 - この業界・会社でどのような仕事をしたいのか
2. 採用する会社にとってのメリット
 - 私を採用すると会社にとって、どのようなメリットがあるのか

3. 私のアピールポイント

なぜ他の志望者ではなく私を採用すべきなのか。私を採用すると、会社にとって何がよいのか

4. なぜ、いま、採用する（面接に進める）べきなのか

いま、採用（面接に進めること）を決める会社にとってのメリット、必然性

これらが、採用担当者の記憶に残る魅力的な言葉で、エントリーシートに書かれていなければならぬのです。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス5 「自分自身の内容」をどう書けば採用されるのか

前回、エントリーシートは自分自身を志望会社に売り込むための提案書なので、次の項目を採用担当者の記憶に残る魅力的な言葉で書かれていなければならないことをお話ししました。

1. 自分自身の内容

私はどのような人間か

なぜ、この業界・会社を志望しているのか

この業界・会社でどのような仕事をしたいのか

2. 採用する会社にとってのメリット

私を採用すると会社にとって、どのようなメリットがあるのか

3. 私のアピールポイント

なぜ他の志望者ではなく私を採用すべきなのか。私を採用すると、会社にとって何がよいのか

4. なぜ、いま、採用する（面接に進める）べきなのか

いま、採用（面接に進めること）を決める会社にとってのメリット、必然性

まずは、「自分自身の内容」から。

（1）自分はどのような人間なのか

大学名、学部名、出身地、部活、サークル、アルバイト、長所、短所など、考えられるものをすべて挙げてください。

（2）なぜ、この業界・会社を志望しているのか

志望理由も同様に考えられるものをすべて挙げてください。

（3）この業界・会社でどのような仕事をしたいのか

また、同様にやりたい仕事の内容をすべて挙げてください。

（2）、（3）がほとんど書けない人は、志望している業界、会社の内容、仕事内容を調べ直してください。ネット情報や書籍だけではなく、その業界・会社で働いている先輩や知り合いの方から直接お話しを聴いて生情報を集められればベストです。

（1）、（2）、（3）の情報が集まつたら、ここからが重要です。

集めた情報の中から、採用担当者が読んで、採用したくなるストーリーを作ってください。

採用者の視点で見ることが重要です。あなたの視点ではありません。

「ありのまま」に書いても採用はされません。ストーリーが必要なのです。

(1)、(2)、(3) 間で論理のとびがなく、わかりやすい魅力的なストーリーを作ってください。

たとえば、

(1) 私はH大学T学部のAです。卒論では、地元企業のマーケティング業務を分析し、インターネット活用したマーケティング方法について書きました。

(2) 卒論でインターネットの活用方法を研究する中で、非常に興味を持ち、また、まだまだ、いろいろな活用方法があると思い、IT業界に入りたいと思っています。特に御社はIT業界の中で、インターネット・マーケティングに力を入れられているため、ぜひ、御社で働きたいと思っています。

(3) マーケティングだけに限らず、ITの新しい活用方法を提案し実現していく仕事をしたいと思っています。

200字程度の文章で書いてください。長文にならないように。例文は244文字です。

これを採用者にすべて記憶させることは不可能です。人間の記憶容量は非常に少ないからです。

関連のない数字は7ヶタ±2ヶタしか覚えられないと言われています。(マジック7と言います)

したがって、もっと、要約する必要があります。50字程度に。

枝葉の部分は削除して、採用者にとって魅力的な部分だけを残します。

たとえば、

「卒論テーマは、インターネット・マーケティングです。御社は、この分野に力を入れられているため、御社で新しい活用方法を提案し実現したいのです。」(69文字)

さらに、採用担当者の記憶に残ってほしいキーワードをこの中から、2、3個決めてください。

例だと、「卒論」、「インターネット・マーケティング」、「新しい活用方法」になります。

このキーワードをエントリーシートや面接で強調すれば、採用担当者の記憶に残り、内定獲得に一步近づくことができます。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス6 採用される「メリット」、「アピールポイント」

次は、あなたを採用したときの会社側のメリット、私のアピールポイントとして考えられるものをすべて挙げてください。思いつくままにすべて挙げましょう。

多少、誇大広告でもかまいません。他の人にはないあなたの良い点をすべて挙げてください。すべて挙げたらば、その中から、次の二つに該当するものを残し、あとはすべて捨ててください。

- (1) 志望会社にとってメリットとなる理由が明らかなもの
- (2) 具体的な事例などがあるもの

理由がなくそれを裏打ちする事例のないものは、相手に信じてもらえません。

多少、盛った内容であってもかまいませんが、根拠レスは人間性を疑われることになりますので、注意しましょう

就職したい学生の皆さんへのアドバイス7　なぜ、いま、採用する（面接に進める）べきなのか

次は、「なぜ、いま、採用する（面接に進める）べきなのか」を考えてすべて挙げてください。

妥当な理由は見つかりましたか？

例えば、「この業界で働くことが目的です。」と書けば、「同業他社になので同業他社の他社に取られる可能性があるな。」と採用担当者は感じ、結論を急ぎます。

「内定を何社も取って、喜ぶようなことはしません。」と書けば、「早く内定を出せば、確保できるな。」と採用担当者は思うでしょう。

相手の心理を考えて、結論を急ぐべき理由を考えてください。

さあ、これで、次の1～4まですべて揃いました。準備完了。

1. 自分自身の内容
2. 採用する会社にとってのメリット
3. 私のアピールポイント
4. なぜ、いま、採用する（面接に進める）べきなのか

すべて、書けましたか？

書けない人は、業界・会社・自分に関する情報不足です。

情報を集めてください。

来年度の就活時期は遅くなるようですが、のんびりしていたら、内定を志望会社から勝ち取ることはできません。いまから、情報を集めて、真剣に上の1～4を考えてください。結構、時間がかかります。

これだけ、揃っていれば、あとは、表現の問題だけです。それは、次回以降で。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス8　今までの補足

1回から7回まで書いてきた中で、読み直してみると補足が必要だなと思う点が2つありましたので、ここで書いておきます。

(補足1)

第1回では、

就職したいと思ったら、何をまずすべきなのか。

1. 自分の学校の卒業生の就職先を調べる

自分と同じ学部や学科の卒業生がいるどこに就職できているのかを洗い出す。

2. その中から興味のある業界を決める

3. 各社の各業界におけるランクを調べる

と書き、

第3回では、

1. 就職したい業界に自分の大学・学部の卒業生が入社しているかどうかを調べる。

卒業生がいない業界はあきらめる。

それでも挑戦するのであれば、かなり、厳しいことになることを覚悟すること。

2. 卒業生が入社している会社の業界内ランキングを調べ、同レベルの会社を探す。

3. 自分の大学・学部の中での自分自身のランキングを明らかにする。

成績から、平均なのか、上位なのか、下位なのかを調べ明らかにすること。

と書きました。

卒業生の就職先を調べると、業界を決める順番が逆になっています。

おかしいなと思われた方もいると思いますが、この順番はどちらが先でもかまいません。

(補足2)

第5回で「自分自身の内容」を200字程度で書き、さらに50字程度に要約し、さらにキーワード2~3個にまとめるように書きました。

第6回、第7回で、「採用する会社にとってのメリット」、「私のアピールポイント」、「なぜ、いま、採用する（面接に進める）べきなのか」ではこの点を書き忘れました。

これらを考えるときも、同様に、200字程度で書き、さらに50字程度に要約し、さらにキーワード2~3個にまとめ、採用担当者の記憶に残るような文章、言葉を考えてください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 10 起承転結で書くな、話すな！

文章を書いたり、話したりするときに、「起承転結に書きなさい、話しなさい。」と言われます。

起：物語の導入部

承：「承」は「受ける」を表し、「起」で提起した事柄を受け、さらに進めて理解を促す

転：物語の核となる部分。「ヤマ」ともいわれる。

結：結論。「オチ」とも呼ばれる部分

古典的な例として、

起：「京の三条の」糸屋の娘

承：姉は十六妹十四

転：諸国大名は弓矢で殺す

結：糸屋の娘は目で殺す

落語は、まさにこの順番で話されます。

起承転結は物語としてはよいのですが、ビジネスの世界ではダメなのです。

ビジネスの世界では、「結論が先」が求められます。

なぜなら、みんな忙しいから。

長い文章や話しを延々と読み、聴いたのちに、ようやくたどりついた結論が自分に関係なかったら、時間の無駄です。ビジネスの世界では、時間は非常に貴重な資源です。それを浪費されては困ります。

エントリーシートを書くときも、面接で話すときも、次の順番を守ってください。

1.結論

2.理由、根拠

理由、根拠のない結論は単なる思い込みです。

3.理由、根拠を裏付ける事例

理由、根拠の説得力を増すために、できるだけ具体的な事例で裏打ちしてください。

4.結論

最後にもう一度結論。人間の記憶力は限られています。結論を印象付けるために、もう一度結論を述べる必要があります。

新入社員研修の中で、この順番で話し、書き、プレゼンをする研修を行いますが、学生時代に成績優秀な人ほど、起承転結が身についていて、なかなか、この順番で話したり、書いたりすることができません。

ビジネスの世界に入るための就活の間に、このスキルを身に着けるようにしてください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 11 採用担当者の関心をひく魅力的な言葉を身に着けるには

エントリーシートに書く内容、書く順番、面接で話す内容・話す順番はご理解いただけたと思います。

母国語である日本語で書き・話すのですから、何の問題もないと考えるのは大きな間違いです。

採用担当者の関心を引く魅力的な言葉で書き・話す必要があります。

同じことを同じ順番で話しても、使う言葉によって伝わり方が違います。CM もキャッチャーによって売上が大きく変わります。このブログもタイトルによって、PV 数が大きく変わります。

では、どうやれば、採用担当者の関心をひく魅力的な言葉を身に着けられるのでしょうか？
それは、本・新聞を毎日読むことです。

頭の中インプットされていないものはアウトプットできません。言葉も同じです。頭にインプットされていない言葉は使うことができないのです。

日常的に新聞・本を読む習慣がない学生が非常に増えています。そのため、自分の言いたいことを適切な言葉で、相手の関心をひく言葉で表現できずに、コピペだらけの文章を書く学生が増えています。

就職したい学生の方は、これから、毎日、習慣として、新聞・本を読み、多くの魅力的な日本語を身に着けてください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 12 適性検査に合格するには

エントリーシートが通過して、説明会によばれ、次に待っているのが適性検査という名の筆記試験。

ここを突破できなければ 1 次面接に進めません。

ところが、「最近、適性検査で落ちる人が多く、面接できずに困っています。原因は読解力のなさ。問題を正しく理解できない人が多いみたいです。」と、大手 IT 企業の採用担当者は嘆いています。

読解力がなぜないのか。その原因は文章を日常的に読まないから。新聞や本を読むことを習慣にしていない人が多いから。

本・新聞を読まないと魅力的な文章も書けず、文章を正確に読み取ることもできず、エントリーシートは捨てられ説明会に呼ばれないか、あるいは、運よく通過しても適性検査で落とされるのです。

就職したいあなたは、今日から、毎日、新聞・本を読むことを習慣にしてください。
いますぐに始めてください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 13 原稿の丸暗記はやめなさい！

適性検査を突破できれば、次は人事担当者による 1 次面接。

面接のポイントを、これから、何回かに分けて書いていきます。

まず、今回は、「原稿の丸暗記はやめなさい！」

面接で話す内容の原稿を書いてすべてを覚え、そのまま、間違いなく話そうとする人が多くいます。

まじめな学生さんほど、その傾向が強いです。

ところが、原稿を丸暗記して、間違いなく話そうとすると、多くの方は次のようになります。

1. 原稿を思い出そうとして、視線が宙を舞いはじめます。相手を直視できず、やや上方をながめるようなしぐさをはじめます。相手は、「この人、大丈夫か？」と思います。
2. 原稿棒読みの口調になり、まったく、説得力がない話し方になります。
3. 1 回でも、かむと、頭が真っ白になり原稿を忘れ、顔面蒼白になります。
4. 話したかった内容のほとんどを話せずに終わり、結果は不合格になります。

原稿は書いてもよいですが、丸暗記はやめましょう。

丸暗記して間違いなく話そうとすると緊張し、あがってしまいます。

あがらないためには、「これだけ伝えればよしとしよう。」とひらきなおること。

「これだけ伝えればよしとしよう。」の「これだけ」を決めるために、原稿を書いたら、要点を箇条書きにしてください。

箇条書きは 3～5 個程度。10、20 個も書いたら、覚えきれません。

箇条書きにしたものだけを頭に入れ、どう話すかは、そのときしだい。多少、かんでもかまわない。

こう考えると気楽になり自分の実力が出せるものです。

自分の実力を出し切れずに、不合格になったのでは、こんな悔しいことはありません。

原稿を丸暗記せずに、「これだけ伝えよう」という内容を確実に採用担当者に伝えれば、きっと、合格します。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 14 見た目が重要。目力を使え！

前回書いたように、丸暗記した原稿を間違いなく話そうとして、目線が宙を泳ぐ人がいます。

相手はこの態度から、人格に不信を抱きます。

これは話している内容よりも、話している態度の方が、相手には気になるということを表しています。

米国の心理学者アルバート・メラビアンは、対面でのコミュニケーションときの相手に与える印象度を研究し、次のような結果を得ています。

・視覚情報	(表情、態度、ふるまいなどの見た目)	55%
・聴覚情報	(語調、口調、声の大小、声の速度)	38%
・言語情報	(話の内容)	7%

話の内容は 7 %程度の印象しか相手にもたらさないので。

まず、面接で重要なのは見た目です。

目から入る情報の方が、印象に残りやすいのです。

どんなによい話をしても、おどおどした態度で目線が宙を舞っていたら、そちらの方が採用担当者の印象に残るのです。

服装やあいさつのしかたなども重要ですが、就活マニュアルで勉強するでしょうから、あえて、ここでは取り上げません。

ここで取り上げるのは、目線です。

「目は口ほどにものをいう」という言葉はご存知でしょうか？

相手の目を見て、真剣に話をすれば、相手は真剣に理解しようしてくれます。

目線をそらして話せば、自信がないことが、相手にバレバレになります。

目力（メジカラ）のある人の話は説得力があります。

目力というと、女性の方は、目の周りの化粧を濃くして目がパッチリしているように見せることと思うかもしれません、それは違います。

相手の目をしっかりと見て、真剣に話すことが目力を発揮することです。

よく、相手の目を直視し続けると、気まずくなるので、相手のネクタイあたりに目線を落とせという方もいますが、面接では目線を落とすべきではありません。

プロポーズのときに、目線を落とす人はいませんよね。

就活の面接も会社に対するプロポーズです。

相手の目を見てしっかりと話しましょう。

目力を発揮して、採用担当者に、あなたの話を納得させ、プロポーズを受けるように説得しましょう。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 15 その話し方では受からない！

見た目の次に重要なのは、聴覚情報（語調、口調、声の大小、声の速度）。

いまどきの学生さんの話し方の特徴は、「早口で、小さな声で、あまり口を開けずに」しゃべる。

これすべてが、採用面接ではマイナス要素になります。

早口：

スピードが速すぎると、相手の理解が追いつきません。言葉が流れていくだけで、理解されずに終わります。「そんなことはない。友達は理解できている。」と反論される方もいるでしょう。

残念ながら、面接官はあなたと同年代のお友達ではありません。あなたよりも、年上の方です。2次面接、役員面接と上になればなるほど、年齢の高い方になります。人間は年をとればとるほど、理解するスピードは落ちてきます。相手に理解されるためには、相手に合わせて、話すスピードを落とす必要があります。

小さな声：

相手に聞こえなければ、何をしゃべっても意味がありません。相手に聞こえる声量で話してください。早口と同様に、相手はあなたより年齢の高い方です。人間の聴力は年とともに衰えます。同年代では問題なく聞こえる大きさの声でも、年上の方には聞こえないことがあります。相手に合わせて、声の大きさを調整してください。

あまり口をあけない：

口をあまり開けないでしゃべると声はこもります。こもった声は、相手にとって非常に聞きにくいものです。同じ速さ同じ大きさで話されても、こもった声は、はっきりと聞こえない場合があります。

できるだけ口先だけで話さずに、口を大きく開けてはっきりと話すようにしてください。

声がこもりやすい方と、こもりにくい方がいます。一度、お友達や親兄弟に確認してもらつてください。

こもりやすいと言われた方、意識して口を大きく開けて話すように、普段から気をつけてください。

いまから、ゆっくりと大きな声で大きく口を開けて話す練習をしてください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 16 1次面接通過までに落ちたらあきらめろ！

エントリーシート、適性検査、1次面接。ここまでどこかで不合格になった人は、同業界同レベルの会社はあきらめてください。
何度、受けても受かりません。

なぜなら、

エントリーシートで落ちた人：

会社の採用基準に合っていないから、落ちたのです。採用候補大学・学部に該当していないか、該当していても、あなたの成績などが悪く、採用レベルに達していないのです。

同業界同レベルの会社であれば、採用基準はほぼ同じです。したがって、同業界同レベルの他社を受験しても結果は同じです。

適性検査で落ちた人：

あなたの大学・学部は採用基準にあっていましたし、学校での成績も採用基準内でした。ところが、適性検査の結果が採用基準に届かなかったということです。

原因はたぶん読解力にあるでしょう。読解力は短期間に身に付きることはできません。そのため、いまから、適性検査の点数を飛躍的にあげることは無理です。

同業界同レベルの会社であれば、採用基準はほぼ同じですので、結果は同じです。

1次面接で落ちた人：

あなたの大学・学部は採用基準にあっていましたし、学校での成績も採用基準内でした。適性検査の結果も採用基準内でした。採用候補だったのです。

ところが、1次面接であってみると、期待を裏切る態度、話し方、話題の内容だったということです。

1次面接の目的は、エントリーシートに書かれた内容、適性検査の結果から、会社側がイメージしている人物像と一致しているかを確認するものです。採用候補者数を絞り込むものではありません。

大きな相違がなければ1次面接は合格します。落ちたということは大きな相違があったということです。

何が大きな相違だったのか。それは自分ではわからないと思いますし、だれも教えてくれません。

そのため、すぐに改善することは難しいのです。

ほぼ同じ採用基準である同業界同レベルの会社を受験しても同じ結果になる可能性が高くなります。

エントリーシート、適性検査、1次面接のどこかで不合格になった人は、同業界同レベルの会社はあきらめて、同業界の少しレベルの低い会社に変えるか、業界を変えてください。

時間は限られていますので、至急、検討しなおしてください。

ここでの方向転換をせずに、同業界同レベルの会社を受け続けると、なかなか内定が得られず、最悪のケースも考えられますので、注意してください。

世の中に新卒を求めている会社はいっぱいあります。志望先さえ間違えなければ、必ず、就職できます。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 17 2次面接が勝負です！

1次面接を通過したあなたは、その会社の採用基準に合致しています。

基本的に採用しても問題のない人です。

では、何で2次面接を行うのでしょうか？

それは採用枠があるからです。

今年は何人の新卒をとろうという人数枠があります。これ以上に優秀な学生さんが応募しても採用することはできません。したがって、2次面接により、絞り込み、枠内に収めます。

2次面接は現場部門の管理職が担当します。部長クラスの方が多いと思います。

私も実際に2次面接を担当したことがあります。面接を始める前に、人事担当者から、エントリーシート、適性検査結果、1次面接結果などが手渡されるとともに、2次面接を通過させてほしい人数が伝えられます。

たとえば、「合格は半分以内にしてください。そのうち、女性は1割くらいをお願いします。」など。これはあくまでも例です。必ず、女性を少なくとるという意味ではありませんので、誤解しないでください。

ただ、法律の関係もあって、男女別採用はできませんが、実際には男女別で採用枠を設定している会社が多いのも事実です。

面接時間は面接官1人で2時間くらい。これ以上長いと現場の管理職は時間を取りするのが難しくなります。

採用志望者1人あたりの面接時間は10分程度。したがって、10人くらいの方を面接することになります。

10分程度の時間で、採用枠に合わせて、だれを通過させるかを決めなければならないのです。

そして、通過させた人は、次は役員面接。

おかしな人を通過させると、役員から、「誰だ、2次面接したのは。」と、面接官が叱責を受けることになりますので、慎重に判断しなければならないのです。かなり、たいへんな作業です。

では、面接官は志望者の何を見て判断しているのでしょうか？

観点は、「一緒に仕事ができる人かどうか。」

現場の管理職ですので、「ここで通過させると、ひょっとすると、自分の部下として働いてもらうことになるかもしれない。」と考えます。

そのため、部下として働いてもらうときに、「問題を起こす人ではないのか」「こちらの話している内容を正確に理解できる人か」「話している内容は理解できるものか」「いろいろな仕事を与えてもやれるだろうか」「チームの中で協調性をもって働く人材だろうか」などの疑問をもって、質問をしていきます。

質問をしながら、面接官が見ているのは、次の4つです。

1. 見た目： 変な人間ではないか。まともな人間か。挙動不審ではないか。目が泳いでいるか。
2. 話し方： 話している内容が聞こえるか、わかるか。
3. 聞き方： こちらの質問を正確に理解しているか。回答は質問内容に合っているか。結論から答えているか。
4. 話の構成： 結論から話しているか。理由・根拠づけはされているか。具体的な事例はあるか。短い時間でコンパクトにまとめて話しているか。

面接官の判断の優先順位は、1～4の順です。

誰だって、見た目に変な人を自分の部下には持ちたくないのです。会話の成立しない人と一緒に仕事はできません。ビジネスの現場は忙しいので、報告・連絡・相談（ホウレンソウ）は手短に正確にしてもらわなければ困ります。

話の内容はほとんど評価の対象になりません。

見た目、話し方、聞き方、話の構成が評価の対象です。

評価項目を意識して、勝負である2次面接に臨んでください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 18 2次面接で私が落とした A 君

2次面接で私が落とした方の例を紹介します。

A 君は社会保険労務士の資格を持っていました。

この資格は、社会保険業務の代行や年金相談など労働・社会保険に関する法律、人事・労務管理の専門家としての国家資格で、試験の合格率 7 % という難関資格です。

学生時代にこの資格を取る人は非常にめずらしく、1次面接をした人事部門としては、ぜひ自部門のメンバーとして採用したかったと思います。

2次面接を担当した私と A 君は次のような会話をしました。

私「社会保険労務士の資格をもっているのですね。」

A 「はい」

私「難しい資格でしょ。すごいですね。わが社に入ったら、どんな仕事がしたいですか。」

A 「資格を生かして人事の仕事がしたいです。」

私「人事以外の仕事。営業とか SE とかをやってほしいと言われたらどうしますか？」

A 「やめて、ほかの会社に行きます。」

私「わが社は IT 企業なので、事業の中心の仕事は営業と SE です。中心的な仕事をされた方がよいのではないですか？」

A 「いいえ、人事以外では私の資格が活かされませんので、人事以外では働きたくないです。」

私「そうですか。では、人事専門の会社を探されるか、人事部門だけの補充採用をしている会社を探した方がよいですね。お疲れ様でした。」

どのような仕事をしたいのか、当然、希望・意思を持つべきです。

しかし、こだわりすぎるのは禁物です。

会社には、いろいろな仕事があります。本人の希望を活かそうとはしますが、すべてその通りにできるわけではありません。会社の事情によって、希望しない仕事についてもらうこともあります。

逆に、希望しない仕事についたことが、かえって、本人の気づいていない能力や性格を活かすことになることもあります。私がそうです。

私は新卒で外資系コンピュータ会社に入社しました。希望は SE です。職種別採用だったので、合格したということは SE として採用されたものと思っていました。

ところが、入社式の後、研修所へ行く直前に営業で採用されたことを知らされました。愕然としましたが、いまさら、やめることもできずに、営業の研修を受け、営業部門へ配属。

半年間の OJT の後、SE 部門へ出向するように言われました。これからの中は技術的なことも知らないことなどと、同期全員、1 年半、SE 部門へ出向し、システム開発や運用を行いました。

そして、また、営業へ。SE 部門にそのまま残りたかったですが、わがままをいうことはできませんでした。

営業として担当したのは新規営業。電話でアポイントを取るも難しく、なかなか会ってもられません。もともと、人見知りする方で初対面の人と話すことさえ苦手です。会社は私にやめろと言っているのかと思ったくらいです。

そんな中で、私が SE としての知識をもっていることに興味を持ったお客様が話を聞いてくださるようになりました。それを見た上司は、営業では太刀打ちでない技術的に詳しいお客様を私に担当させるようになったのです。お客様からの受けもよく、受注がとれるようになりました。

10 年近く経ってから、ソフト中心の SI 会社に転職しました。理由は、営業の仕事がいやだったから。

SE 部門のマネジャーとして採用され、20 名の SE を抱える課を担当しました。同じ部に営業課があるので、仕事は彼らとてくるものと思っていたが、いっこうに仕事を取ってきません。

各課は独立採算のため、仕事がなければ採算がとれず、私が責任を問われます。しかたがないので、自分で自分の課を食べさせるための営業をすることに。今までの営業の経験が活かされ、大きな仕事が取れるようになり、社内でもトップクラスの部門になり、数年後には、約 200 名の SE を抱える事業部長になりました。

営業と SE の両方を経験したことが、営業時代も SE マネジャー時代も私の大きな強みになったのです。

自分が望む以外の仕事につくのは本人にとってつらいことです。思い詰めて、自ら命を絶った同期の友人もいました。そのようなことのないように、これも一つの経験だと思って、前向きにとられて、取り組んでください。無駄な経験は人生の中で一つもありません。

面接で、「ほかの仕事につくように言わされたらどうしますか?」と質問されたら、ぜひ、前向きな回答してください。模範解答は書きません。ご自分の言葉でどう答えるかよく考えてください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 19 2次面接で私が落としたBさん

2次面接で私が落としたBさんの例。

Bさんは、有名女子大で優秀な成績の人。エントリーシート、成績表まったく問題なし。適性検査の結果もよく、1次面接もすんなり通過。そして、2次面接へ。

以下はBさんと私の会話です。

私 「Bさんはわが社のほかにどこを受けていらっしゃるのですか？」

Bさん 「A社、B社、C社を受験しています。」

(私の心の中 「同業の上位会社ばかり。何でうちなんか受験するのだ？すばり止めか？」)

私 「内定が出ているところはありますか？」

Bさん 「まだありません。」

(私の心の中 「トップ企業は時間をかけるからな。こちらが早く内定出しても、きっと、ほかが受かれば、蹴っ飛ばすようなあ～。」)

私 「全部合格したら、どこに行きますか？」

Bさん 「もちろん、御社に入りたいと思います。」

私 「なぜですか？」

Bさん 「御社の企業理念である・・・・・・」

(私の心の中 「マニュアル通りの原稿棒読みかよ。目が泳いでいるし。心にもないこと言っているから。はっきり言ってやるか。」)

私 「わが社は業界では上の中くらいの会社です。Bさんが希望されているトップ企業ではありませんよ。Bさんであれば、トップ企業に入るでしょうから、わが社を受ける必要はなかったのではないか？」

内定出して他社に行かれると、会社はたいへん迷惑します。よく考えて受験された方がよいですよ。」

業界で選ぶことは重要です。受験している会社の業界がバラバラだと、どのような仕事につきたくて就活しているのかが採用側には見えず、よく考えずに受験していると思われます。

業界をしぼったら、受験する会社のレベルを決め、同レベルの会社を受けるべきです。

Bさんのように、業界トップの会社ばかり受けていた中で、少しランクの低い会社を受験すると、その会社の採用担当者はすばり止めだと思います。内定を出しても逃げられる可能性が高いと考えます。

特に、有名大学で成績優秀であればあるほど、業界トップで採用され可能性は高いですから、逃げられる可能性は高いということです。逃げられてもかまはないので内定を出すか、危険なので不合格とするかは採用担当者の考え方しだいですが後者の可能性の方が高いと私は

思います。

では、どうすればすべり止めの会社の内定を得ることができるのでしょうか？

それは、業界トップ企業ばかりを受験していることを言わないことです。

正直にすべてを話せば合格するものではありません。嘘も方便。まったくのうそはいけませんが、ものは言いようです。受験している業界トップ企業の名前は1社だけ言って、受験している会社と同じレベルの会社を数社これから受けると言えばよいのです。これから受けるのですから、うそではありません。

トップ企業1社と同レベルの会社を複数受験すると言われれば、採用担当者は、「トップ企業を受けているのはチャレンジだな。本命はうちの会社クラスか。このレベルの会社で出世したいのかな。」と思うでしょう。

頭の中に浮かんだことをそのまま話すのではなく、相手の心理をよく考えて話すように、いまから練習してください。

採用担当者の心理をよく読んで話せば、2次面接を突破することができるでしょう。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 20 2次面接で私が落とした C 君

次は C 君の例。

C 君はエントリーシート、成績表、適性検査、1 次面接結果、すべて平均点。あまり目立った特徴がない人。何か良い点を探り出さないと 2 次面接を通過させるのは難しい状態。

いつものような質問をして受け答えを見ていましたが、ほかの人同様に緊張して、原稿丸暗記の回答をするばかり。もう少し、リラックスして話をしてほしいなあと思いつつ、再度エントリーシートを見ると、出身高校が私の母校でした。

リラックスさせるために、「○○高校出身なのだね。私と同じだよ。」と、私が言った途端、表情が明るくなり、「そうなんですか。いまでは、・・・・・」と高校の話を始めました。適當なところで、話を戻して、質問を始めると、今度はリラックスして話し始めます。でも、リラックスして話しても、残念ながら、彼を採用すべき点が見つかりませんでした。

面接が終わり、退室するときも、彼はニコニコ。受かったと思ったのでしょうか。
申し訳ありませんが、世の中、そんなに甘くはありません。

親しく話せたから合格するわけではないのです。
母校が同じだというだけで、合格するわけがありません

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 21 2次面接で落ちたら志望を変えずに次へ行け！

2次面接に落ちたら、どうしたらよいのでしょうか。

志望業界志望会社を変えずに、次の会社を受験してください。

エントリーシート、適性検査、1次面接が受かって、2次面接まできたということは、志望した業界の受験した会社の採用レベルにあなたが達していることを示しています。

ただ、その会社の採用枠に入らなかっただけです。

会社によって、年度ごとに採用枠は変わります。

会社が成長している時には、社員が不足ぎみになるので多く採用したり、横ばいの時は採用を控えたりします。そのため、昨年であれば合格していたレベルの人でも、今年は受からないということが起きるのです。

同業界であっても、会社ごとに業績は異なります。社内事情も異なります。

同業界で同レベルであって、会社ごとに状態は異なりますので、受かる可能性があります。

2次面接は面接官の個人的な判断が、そのまま結果になります。面接官によって判断が異なる可能性が高いのです。もちろん、面接官はおかしな判断をして、社内で批判をあびることのないように、慎重に判断しますが、100%客観的な判断ができるかといえば、難しいものがあります。

他の面接官であれば、合格していたかもしれません。

他の面接官に判断してもらうためにも、他社を受験しましょう。

採用枠に入れなければならないために、紙一重で落とさなければならぬこともあります。

「10名面接し半分通してください。」と言われば、5名合格させるしかないのです。

レベルの高い方が多い場合には、全員合格にしてもよいのではと思うときもあります。

レベルの低い方が多い場合には、合格者数を2~3名にしたいときもあります。

面接した方々の中での相対評価になるため、同じ面接官に、面接された人たちが異なれば結果は違っていたかもしれません。

2次面接の合否には運がしめる部分が大きいのです。

今回は運がなかったと割り切って、次の面接機会に賭けてください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 22 最終面接は運しだい！

2次面接が合格すれば、次は役員による最終面接。

2次面接も、面接官の定性評価で個人的な判断による合否のため、運しだいの面がありますが、最終面接は、より運しだいになります。

なぜなら、2次面接の結果は最終面接を行う役員に見られるため、理由づけが必要になります。「気に入ったから採用した」とは言えないのです。「理路整然と話すことができる」とか、「明るい性格で協調性がある」とか何か誰が見ても正しそうな理由をつける必要があります。

ところが、最終面接は次がありませんので、合格させるのに理由はいらないのです。

「気に入ったから」採用してかまわないので。面接官になった役員に気に入られるかどうかで合否が決まるのです。

特に、ワンマンな社長の場合には、社長の鶴の一声で決まってしまいます。理屈ではありません。感覚の問題です。肌が合うかどうかの問題です。

経営者、特に創業者は感覚の研ぎ澄まされた方が多いです。理屈で経営をしているのではありません。感覚で経営しているのです。「この分野が当たりそうだからやってみよう」と思って、事業をしているのです。市場分析は感覚で判断するための情報の一部でしかありません。あくまで、自分の感覚で決めているのです。

したがって、このような役員により判断される最終面接は、運で決るとしか言いようがありません。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 23 内定をたくさん取るのは社会に対する迷惑行為です！

最終面接に合格すれば、めでたく内定です。

内定をいただいたたら、次はどうしますか？

他の会社の就職試験を受け続けますか？

内定をいただいた会社が第1志望でなければ、第1志望の会社の結果が出るまで、就活を続けるのはしかたがないでしょう。

でも、なかには10件、20件の内定をもらって自慢している学生さんがいます。

複数の内定をとって、どうするのでしょうか？

就職できるのは当然1社だけです。あの内定はすべて無駄になるのです。

内定をムダにすることにより、どれだけ社会に迷惑をかけているかわかっていますか？

1. 無駄にする内定をとったことにより、その会社を志望していた学生が1名不合格になっています。この人のこの会社に対する就活活動はすべて無駄になります。
2. 内定を出すまでに会社がかけたエントリーシートのチェック、適性検査の実施・採点、1次面接、2次面接、最終面接に関するコストと時間が無駄になります。
3. 内定を断られたことにより、会社は追加募集をする必要もでてきます。これに関わるコストも追加で必要になります。

これだけの無駄なコストが内定を断ることにより発生するのです。

就職する気のない会社の内定をとるという行為は、社会に対するとんでもない迷惑行為なのです。

必要以上の内定を絶対に取らないようにしてください。

学校関係者の方、親兄弟の方は、ぜひ、就活生に対し、厳しく注意していただきたいと思います。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 24 採用氷河期だからといって楽はできない！

アベノミクスの影響で景気は上向きで、企業は新卒採用に積極的だと言われています。一方、少子高齢化の影響で新卒数は減少。したがって、就職戦線は売り手市場になり、採用する企業側が思うように採用できない採用氷河期になると言われています。

就職した学生さんにとっては、うれしい環境と言えますが、しかし、安心はできません。なぜなら、採用が難しくなったからと言って、会社側は採用基準を下げるわけではないからです。

会社にとって採用は量よりも質です。

量を確保しても質が下がったのでは意味がないのです。

質の悪い新入社員を多くとったら、教育するのがたいへんです。不祥事でも起こされたら、会社存続にかかわります。

したがって、採用が難しくなったからといって、数合わせのために、質の悪い学生を採用することはないのです。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 25 3月までのんびりしていたら就職できない！

来年から就活スケジュールが変わります。

スタートが3月に、選考開始が8月にと遅くなります。

「まだまだ、時間があるので、来年に入ってから就職のことは考えればいいや」と思っていると、出遅れて失敗します。

来年3月までにやらなくてはならないことは、いっぱいあるのです。

このブログの1回目から読みなおしてみてください。

項目だけ挙げると次のとおりです。

1. 自分の学校の卒業生の就職先を調べる

自分と同じ学部や学科の卒業生がいるどこに就職できているのかを洗い出す。

その中から興味のある業界を決める。

または、

1. 就職したい業界に自分の大学・学部の卒業生が入社しているかどうかを調べる。

卒業生がいない業界はあきらめる。

それでも挑戦するのであれば、かなり、厳しいことになることを覚悟すること。

2. 卒業生が入社している会社の業界内ランキングを調べ、同レベルの会社を探す。

3. 自分の大学・学部の中での自分自身のランキングを明らかにする。

成績から、平均なのか、上位なのか、下位なのかを調べ明らかにすること。

4. 平均ならば、2で洗い出した会社へエントリー、上位ならば、少し上のランクの会社を含めてエントリー、下位ならば、下のランクの会社にエントリーする。

5. エントリーシートに書き面接で話す次の内容をまとめる。

200時程度の文章、50字程度に要約、2, 3個のキードにまとめていく。

(1) 自分自身の内容

私はどのような人間か

なぜ、この業界・会社を志望しているのか

この業界・会社でどのような仕事をしたいのか

(2) 採用する会社にとってのメリット

私を採用すると会社にとって、どのようなメリットがあるのか

(3) 私のアピールポイント

なぜ他の志望者ではなく私を採用すべきなのか。私を採用すると、会社にとって何がよいのか

(4) なぜ、いま、採用する（面接に進める）べきなのか

いま、採用（面接に進めること）を決める会社にとってのメリット、必然性

6. 次の順番で書く、話す練習をする。

(1) 結論

結論が先

(2) 理由、根拠

理由、根拠のない結論は単なる思い込みです。

(3) 理由、根拠を裏付ける事例

理由、根拠の説得力を増すために、できるだけ具体的な事例で裏打ちしてください。

(4) 結論

最後にもう一度結論

7. 年上の人へ話す練習をする。

8. 本・新聞を毎日読み、語彙・表現力・読解力を強化する。

9. ゆっくりと大きな声で大きく口を開けて話す練習をする。

これだけ多くのことがあります。

のんびりしている暇はありません。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 26 　いったん終了。質問を受け付けます。

ほぼ 1 ヶ月に渡り、就職したい学生さんへのアドバイスを書いてきました。

いま思いつくものはすべて書きましたので、いったん終了とします。

また、何か思いついたら書くことにします。

知り合いにも紹介せずに、プロフィールも明らかにせずに、ブログを書いても誰も読まないだろうと思っていましたが、毎回 PV が 50 前後あり驚いています。

何か参考になるところがあれば幸いです。

今まで、コメントを拒否してきましたが、最後なので、ご質問を受け付けます。

ただし、ご意見、ご批判はご遠慮ください。

考え方の違う方がいらっしゃるのは当然のことです。

でも、ネット上では議論したくありませんので、ご遠慮願います。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 27 アルバイトは職歴ではありません

アドバイスすべき事例がでてきたので、書くことにします。

銀座のクラブでのアルバイトが問題にされ、日テレの女子アナ内定を取り消された学生が裁判を起こして話題になっています。

裁判の論点の清廉性は裁判にまかせることにして、ここで取り上げるのは、職歴です。

話題の学生さんは、職歴を書くように言われて、アルバイト歴を書いたようです。（銀座のクラブでのアルバイト歴は除いて。）

アルバイト歴は一般的に職歴ではありません。

新卒で就職しようと思っているさんは、「職歴なし」です。あるのは「学歴」だけです。

今まで就職経験があり、他の会社に転職しようとされる方が書くのが職歴です。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 28 裁判を起こしてもメリットはありません

女子アナ内定取り消し訴訟に関して、もう一言。

裁判を起こしても学生さんには何のメリットもありません。

裁判は非常に長い期間がかかります。決着がつくころには、すでに仕事に着かれて、活躍されているでしょう。勝訴して採用されても、その段階で仕事を変わられることがよいかどうか疑問です。

また、裁判に勝ち就職したとしても、社内からどのような目で見られるか想像できるでしょう。

勝訴して損害賠償金は得られるかもしれません。それが目的ならばかまいませんが、マスコミの餌食になり、失うものの方が多いでしょう。

最近、このようにマスコミの話題になる訴訟が増えています。

小保方さん訴訟やアジア大会カメラ泥棒事件など。

その理由は弁護士が増えすぎて仕事のない弁護士が増えているからです。

専門職大学院を作り、弁護士になりやすい環境を作ったため、弁護士が増えすぎています。イソ弁（居候弁護士）、ノキ弁（軒先を借りる弁護士）にもなれない弁護士が増えているのです。

そのため、弁護士は自分の名前を売るために、マスコミが話題にしそうな事案を取り上げて、訴訟を起こさせているのです。弁護人のために訴訟を起こしているのではなく、自分自身の売名行為として訴訟を起こしているのです。

このような弁護士に引っかかることのないように、気を付けてください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 29 冬期インターンシップは実質的な就活

94%の企業が説明会開始時期を12月から3月に後ろ倒しするというアンケート結果がでています。

その変わりに、冬期にインターンシップを行うところがあるようです。

これは他の時期のインターンシップとは大きく異なり、あきらかに、優秀な学生を早期に囲い込むための手段です。

これに臨む学生さんは、「社会勉強をしよう」とか、「会社で働くことを体験しよう」などというあまい気持ちで参加すべきではありません。

自分の就職したい業種・企業を十分に検討し、決定したうえで参加してください。

インターンシップが実質的な1次面接になる可能性が高いからです。

もともと、インターンシップはバブル景気時代に、新卒学生を採用することに苦労した企業側が早期に学生を囲い組むために考え出した方策です。

超採用氷河期で内定者を海外旅行に連れて行ったり、学生を接待しまくった時代です。この時代に就職協定に違反しない形で、実質的な採用面接を行い、優秀な学生を青田刈りするために多くの企業で行われはじめ、それがいつのまにか、大学の単位となり、社会勉強に変質したのです。

冬期インターンシップは本来の目的に戻ったと言えるかもしれません。

すでに就職しようと思う業種・企業の決定している学生さんは、ぜひ、冬期インターンシップを活用して、実質的な内定を獲得してください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 30 7月末までが勝負です

今月から会社説明会が解禁になりました。

協定を破って先行して実施した会社もあったようですが、これから正式スタートです。

8月の試験開始まで、いろいろな会社を回って企業研究しようと思っていると失敗します。

8月試験開始は表向きだけのこと。ここから試験を行っていたのでは、企業は来年に必要な人材を十分に確保することはできません。早めに人材を確保したい企業は8月前に内々定を出して、8月1日は内々定者を集めて形だけの試験を行い、即日、内定を出すでしょう。

いまから7月末までが勝負です。

昔々にも同じようなことがありました。

会社説明会開始がなんと9月、試験開始が11月という日程で実施されたことがあります。

これだけ後ろに日程がずれると当然、短期決戦になります。

9月～10月末という短期間で内々定をとる勝負です。

企業研究は9月前までに行い、9月に入ったら、一目散にターゲット企業へ行き、アンケートという名の適性試験を受け、懇談という名の面接を受け、内々定を獲得します。

11月1日は形だけの試験を受け、その後、内々定者だけ別室に集められ、内定式（？）が行われました。これは私の実体験です。

今年も同じようなことが起きるはずです。

3月～7月末までに内々定を獲得し、8月1日には内定を取れるように頑張ってください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 31　まだ内々定がもらえていないあなたへ

6月も半ば。8月の内定正式公布まであと 1.5 か月。

内々定は取れましたか？

取れた方は、「上の企業へトライしよう！」などと思わず、静かに勉学に励んでください。
複数の内々定を取っても、就職できるのは 1 社だけ。内々定の取れないで苦しんでいる人の
迷惑になるだけですから。

まだ、内々定の取れていないあなた。

売り手市場と言われ、企業の採用担当者が苦労しているこの年に、数ヶ月間活動して内々定
が取れないのは、何かが間違っています。

このブログの 1 回目から読み直して、何が自分と違うかを考えてください。

同じことを繰り返していても、内々定は取れません。

早く、自分の今までのやり方を変えてトライしてみてください。

あと、勝負は 1.5 か月。

健闘を祈ります！

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 32 オワハラ？

明日、8月1日からよいよ選考開始ですね。

でも、実際の選考は終了し、内々定を出している企業が多いと思います。

明日は、他社に逃げないように、内々定者を集め、形だけのテストをして、正式（？）な内々定を出すところが多いのではないか？

学生さんも複数の内々定をもらって、どこにするかを決めて明日参加するはずです。

なかには、合宿への参加を求められている人もいるでしょう。

これをオワハラ（就活終われハラスメント）というのはどうかと思います。

企業としては、本当に我が社に就職したい人に内々定を出して、確保したいだけです。

いくら内々定を出しても、就職しないのであれば、何の意味もないのです。採用活動にかけたコストはすべて無駄になってしまいます。

学生さんは、これから企業に入り、社会人になるのですから、企業の事情をよく理解したうえで、就職活動をしてください。

まだ、内々定が一つももらえていない学生さんは、このブログの1回目からすべてをよく読んで、自分の就職活動を真摯に見つめなおしてください。何かが違っているはずです。早く、修正して、何とか正式内定が出る10月までに内々定を得てください。

猛暑が続きますが、健康に気を付けて、この2か月間、頑張ってください。

企業の採用担当者も夏休み返上で頑張っていますから。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 34 エントリーシートを出しても説明会に呼ばれなかった理由

「人気の高い企業では最初のプロセスの倍率が極端に高くなるため、システム上の振り分けに適した要素がスクリーニング基準として使われます。・・・いま現在、卒業大学はスクリーニング基準として使いやすい要素です ・・・」

(『採用基準』マッキンゼー元採用マネジャー 伊賀泰代著)

「日本の大学の成績は採用データとしては実質的に意味がないが、どこの大学に通っていたかを知ることは、少なくとも新卒者の採用については役に立つ」

(『ワーク・ルールズ』 グーグル人事担当上級副社長 ラズロ・ボック著)

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 35 8月が6月に変わっても何も変わらない

選考開始日が8月から6月に変更することを検討しているようですが、実質的には何も変わりません。

大手企業は今年も8月までに選考を終了しており、8月1日は内々定者へ正式な内々定を出しただけですから。

6月からの選考開始は実態に合わせただけ。

3月の説明会開始が実質的な選考開始。5～6月あたりが選考のピークになり、暑くなるころには終了することには変わりはないのです。

まだ就職の決まっていない学生さんが、テレビのインタビューに、「金融関係が志望でした。でも8月にいっせいに選考が始まり、バタバタと落ちて、いまだに就職先が決まりません。」と答えていました。

こんな認識だから内定が取れないので。金融機関を含め8月までに内々定は決まっていたのですから。8月以降の選考は形だけ。

今年も3月までに採用してもらえる志望先を決め、ロケットスタートしないと就職できませんよ、大学3年生のみなさん！

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 36 マスコミもようやく実態を報道するようになりました。

今日の日経新聞記事「有名無実の就活ルール 大手も学生囲い込み（真相深層）」で私が書いてきた就活の実態が報道されています。

一部、引用すると、

「まるで茶番」。早稲田大4年の男子学生は8月1日、わずか30分の面接で経団連に加盟するシステム開発会社から内々定を得た。それまでにも「面談」と称する複数回の面接を受け、「よほどのがなれば内定」と耳打ちされていた。面接の後、この日は夜遅くまで内々定を祝う会社主催の飲み会が続いた。

同じ8月1日。数百人という内々定者を集め、懇親パーティーを開いた大手金融機関もある。他社の面接に出向かせないためのいわば拘束だ。

インターシップの実態も書かれていますので、一読の価値あります。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 37 今年はさらに早そうです

今年の就職戦線は昨年以上に動きが早そうです。

昨年 12 月の時点で、大手企業は大学出向いて説明会を開催していますし、就職協定を守らないベンチャー企業や IT 企業はすでに内々定を出しています。

実質的な就職活動は、すでに始まっています。

今年の就職戦線の勝利を手にしたい学生さんは、このブログの 1 回目からを読み、早めに準備して活動を始めてください。就職協定は形だけで実質的にはまったく守られていませんから。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 38 中小IT企業の採用活動はまだ終わらない

中小IT企業の社長の話。

「今年4月入社の新卒採用をいまだに続けている。

いまだに1名のみ。それも採用基準を下げてようやく採用した。

いまは、第2新卒まで拡大して募集しているが、なかなかよい人材がおらず難しい。」

中小IT企業の新入社員研修を行っている研修会社営業部長の話。

「お客様の新入社員数がいまだに決まらない。

早々に、内定を出したのだが、本当に入社するかどうかいまだに確認中の会社が多い。

採用を続けている会社も多いし、いつになったら、新入社員数が決まるのだろう。」

まだ、就職先が決まっていない学生さん。

中小IT企業へ行ってみてください。

いくらでもまだチャンスがあります。

よい会社もたくさんあります。

けっして、マスコミで騒いでいるような3K職場やブラック企業ばかりではありませんから。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 39 5月までが勝負です

就職説明会が公式に始まりました。

というよりは、実質的な選考が始まったという方がよいでしょう。

6月の選考開始までに、大手企業は内々定を出し、6月1日は拘束のための内定式が行われることは確実です。

昨年同様、売り手市場ですが、大手企業は選考基準を下げませんので、けっして楽にはなりません。

しっかりと狙いを定めて、内々定をこの3か月間で獲得してください。

そのためにも、この「就職したい学生の皆さんへのアドバイス」ブログを1回目から読み直してみてください。きっと、役に立つと思います。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 40 連休前までに内々定を獲得しよう

3月から開始し就職戦線も 1.5 か月。

3月～5月末までが実質的な大手の採用期間。

連休前までに第 1 陣の内々定を出すところも多いはず。

いまが勝負です。

まだ、実質的な面接を行う説明会に呼ばれていない人は、ターゲットを変えてください。

待っていても、声はたぶんかかりません。

もう一度、自分の大学卒業生の就職先、自分の大学におけるレベルを客観的に判断し、志望先を見直してください。

連休明けは第 2 陣の選考が始まりますので、それまでに、説明会に呼ばれるようにしましょう。

大手企業の採用活動は実質あと 1.5 か月。

健闘を祈ります！

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 41 大企業では希望する仕事につけないことも

情報学部修士出の新入社員が、希望する仕事に配属されず、すぐに退職したブログが話題になっているが、大企業に就職したら、希望の職種・仕事につけないことは、よくあること。

面接でも「希望の職種以外の仕事をお願いしたら、どうしますか？」と聞かれることも多いはず。(私は必ず聞いていました)。

私自身も理系の学部を出て、コンピュータ会社に入社。SE 採用だったはずが、入社してみたら営業配属に。「営業なんてやりたくない。」と思ったが、我慢して営業の仕事をし、その後、SE のマネジャー、管理職に。営業で学んだことが、SE マネジャーになったときに大いに生かすことができました。

「無駄になる経験は一つもない」とよく言いますが、その通りです。

希望の職種や仕事につけないからと言って、すぐにやめるべきではありません。

それが嫌なら大企業ではなく、中堅・中小規模の会社に就職すべきです。

大企業では個人のわがままはなかなか聞いてもらえないことを理解したうえで、就職してください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 42 正式内定をもらいましたか？

今日から、正式選考開始。というよりも、今日は正式内定発行日。

今日は、他社に行かれないように、内々定を出した人たちを集め、形だけの試験を行い、内定書を渡す日。

内定書をいただいた方は就職活動終了です。

「もっと内定をもらおう！」と就職活動を継続しないでください。

まだ内定を得ていない方のじゃまをすることになりますし、内定を出した企業にとっては他社へ逃げられる可能性が高まります。複数の内定を取る行為は社会的迷惑行為です。「入社できるのは1社だけ」ということを肝に命じて、就職活動を終了してください。

今日、内定書がいただけなかったあなた。急いで志望先を変更してチャレンジしてください。大手企業でも必要最低限の人員は今日確保したと思いますが、内定辞退者対策用に若干名の採用は行いますからチャンスはあります。

しかし、今までに内々定が得られなかったということは志望先と合わなかつたということです。

このブログの1回目からよく読み直して、正しい志望先を選択してください。

志望先を誤らずに、このブログに書いたエントリーシートに書き方のポイント、面接のポイントを守れば、必ず内定が得られます。がんばってください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 43 インターン研修という名の会社説明会

大手企業の 2017 年度採用活動はほぼ終了。あとは、正式内定を出すだけ。

大手企業の採用活動は、2018 年度に移行している。

売り手市場の中で、正式な採用活動開始時期が今年同様に遅いため、インターン研修を実質的な最初の採用活動としている企業が多くなっている。

それも非常に短期間のインターン研修。

従来のインターン研修といえば、数週間、実際の仕事現場で仕事体験をすることで、その企業の仕事内容を深く理解するのが目的。もちろん、良い学生さんを確保したいという企業側の思いもあるが、それもある程度の期間の働きぶりや態度を見てのこと。

ところが、昨年くらいから行われているのは、数日間のインターン研修。中には 1 日間というものもある。中身は、業界や企業の説明、仕事内容の説明。

仕事現場に行くことはなく、大きな会議室やホールでの集合研修。

申し訳程度に演習があり、それを仕事体験とみなしているらしい。

これは実質的な会社説明会。

すでに今月くらいからインターン研修という名の会社説明会を行っている大手企業があり、12 月ころには中堅企業を含めかなりの数の企業で実施される予定。

参加される方は、インターン研修ではなく、会社説明会だと思って参加してください。

もし、入りたい会社が決まっている大学 3 年生はインターン研修に参加し、演習の中で自己アピールしてください。採用担当者はしっかりチェックしていますから。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 44 1月以降のインターン研修は完全に会社説明会

明日の内定式が終了すれば、採用戦線は完全に 2018 年度採用に移ります。

まだ、インターン研修を行っていない中堅企業も実施せざるを得ない状況になります。

年内のインターン研修は業界説明、業界の仕事内容説明、仕事内容の一部体験という内容で短くとも 1 日間。業界選びをしている学生をターゲットとしています。

しかし、1 月になると、すでに業界選びのインターン研修を終わった学生が対象となりますので、完全に会社説明会です。時間もさらに短く 2 ~ 3 時間のものもあるようです。

時期によって、インターン研修の目的、内容が異なりますので、学生のみなさんは注意して受講するようにしてください。

説明会解禁の 3 月を待っていたら、確実に出遅れますので、10 月～2 月を有効に活用してください。

就職したい学生の皆さんへのアドバイス 45 就活は 3 年生春のインターンシップ研修から

就活はエントリーシートと会社説明会からだと思っていると出遅れます。
いまは売り手市場。企業側は早くから有望な学生を確保したいと思っています。
しかし、採用協定があるので、早期の採用活動はできません。
そこで、利用しているのがインターンシップ研修。
これであれば、正式な採用活動する前から学生とコンタクトを取ることが可能になります。

だんだん、インターンシップ研修の時期も早まっていて、3年生の夏休みから春へと移行しているようです。インターンシップ研修終了後、内々定をもらっている学生も多く、みんなが、「これから就活だ」と言っているころには、就活が終わっている人も増加しています。

インターンシップ研修はもともとバブル期の採用氷河期に学生の青田刈りを行うために始められたものですから、本来の目的に戻ったといえるでしょう。
「インターンシップ研修は就労体験、社会経験だ。」などというタテマエは忘れて、「就活だ。」というホンネで取り組んでください。