

# 就活の前後で変わる 「企業決定の条件」

就活を続けていくと、企業の見え方も変わっていく。企業の新たな情報を知ったり、人に会うことで企業そのものの見え方が変わっていくこともある、自身が働くことを真剣に考えるようになり、自分からの見え方が変わっていくこともあるだろう。実際の就活は、学生にどのような変化をもたらしているのだろうか。

## ■ 就職先や仕事を選択する際の判断基準

### 重視するポイント上位

|                |      |
|----------------|------|
| 研修制度が充実している    | 1.12 |
| 成長企業である        | 1.02 |
| 休暇を取りやすい       | 0.67 |
| 企業倫理を重んじる社風である | 0.64 |
| 土日が休みである       | 0.63 |
| チームで仕事を進める     | 0.51 |
| 企業規模が大きい       | 0.51 |
| 知名度が高い         | 0.47 |
| 失敗に対して寛容な社風である | 0.39 |
| フラットな組織である     | 0.37 |

### 重視しないポイント上位

|                    |       |
|--------------------|-------|
| 年俸制である             | -1.16 |
| ストックオプション・持ち株制度がある | -0.97 |
| 語学力が活かせる           | -0.93 |
| 資格が活かせる            | -0.74 |
| 利益志向の強い会社である       | -0.59 |
| 就職人気ランキングが高い       | -0.55 |
| 一人で仕事を進める          | -0.53 |
| 大学での専攻が活かせる        | -0.45 |
| 仕事の内容が決まっている       | -0.43 |
| 成果主義が徹底している        | -0.40 |

※重視する＝2ポイント、やや重視する＝1ポイント、あまり重視しない＝-1ポイント、重視しない＝-2ポイントとして集計  
(2007年2月 日経ナビ・就活モニター調査、調査実施機関／(株)ディスコ)

## 自身へのバックアップを望み、自由度の狭さを敬遠する傾向

上のデータは、2008年3月卒業予定の全国の大学3年生に、就職先や仕事を選択する際の判断基準を聞いたものだ。2007年2月のアンケートであり、企業セミナーへの参加などを行っている時点の就活初期段階での希望といえる。

データを見ると、重視するポイントからは、研修制度があり、チームでの仕事が多く、失敗にも寛容な社風と、自身への企業からのバックアップを望む姿勢がうかがえる。逆に、重視しないポイントからは、年俸制、利益志向、成果主義など、枠をはめられ自由度を狭められることを嫌がっているように思える。

先輩たちはどのような条件で就活を開始し、どんな基準で企業を決定したのだろうか。

## 大学院と就職の両天秤が どちらも失敗の結果に

永松研二さんは、就活の中で刺激的な人に出会い、その出会いによって企業を決めることができた。まさに、ライブな感覚を生かし、有意義

な就活へと変えた例といえるだろう。

就活当初の永松さんは、就職と大学院への進学を両天秤で考えていた。そのため自己分析も満足に行わないまま、イメージで外資系コンサルタント会社ばかりを受験。結果はすべて不合格。また大学院も定期試

験の成績が悪く断念し、まさに「二兎追うものは一兎も得ず」の状態になる。

「これまでを反省し、本気で就活に入ろうと思い、あらためて自己分析を行いました。しかし、自分の気持ちを書き出しても、このころは浅い分析になっていたのです。正直、

自分の嫌なところや弱点を見ようとしていませんでした」

## 内定の2社は、出会った人が魅力的で、選べずに苦悩

そんなころ、就活中に知りあった友人に筆記試験でばったり会い、会



## 悩んだ末に、一緒に入社する 仲間のどちらと働きたいかで 就職先を決定

社会人1年目 永松研二さん（23歳・情報会社勤務）

大学の法学部を卒業後、総合情報サービス会社に入社。人材広告関連の事業部に配属され、営業として勤務している。



私の  
就活体験

大学3年生の10月ごろに意識し始めるが、当初は大学院と両天秤で行動していた。当初、外資系コンサルタント会社数社に応募するも、内定にいたらず。大学院への進学が難しくなり、一気に就活を始める。エントリーは10社で、内定2社。同期の仲間を比較して現在の会社を選ぶ。

就活では、企業側ばかりでなく、学生側でも見習いたい人に出会うことができる。自分の目標となってくれたり、自分にシヨックを与えてくれたり、元気にさせてくれるような人だ。

「会社に入ってから一緒にやりたいと思える人が同期にいたら、早々に辞める人も少なくなるはずですよ。働き始めてみて、このことの大切さを強く感じています」

話をしながら永松さんを分析してくれた。そのとき、永松さんは、ようやく自分のことが見えてきたという。「人から質問されると、自分のことを整理しながら話すことができました。そこで感じたのは、自分がまだまだ未熟だったということです。でも方向性として、成長できる環境に身を置きたいこと、プレーヤーよりも教えたり、指導したりできるコンサルティングに興味があると確認できました」

時期としては周囲より遅れていたが、ここから一気に会社を回り始め、商社と今の会社から内定を得ることができた。しかし、この2社から一つを選ぶときに、永松さんは大いに悩む。

「正直、人事の方やお会いした社員の方の印象はどちらも良くて、ま

ったく判断できなかったのです。そこで、最後はグループワークで一緒に行動した仲間と判断しました。要するに、どちらの仲間とこれから一緒に働きたいかと考え、今の会社を選んだのです」

永松さんは、新たな人に出会うごとにそこから刺激を受け、また、そこから判断材料をもらうことができた。理想的な就活といえるだろう。

### 就活のダメなパターンは「考えたつもり」「動いたつもり」

永松さんは今、広告営業の部署に配属され、営業として忙しい日々を送っている。

「一緒に働きたいと思った仲間は、自分も見込んだとおり、社内でも活躍しています。私も日々成長していることを実感しており、選択は間違いではなかったと思います」

永松さんは、就活におけるアドバイスとして、とりあえず手足を動かすこと、そして、その手を少しでも先に伸ばしていくことが大事という。

「今考えると、ダメな就活生のパターンは2つあると思います。一つはまったく考えないまま、とにかく行動している人。もう一つは、情報ばかりを集めて、それで動いたつもりになっている人です。自分の場合は、出会う人によ

#### ■ 就活前の企業の条件

- ①成長できる環境に身を置きたい。ハードに仕事ができる会社に入りたい
- ②現場仕事を経て、経験を積んだときには、コンサルティング的な仕事ができる会社に入りたい



#### ■ 就職を決めた企業の条件

- ①就活していた仲間に、同期で一緒に働きたいと思える仲間がいた
- ②自由度が高く、成長感が得られる会社

就活をしていく中で、常に勝ち残ることの厳しさを感じていた。しかし、その厳しさをくぐりぬけてきたことで、一緒にその会社を受け、グループワークなどで一緒に行動してきた仲間の存在が大きくなっていく。その結果、同期として働くことになる仲間と就職先を選んだ。



社会人3年目 高田 一生さん（25歳・OA機器販売会社勤務）

大学の工学部を卒業後、半年間のアルバイトを経て、輸入機械商社に入社。フィールドエンジニアとして勤務。その後、OA機器販売会社に転職し、営業職として再スタート。

## 若いうちの1年間は猶予期間と 企業から内定を得ながらも 就職浪人を選択

### サッカー関連の仕事への夢を あきらめ切れず浪人の道へ

高田 一生さんは、就活を中断した経験を持つている。大学3年生で一度就活をスタートし、内定を得ながらも、途中で方向転換をして、結局、半年のアルバイト生活の後、就職することになる。

「このときは、まだ若いし、1年間ぐらいは猶予期間と考えていて、しばらくフリーターでいいと思ったのです。焦ってはいませんでした」

高田さんは大学の工学部出身で、エンジニアになると、3年生の10月に就活をスタートさせる。当初の就職先の希望は、エンジニア職であること、名前の知れた会社であること、それにサッカーに関係する会社

であればベストと考えていた。高校までサッカーをやっており、とにかく大好きだったからだ。

セミナー参加から面接と順調に進み、夏にはメーカー系子会社から内定を得る。しかし、ここで気持ちが変わる。もっと理想に合う仕事を探そうと、内定を蹴って就職浪人をすることにしたのだ。

「高校の友人にも同じような仲間がいましたし、自分が特別だとは思いませんでした」

高田さんは、春から、サッカー関連の仕事も行っている広告代理店でアルバイトとして働き始める。しかし、11月まで在籍するも、社員登用の道がなかったことで退社を決意。ここから再度、就活をスタートする。確実に仕事を得ようと人材バンクに登録し、輸入機械商社を紹介され、



私の  
就活体験

大学3年生の10月ごろに活動スタート。30社ほどのセミナーに参加し、15社の面接を受け、内定を1社ももらうも辞退。1年間は猶予期間と考え、興味のあるサッカー関連のアルバイトから就職を狙うがかなわず。その後、人材バンク紹介の輸入機械商社に入社。

### 誰でも28歳ぐらいまでは 自由に仕事を選び直せる

しかし、高田さんはまたもや仕事

探しをすることになる。入社した会社は、半年後に株式上場と順調に伸びていたので

が、方向転換で所属部署がなくなることになったのだ。同僚たちは同業での独立の道を選んだが、高田さんは別の道を選択する。

「仕事は輸入機械のセッティングだったのですが、ほとんどが出張ばかりで、もう少し

家にいられる仕事を探そうと思いましたが」

転職情報誌で、実家近くのOA機器販売会社の求人を見つけ、今度は営業としての入社となる。

「求人が営業職だったのですが、これまでも顧客とのやり取りには自信がありましたし、機械のこともわかるので、やれますと伝えました」

就活を途中で中断し、自分の意思を通じた高田さんだったが、この気持ちは今も変わっていない。

「誰でも28歳位までは、仕事を自由に選び直してもいいのでは、と思います。仕事は仕事、と割り切るのは苦手なので、これからも自分が楽しめることを基準に、仕事について考えていきたいと思っています」

#### ■ 就活前の企業の条件

- ①エンジニア系の仕事がある
- ②名前の知れた会社である
- ③サッカーに関係のある会社である



#### ■ 就職を決めた企業の条件

- ①エンジニア系の仕事がある
- ②ベンチャーで自由度が高い
- ③若い人が多い会社である

就活をしながらも、サッカーへの興味からサッカー関連の仕事が捨てがたく、もらっていた内定を辞退。サッカー関連の仕事がある代理店にアルバイトとして入るも、社員登用の道がなく断念。結局、人材バンクを通して、ベンチャー系の輸入機械商社にエンジニアとして入社した。



社会人5年目 金子卓弘さん（24歳・電気工事会社勤務）

高校卒業後、印刷会社に入社。しかし、夢を捨てられず、一念発起して日本電子専門学校に通い、第1種電気工事士の資格を取得。その後、電気工事会社に入社。

## 職人になる夢を捨てきれずに 再度、専門学校に入学 資格を取って、電気工事士の道へ

### 一度は工場の仕事に就くも 希望とは違い、転職を考える

やりたい仕事のために、再び学校に入り直して勉強する。金子卓弘さんは、そんな方法で希望の仕事に就いた、執念の人といえる。

金子さんは高校を卒業後、印刷会社に勤務。工場で機械のメンテナンスを任されていた。機械を触ることは子どものころから好きだったが、印刷工場ではパターンの仕事ばかりで、面白くないと感じていた。

「修理でサポートする形ではなく、機械いじりを本職としてできるような仕事がしたいと思うようになりました。電気の知識は価値も高そうだし、独立もしやすそう。それで電気工事士になろうと思いました」

そして、自分で学校に通えるだけのお金を貯め、日本電子専門学校に入学。2年間の学校生活が再び始まる。

「授業は楽しかったですね。学校には実践の現場で使うような機材が豊富にそろっていて、触っているだけでも楽しかった。まわりは年下が多かったので、最初は話すことにもちょっと勇気が必要だったのですが、すぐに打ち解けました」

実習では、生徒20人に2、3人の先生が付き、細かく見てもらえることもあって、スムーズに技術と知識を得ていくことができた。

### 会社の条件は、監督でなく 現場作業ができる職場

入学したばかりの1年次の4月に



私の  
就活体験

日本電子専門学校に通い、1年次から学校の求人票をチェック。1年次修了と同時に第2種電気工事士の資格を取得。2年次に会社説明会に参加し、現場職があることを条件に会社を探す。6月には入社が決定。その後、第1種電気工事士の資格を取得。

はすでに就活も始まり、求人票をチェックする。よいところがあれば、先生にどんな会社なのかをヒアリング。その後、2年次に行われた会社説明会を経て、金子さんの入社先は2年次の6月に決まった。

「電気工事会社には、監督の仕事ばかりのところもあるのですが、私は自分の手で工事作業をやってみたいと思っていたので、その点を確認していききました」

現在、金子さんは大手電気工事会社で、現場のリーダーである職長的なポジションとなり、2〜3名のチームで仕事を行っている。仕事内容は、主にマンション建設現場で、工事用の仮設の電気設備を行う仕事

だ。

「仮設の電気工事は、工事ですぐに利用するわけで、工事結果もすぐにわかります。その点では勉強になる仕事です。以前の工場での修理仕事と違って、自分で手を動かしてモノをつくることの楽しさも感じています」

最後に、金子さんは現場職としての会社選びについて、次のようなアドバイスをくれた。

「電気工事の仕事でも、会社ごとに微妙に仕事内容は違っていたりします。現場職に就く人の場合、どんな仕事がやりたいのか、自分の形を持っているものですか、入社前にその会社の仕事内容を、よく確認しておいたほうがいいと思います」

#### ■ 就活前の企業の条件

- ①電気工事会社である
- ②監督ではなく現場職の仕事ができる



#### ■ 就職を決めた企業の条件

- ①監督ではなく現場職の仕事ができる
- ②第1種電気工事士の資格が活かせる
- ③会社の先輩に独立者がいる

電気工事士になるために専門学校に入学。金子さんはここで高圧の仕事ができる第1種資格を取得する。金子さんは、条件として現場職ができることのほかに、独立を目指しており、同じような先輩がいる会社を探した。



社会人3年目 柴山健太郎さん（25歳・教育ビジネス経営）

大学の理工学部を卒業後、就活を行うも希望の会社にならず、もともと勉強したいと就職を見送る。教育への興味から留学し、進学塾での講師勤務を経て、教育ビジネス経営で独立。

## 社長面接での不合格で就職を見送る。自分探しを行ううちに独立を決意

### 社長の指摘に反論できず自身の未熟さを知る

就活とは自分に合う職業を見つけることであるが、柴山健太郎さんの場合は、仕事を突き詰めるうちに自ら仕事の場を作り出してしまった。現在は25歳にして、「Freewillトータルエデュケーション」という進学塾を経営している。

柴山さんの就活は、周囲の学生と同じ、普通の形で始まった。大学3年生の夏には自己分析を行い、建築学科に在籍していたこともあり、ごく自然に建築関係の会社を回り始める。その結果、大学4年生の春には不動産会社など3社から内定を得た。

また、柴山さんは高校卒業時から

少年サッカーを指導しており、教育にも興味があった。そこで学校関係の会社を受けたのだが、社長面接で不合格となる。

「それまでの就活は順調に進行していた、自分でも自信を持っていたのですが、この社長面接では、企業研究の不足を指摘され、行動力が足りないと言われたのです。正直ショックでした。その後、この社長を見返してやりたいと考えるうちに、自分が本当に何をやりたいのかを、もっと確かめるべきだと思うようになったのです」

柴山さんはこのときから、すぐに就職しなくてもいいのではないかと考えるようになる。そして、興味がある教育について、もっといろんなことを知りたいという気持ちがあることに気づくのだ。



私の就活体験

専門であった建築関係の仕事を目指し就活を開始。数社の内定を得るも、希望の会社には不合格となり、社長を見送りたい気持ちもあり、就職を見送る。子どもたちへのサッカー指導の経験から、教育に興味を持ち、留学などを経て、塾講師を経験。最終的に塾経営で独立。

### 海外視察や留学、講師体験で興味のあった教育を勉強

ここからの柴山さんは、冬眠から目覚めたように行動し始める。まず、9月に父親の友人に依頼して、教育先進国であるスウェーデンに向かい、ここで幼稚園や小学校を見学する。

「生徒たちが生き生きと学んでいました。学校の楽しさを満喫する姿を見て、日本との違いを感じました」

大学卒業後の4月には大手進学塾で講師として働き始め、1年ほど勤務。その後カナダ

に語学留学し、英語指導資格も取得。そして、大学を卒業して2年間を経た、2006年3月に独立する。

「大手進学塾で働いたときから、独立して自分なりの教え方を実践したいと思うようになっていました。実際に塾を始めると、親が塾に期待すること、私が子どもたちに伝えたいことに、差があることも気づきました。今はそれらを少しずつ調整しながら、理想に近づけようと思っています」

柴山さんは、就活において、時間やお金、メンツなどの制限を抜きに、自分が本当にやりたいことが何かを考えてほしいという。

「私もそうですが、自分の中に答えはありませんから、行動しながら答えを見つけてほしいと思います」

#### ■ 就活前の企業の条件

- ①20代でビジネスの基礎が学べる会社である
- ②30代で裁量が与えられ、新たな試みに挑戦できる会社である



#### ■ 就職を決めた企業の条件

- ①教育に関連するビジネスである
- ②自分の意思で判断、行動できる環境である

当初は専門である建築関係で、ビジネスの基礎が学べる会社を選び、就活を行った。3社から内定を得たが、教育関連の企業に合格となり、気持ちが変化する。サッカー指導の経験で教育への興味が増し、さまざまな勉強を経て、自分のやり方で教えたいと塾での独立を決意。



# 「自己、他己、企業」の3つの視点から考え 重なる部分を見つけよう

就職コンサルタント 松下佐知子さん

## 就活の自己分析とは 企業に向けて行うもの

企業選びの条件が揺らいでしまう人は、しっかりと自己分析ができていないことが多いようです。中には、自己分析が一方的な「自己満足のPR」につながっている人もいます。その原因は、外からの視点が加わっていないことが上げられます。入りたい企業にも求める人物像があることを忘れているのです。

会社とのマッチングを考えるときには、自分が求める要件に合う会社を探すか、会社が求める要件を自分の中から探すか、2つのアプローチしかありません。どちらにしても会社を選ぶのは自分ですが、マッチングを考えるときは会社側の視点を避けて通れません。

自己分析でよい方法は、早くから「自己、他己、企業」の3つの視点で考え、3つの視点に共通する部分を探すことです。要するに「自分が

望むこと」「周囲が評価すること

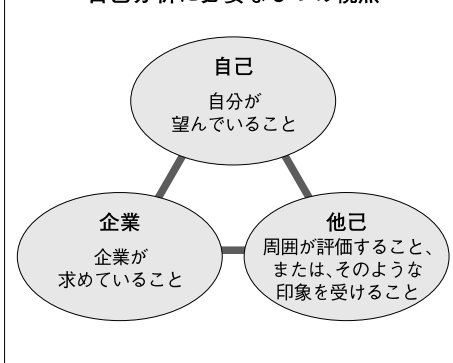
(または、そのような印象を受けること)」「企業が求めること」、この3点が一致する項目は、あなたにとって最も有効な武器になります。

自己分析はほとんどの人が行っていますが、他己分析はできていない人も多いでしょう。他己分析でよい方法は、初対面の人に自分の印象を聞いてまわることです。何人も数をこなしていくと、重なる印象が出てきます。その印象は企業の人事が抱く印象とおおむね一致しているものです。初対面の人が自分に抱くイメージから、自己分析を展開して研究しておくことは、アピールするときに大変有利になります。

## 弱点の気付きから、克服への ストーリーを考えてみる

また、自己分析や自己PRでは、自分のいいところばかりを見ようとしてしまいがちですが、弱点から考えておくことも大事なことです。

自己分析に必要な3つの視点



例えば、このようなストーリーで

考えてみるとどうでしょう。自分の弱点が原因で、最も失敗した日があったとします。でも自分にとっては、人生最良の日だったと考えてみるのです。なぜなら、それは自分の課題が見つかった日だったからです。それから私がどのように行動し、克服したのか、そのことを考えてみるのです。このようなストーリーは誰にでも覚えのあることだと思います。

弱点を軸にしたアピールのよいところは、印象が強くなることもあり

## ■企業が自己分析について判断するポイント

- 求める人物像を理解しているか
- 自ら課題を見つけられているか
- 課題を克服しているか（克服していることは必須）
- 自発的に情報を集め、考え、組み立てているか
- 説得するためのストーリーを描けているか



ますが、課題設定の能力や、ストーリーの組み立てによつては営業力の有無まで、理解してもらえることがあります。弱点を利用することは、逆説的ですが、非常に周囲からわかりやすい自己分析になるのです。