

就職活動レポート

東京理科大学工学部 4年 田上雄大

【ご挨拶】

初めまして、東京理科大学工学部 4年生の田上雄大と申します。
このたびはこの就職活動レポートに興味を持って頂き、有り難うございます。

せっかく多くの企業から内定が出たので、出来るだけ有力な情報を皆さんに提供したいと思い、このレポートを作りました。

なお、**皆さんと交流しながら出来る限り深いお付き合いをさせて頂きたい**というのが私の願いです。これも何かの縁だと思い、同じ学生として切磋琢磨できる関係になれるように、お互い積極的に交流出来れば幸いに思います。

定期的に交流会もしていきたいと思っております、ぜひご参加下さい！

ちなみに、私の内定状況は下記になります。

NTT データ、アクセンチュア、日本総研、大和総研、日本 IBM 等のシンクタンク・SIer 総計 11 社

運もあってか、お祈りの経験は一社もしませんでした。

他 20 社ほどは少し心苦しいですが、選考途中でお断りしています。
私の場合は、ほぼシンクタンク・SIerに絞って企業選択をしました。

その経験をベースにして、私がポイントにしている項目をまとめてお伝えしたいと思います。

頑張って作ったので、読み終わったらぜひ感想聞かせて頂きたいです！！

【レポート本編】

では、本編に入っていきます。

私の経験したことを事例として交えながら、出来る限り分かりやすく書いているつもりですが、不明点等あればぜひご質問下さい。

もくじ

(1) 就活スケジュールの確認

就活をこれから始める方は、まず各時期にあるイベントを知っておく必要があります。重要なイベントが多いです、漏らさずにキッチリと把握して下さい。

(2) 就活の準備

準備は出来るだけ早く始めることをお勧めします。
こういった準備が必要かを把握して、早速実行して行って下さい。

(3) 就活の実践

私の提出したESや、面接で聞かれた受答えの一部を載せました。
既に就活戦争を戦っている方にも参考にして頂けるかと思います。

最後に大好評だった交流会の、第3段のお知らせを載せておきました。

就活戦争を一人で戦うのは、メンタル面でも情報面でも無理があります。
互いに切磋琢磨できるグループを作って情報交流していきましょう！

(1) 就活スケジュールの確認

まずは、就活におけるスケジュールを把握して、出来る限り早い準備をしながら、必須イベントは絶対逃さないようにして頂きたいです。例えば、インターンへの参加や説明会、OB訪問は企業によって参加者を優遇することが多く、参加は必須だといえます。こういったイベントを逃すと大変痛いので、最初にしっかり予定を組むことが大切です。

● 夏季インターン・冬季インターン <絶対参加です!!>

夏季は早いと6月くらいから始まる企業もあり、マスコミやシンクタンク系は比較的早いと思います。冬季は9月から12月くらいからだと思います。

必要になる準備は、なぜ参加するのかという志望動機と自己PRの部分です。

そういう意味では、本選考と変わらない対策が必要です！

また、博報堂のようにかなり難易度の高いインターンもあり、その場合は本選考でも優位に進む可能性が非常に高いです。

また、外資系の選考は6月頃から始まるケースも多いですので、要注意です！

● OB・OG訪問 <同じく必須です!!>

志望する企業の社員か内定者が同じ学校の出身でいないか。

また、その企業へ連絡を入れて紹介してくれないか。部活やサークルの先輩等、色んな人脈を使って絶対に探しておくべきです！早めに探してお願いしておくの良いと思います。

質問項目もちゃんと企業研究をして、自分の視点からの質問をしないとあまり意味がありません。「私はこう考えているのですが、実際はどうでしょうか？」といったように、自身の考えている具体的見解を添えて質問するべきです。

● ES提出、面接、説明会

2月頃から様々な企業のエントリーシート受付が始まります。

ESは出来るだけ早く出した方が有利だといわれますが、質の高いESを出すのが一番ですので、しっかり考えたESを出すのが重要だと思います。

● リクルーター面談・面接

3月頃からリクルーターの面談が入ってきて、その学生の目的に合った社員と話を進めていきます。これは選考の対象になりますので、既に本番が始まったと判断すべきです。合格するたびに何人もの方と会うことになります。平均は一社につき、3~4人くらいだと思います。

私の受けた企業も、大和総研・日本総研・NTTコミュニケーションなどの何社かはこの制度を実施していました。

● 本面接

3月下旬頃から面接がドンドン入ってくるかと思います。

気力・体力・スケジュール力が不可欠です。

それに加えて交通費が結構要ります！学校までの定期圏内ではない場合も多いので、私も5~6万円は吹き飛びました。

ここで急に慌てることが無いように、早めに準備(企業研究と自己分析など)を徹底して進めておくことが重要です。

● 内定企業の決定

私のように、複数に内定が出た場合は断るのに苦労します。

嬉しい悲鳴とも思えますが、中にはキツイお説教をしてくる企業もあるので注意が必要です。

私の場合、大〇総研さんに結構怒られました・・・

1時間くらい説教されることもあるので、覚悟が必要です。Σ(□□;)汗

しかし、どうしても内定時期がズレてしまって取り合えず内定を受けておくといったケースも出てくるかと思います。

しっかりと優先順位をつけておくことと、怒られる覚悟をしておくことが必要だと思います。

(2) 就活の準備

スケジュールをきちんと把握したら、**すぐにでも準備を始めるべきです！！**
私は3年の春頃から徐々に準備をしていきました。

< 自己分析 ⇒ 業界・企業研究 ⇒ 模擬練習 >

この順番にやっていくのが良いと思います。

では、順番にポイントを・・・

● 自己分析

基本的には、今まで行ってきた経験を時系列に挙げていくところから始めるのが良いと思います。自分は高校時代から大学期までの経験したことを順番に挙げていき、そこで**何を頑張った？どんな役割をした？挫折は？楽しかったことは？何に向いてると思った？学んだことは？**

といった具合に要素をドンドン出していきました。

例：

野球でキャプテンを頑張った。チームが強くなるように練習方法を見直して改善した。最初は上手く受け入れてもらえなかったが、重要性を熱心に説明して信頼関係を作った。優勝できて嬉しかった。リーダーとは信頼関係を作ってみみんなを導くことが重要だとわかった。マネージャーに向いているのではないかなと思う。

そこから、強み・弱み・適していることなどを導き出していく。

その際に、一つ一つをドンドンと深く掘り下げて分析していくことが重要だと思います。

そこで掘り下げる視点として、下記の点が挙げられます。

< なぜなぜ?? どういう要素が必要?? 将来どう生きる?? >

なぜなぜ??は、なぜその経験をしたのか、何でそれを頑張ったのか、なぜ楽しいと考えたのか・・・

自問自答を全ての経験において行うことで、思考が深くなってきます。

要素については、例えばリーダーシップをとった経験があるとするれば、そのリーダーシップに必要な要素は何か？を考えます。

最後、それが**将来どう生きるか？**

これを考えながら、将来社会へ出て仕事をする上でどこに繋がるかを探しながら、色んな業界や企業を見ていくと一番の適性にぶち当たりやすいです。

そうすることで、**自身の会社選びの軸を明確にさせていくことが重要だといえます**。この軸がハッキリしていないと、面接で一貫性が無いということで確実にお祈りされてしまいます。

例：

私の場合を例に挙げますと・・・

大学時に頑張ったことは、部活での野球やボランティアのサークルでした。部活では打撃部を作ってその部門長を務めたので、そこにおけるリーダーシップを発揮したと考えました。では、なぜ打撃部を作ったか？リーダーシップにはどんな要素が必要だと感じたか？など、細かくどこまでも

なぜ？なぜ？なぜ？・・・

と自問自答して、要素をドンドンと深く考えました。

そうすることで、自分の最大の強みが明らかになっていきました。

サークルでも、数百人いるサークルのリーダーをしましたので、挫折経験や乗り切ったこと・自身の行った内容・役割などを挙げて**深く深く自問自答**しました。

この作業こそが最も大切で、ここから自分の強み・弱み・学生時代に頑張ったこと、といった面接で最も聞かれやすい質問が答えられるようになってきます。そして、色んな経験から最もやりたいと思う内容を考えていくことが自然だと思います。

学業・部活・サークル・ボランティア・留学・アルバイト・旅行

といったところが挙がってくるでしょうか。

それ以外にも頑張ったことが挙げられるのであれば、その経験値を整理してドンドン深く考えてみてください！！

● 業界・企業研究

業界・企業研究は、出来る限り丁寧に行う必要があります。

まずは本やサイト等をあさって自分の納得のいきそうな業界を探していきます。それだけでは客観的な視点が足りなくなるので、先輩や就職課などにきちんと相談して自分がやりたい仕事のイメージを伝え、出来るだけそれに合う業界や会社を見つけていくことが重要です。

その後に、ハッキリさせるべきポイント、「**業界としての特徴・それぞれの企業の特徴・職種の特徴**」の3つを明確にするべく、調べていきます。

例えば、美容が大好きで美容の仕事に就きたいと考えたとします。

そうすると、まず化粧品業界・エステ業界・ブランドル業界などがあがってくるかと思います。

その中で、それぞれの特徴やトレンドを調べていきましょう。

どういうマーケティングスタイルをとっているか？

どういう仕事が多いか？ それには何が求められるか？

給料はどのくらいで、労働環境はどうか、といったところもある程度知っておくと良いと思います。

その次に、各業界に属す企業を挙げていきます。

化粧品業界であれば、資生堂・花王・コーセー・メナード・ポーラ・ロREAL・ミルボン・・・

と挙がってきますが、ここで気をつけなければいけないのが、**同じ業界でも違った業態としてカテゴライズできる**ということです。

例えば、資生堂・花王・コーセーなどはCMを頻繁にして商品力をつけている。

ポーラ・メナードなどは販売店やサロンなどの営業力を重視している。

ロREAL・ミルボンなどは美容院などのプロ仕様を中心に扱っている。

つまり、それぞれの特徴も大きく異なり、求められる要素も変わってくるのが分かります。

それぞれのメインとなる取引先やマーケティング方法などを正確に捉えて、そこに求められる要素は何かをハッキリさせる必要があります。

そして、なぜその企業なのか??

という選んだ理由を明確にすることが最も重要です。

なぜなら、志望理由を面接で問われた際に、その答えが他の業界や企業にも当てはまる内容であれば、確実に「他の企業でも良いのでは??」と聞かれてしまいます。社会貢献がしたい、なんて言う「経済産業省などの官僚を目指した方がいいんじゃないの??」といった厳しいことを言う面接官も少なくありません。

御社でしかダメなんです!!

というハッキリとした理由を言う為には、その企業の細かい特徴や戦略を調べて発信する必要があります。

最後に職種になります。

細かく分かれているケースもよくありますので、それぞれの職種にはどんなものがあるか、また何を求められるかをじっくり調べるべきだと思います。

例：

再度、私の場合を例に挙げますと・・・

まず私が大学で専攻したシステムや、前から興味があった経営コンサルタントに目を向けました。

そうすると、いわゆるシンクタンクといわれる業界やSIerといわれる業界になります。業界に属する企業を、業界本を見ながら全て挙げていきながら、自身のやりたいこととマッチングするか意識しながら各社の特徴を見ていきました。

そうすると、実は外資系・内資系の違いは勿論のこと、同じ内資系でも取引先や得意とするシステム、その規模や営業方法等の違いがハッキリしてきました。この程度までハッキリさせれば、次に行う内容は客観的視点を入れるべく、OB・OG訪問などといったように詳しいであろうと思われる人にアプローチして疑問点をぶつけることです。

各社の違いがある中で、やりたいことをハッキリさせて自身の強みとどうリンクさせるかを浮き彫りにさせ、**どの企業でもない御社が良い!**という理由を**一社一社**きちんと語れるように心がけました。

● 模擬練習

ある程度自己分析や企業分析がまとまってきたら、それをアウトプットしていくことが重要となってきます。

まずは自身の強みと弱みを他人に聞いて貰うことが重要だと思います。

内定を取ったことのある先輩や、就職課のプロなどに聞いて貰いながらPR力を洗練させていくことが重要だと思います。

また、志望企業に対しての認識も間違っていないかを聞いてもらうことは大変重要です。特になぜこの企業を選ぼうと思うのか、その理由を出来るだけ明確にしておくことで、志望動機は洗練されてきます。

就職活動は、いかに早くから準備するかによって内定が出る確率も変わってきます。

なぜなら、準備することが多い上にどこまででも深く思考できる為、出来る限り時間をかけた方がより洗練されることはハッキリしているからです。

そして、一人で行わずに同じ就活仲間や先輩等をフルに頼って情報をしっかり収集しながら、アウトプットの訓練を重ねて常に確認を作業を怠ってはいけません。

私も、内定を取る為に大学3年生の初期から準備を始めて出来るだけ多くの人と会い、自身の考えや企業研究の内容などを話して、意見を求めてきました。情報や思考に絶対妥協せず、貪欲になる人こそが就活では勝てる人になると実感しております。

(3) 就活の実践

ここからは、実践編になります。

主に行われるイベントとしては、下記が挙げられます。

- ・ エントリーシート (ES) の提出
- ・ 座学の試験 (SPI・WEBテスト・テストセンター試験)
- ・ グループディスカッション・グループディベート
- ・ グループ面接・個人面接

全てを書き尽くすのは難しいので、ここではESと面接の話をしたと思います。

● エントリーシート (ES) の提出

ESは、よく言われるのが面接の際の設計図になるということです。

つまり、面接に進んだ際に面接官はESを見ながら質問する内容を考えていきます。ということは、面接を意識して書く必要があるということです！

勿論、質が悪いと面接にも進んでいかずにお祈りされてしまいます。

そして、最終選考でもそのESをベースにして議論されて内定者を決めるとも言います。

そういう意味では、最初の関門であることは確かです。

文の構成は、下記構成が最も読みやすいのでオススメです。

質問：(学生時代に頑張ったことは??)

答え：

①最初に質問に対する忠実な結論の答えから入る。

(例：部活動で行っていた野球において、リーダーを務めて練習方法を確立させたことです。)

②具体的事例を挙げる、挫折した経験とそれを解決させた方法を入れると良い。

(例：チームの成績を上げる為に、打撃訓練を見直して練習方法を考えました。ところが・・・)

③総論で終わる。何を学んだか？将来どう活かせるか？など。

(例：この経験を通して、リーダーとはチームの目標を定めて導く役目だと学びました。)

例：

私が書いて通ったESを例として挙げておきます。

絶対にコピーはしないで下さい！！

まぁ写したところで、面接で確実にバレるので意味はありませんが。。

<某大手シンクタンク>

□あなたの強み/魅力は何ですか？また、どのように身に付けましたか？それを裏付けるエピソードを添えて自己紹介してください。（全角 400 文字以内）

私はイチロー選手のような環境適応能力の高いマルチプレーヤーであることが強みです。試合の中の各場面で自分の役割を把握し、ベストな結果を残せるイチロー選手のような環境適応能力を身に付けるため、日頃から各状況で期待以上のパフォーマンスの発揮を意識して結果を残してきました。例えば、塾講師のアルバイトでは人数の減少が問題だった地元高校生のニーズを突き止め、地域戦略に基づいた模試対策という新プログラムの発案により、人数増加に成功。また、留学支援のサークルでは留学生対象説明会の企画長を行い、革新的なディスカッション手法の導入により留学生の人数増加に成功。更に、部活動では野球の打撃部門長を行い、チームの打撃不振の原因を突き止めて新練習システム導入により、チーム打率を向上させました。これらの経験から、素早く環境を把握し、ベストな役割を発揮できる能力を身につけ、各場面においてこの能力を発揮しています。

□今までの人生で直面して困難な場面、逆境を乗り越えたエピソードを教えてください。また、その時のあなたにとっての「支え」は何でしたか？（入学試験の経験は除く。全角 400 文字以内）

組織のモチベーション管理に失敗した経験があります。海外留学プログラムを作成し、世界中から学生を集めるサークルのリーダーをした私は、組織の士気低迷から組織拡大という成功へ導いた経験があります。当初は意識の高いメンバーが集まりでしたが、時と共に意識が劣化し、発展性の低迷が目立ってきました。そこで、原因調査の実施から競争力の重要性をつきとめ、組織を2分割して賛同留学生の数を競わせることにより、意識改革させることに成功しました。また留学生に対して、要望の収集・抽出を行い、留学プログラムの更なる向上に成功しました。結果、全てのシナジーが、組織拡大につながりました。困難の際、支えとなったのが、「効果的なリーダーシップの基礎とは、使命を明確に定義し、導くことである。」というドラッカー氏の言葉です。組織を活性化させるための自己アプローチを考え、深めていく重要性を学んだ経験でした。

□あなたが大切にしている信念は何ですか？また、その理由とそれに基づくエピソードを教えてください。（全角 400 文字以内）

私の信念は、日々の情報から変革を模索することです。

日々の情報を見捨てず、そこからの変革を目指すことが成果をだす上で重要だと考えております。変革とは大規模なイメージをもたれますが、細かい情報をベースに戦略を練ることで、合理的かつ有効な変革が起こせるものだと思います。

例えば、塾講師のアルバイトでは日頃の授業を行う際、生徒の理解度やニーズ、他の教科との関連や保護者の意見といった何気ない情報から要素を集約し、授業構成の変革を目指した結果、教室内での月間授業満足度 No. 1 を 1 年間達成し続け、教師力コンテストでも県内 1 位という結果を残しました。

また、サークルではプレゼン力の優れたサークルを調査して改善を図った結果、コンテストで優勝できました。

成果という輝きは、小さな情報に対しても細部にわたって拾い上げ、その分析からアプローチを繰り返すという、大部分を占める泥臭さから成り立っているものだと実感します。

< 某外資系の大手SIer >

□学生時代に力を入れたこと（200 文字以内）

部活動の野球で打撃部門長を務め、新練習プログラム導入から打撃不振を解消、チーム打率を 1 割向上させたことです。強豪校への練習体験から多くの練習法や改善点を基に新練習プログラムを作った際、自身の成果から効果を実証させてその意図と合理性を示し、信用性から練習プログラムを導入させて打率向上を成功させました。分析データから独自の考察と創造を加え、信用力から組織を引っ張ることで得た成果だと自負しております。

(199)

□あなたにとって、当社の魅力とは？（200 文字以内）

各分野の更なる発展における高いポテンシャルをグローバルな範囲から持っている点が魅力だと感じます。OS やソフトウェアなどのハード面での高いシェアに加え、高い技術力やマーケティング力は娯楽・ビジネス・情報収集・文化と様々な側面で応用可能であるといえます。更に、貴社の発想力やグローバルな経験を持てる人材育成のスキルも高く、これらのシナジーによる技術力の革新から社会の発展を促すことが期待できると考えます。

(200)

□ 私たちにとって、あなたがいかに魅力的か PR してください (100 文字以内)

適切な環境判断から組織力を引き出す意識が高いです。留学支援サークルでリーダーを務めた際、競争意識の必要性を即座に判断して組織を 2 分割させ、賛同留学生の数を競わせることで意識改革から組織拡大させました。(100)

□ MS クラウド技術を活用した場合、あなたの学生生活はどんなところが、どのように変化するでしょう。(200 文字以内)

学校・研究機関の枠を超えた情報共有の実現によって、私の研究も多角的な視点から模索可能になると考えます。各機関に蓄積される研究に関する膨大なノウハウや情報を、サーバー仮想化技術やアプリケーション技術を用いて全研究データを集約・DB 化し、各機関で共有します。更に検索機能の強化によって日々蓄積される研究データをより多くの研究者が共有することで、専門分野に留まらないより複合的な研究を可能にすると思います。(200)

□ 応募を決意したきっかけを教えてください。(100 文字以内)

画期的なクラウド技術を知り、更に高いシェアを誇る数多くの高性能製品を適切に組み合わせることで幅広いソリューションが提供できる技術力とブランド力は、他社では不可能である大きな強みだと実感したことです。(99)

< 某外資系メーカー >

□ あなたのアピールポイントをお書きください。

(全角 100 文字～150 文字) (必須)

効果的なリーダーシップの基礎の経験があることです。海外留学生の支援サークルでリーダーを務めた際、組織の意識低下が目立った為に、組織を 2 分割して賛同数を競わせることによって意識改革から組織拡大に繋がりました。統一化した目標設定が要因だと考えます。使命を明確に定義して導くことの重要性を体感する経験でした。(150)

□ 当社を志望する動機をお聞かせください。

(全角 100 文字～150 文字) (必須)

高い技術力と世界で培ってきた競争力を武器に、高度なシステムを構築して社会に貢献できる環境があると感じる為です。高い技術を武器に、より顧客ニーズを掴んだ製品やシステム構築から世界中に顧客をもち、その幅広い膨大な分析データを活かして更なる発展を狙うことで、市場価値の高いサービス展開に挑戦したいです。(148)

□学生時代に力を入れて取り組んだ経験についてお聞かせください。

(全角 100 文字～150 文字) (必須)

部活動の野球で打撃部門長を務め、新練習プログラムの導入からチーム打率を向上させたことです。強豪校への練習体験から多くの画期的な練習法を学び、自身が効果実績を示すことで新しい練習プログラムを導入させ、チーム打率を1割向上させました。実績からくる信用力は、組織を引っ張る要因になることを学びました。(147)

□あなたにとって「働く」とは何ですか？

(全角 150 文字～300 文字) (必須)

自己実現、社会的貢献生 自己成長 社会いて来挑戦 立場の変化

自己成長を追求し、社会的貢献へ発展させることだと考えます。

これまでは他分野の基礎となる知識を勉強してきましたが、この知識を更に深めると共に実践や経験を加える必要があると思います。それら1つ1つの経験を10、100と膨らませ、更に基礎知識とのシナジーを図ることで独創性を生み出し、自身の市場価値を高めることができると考えます。また、これらを蓄積して社会のニーズを的確に捉え、それに応えることで社会の更なる発展へ貢献できると考えます。自身のスキルを磨き、それを社会に必要とされる形でアウトプットしていくことで、より顧客志向の社会人となることができ、市場価値の高い人材になりたいと思います。(292)

<某大手内資系のシンクタンク>

(手書きで書いたものをスキャンしています。写真は恥ずかしいので、ボヤかしました。)

① 学生時代、あなたが失敗した経験と、そこから学んだことについて教えてください。

塾講師のアルバイトにおいて、高校受験で受け持った生徒を大学受験専門の姉妹校へレポートさせて活性化させる施策に失敗した経験があります。大手予備校の実績や情報量との差別化ができず、生徒の退塾が目立ったことが原因でした。そこで、差別化戦略を元に地域の潜在需要に目を向け高校での成績向上に視点をシフトさせて1・2年生を対象をセグメントし、模試対策授業の発案と姉妹校との連携体制の整備から全生徒の成績向上を図りました。その結果、退塾率が半分に下げ、新たな生徒数増加にも成功しました。差別化の創造には本質的なニーズを考察してブルーオーシャンを探り、組織の持つポテンシャルを活かしてアレンジを固めることが重要だと学んだ経験でした。

② 学生時代、いちばん長く継続して取り組んだことについて教えてください。

10年間続けている部活動の野球です。その際打撃不振に陥り、スラップ脱出の為に打撃理論を研究して自身のフォーム改善を試みましたが、1つの理論に執着するあまり自身のフォームを見失った経験があります。そこで、他の理論意見を取り入れつつ、自身の能力を活かす独自のフォームを確立すべく創造性を意識して理論を再構築させた結果、スラップを脱出することができました。この経験から、固定の理論のみに執着せず、あらゆる理論を多角的に分析すると共に、そこから長所を活かす独自性を中心に予断なく創造する事が、自身のパフォーマンスを最大限に引き出す重要なプロセスだと気づき、またそれを幾度と検証することで自身に最適な理論構築が可能となることを学びました。

③ 当社でどのような業務に取り組みたいですか。その業務は、あなたのどんな能力と適性を活かせると思いますか。

グループシナジィからの様々な事業領域での実績・ノウハウ及び独立系企業の特徴を活かし、枠にとらわれない顧客層・システム構築の展開を図りながら、顧客の課題を本質的に解決させるトータルソリューションとその具現化を実現させ更にGBSIIのおおなグローバル視点のサービス展開の加速化から世界規模の利便性発展を追求したいです。そして、幅広い知識や専門性を培い、事業や組織を統率して、協調性から発展させられるプロジェクトマネージャを目指します。それには専攻したシステム工学の基礎知識、及びサークルや部活動で培った組織統率力を活かして、更に発展させることで、個々と組織のポテンシャルを最大限に引き出し、高い成果を生み出せる存在になれると考えます。

④ あなたの個性を自由に表現してください。

海外留学プログラムを発足する、意識の劣化から発展性の低迷が見え始めた為、競争力の重要性をつきとめて組織を2分割させる。賛同留学生の数を競わせて意識改革を図り、目標を統一化・使命の明確化を意識する。結果、個人と全体の士気が回復、全てのシナジィから、組織拡大に成功する!

適切な環境判断から組織力を向上させる
組織力の創造者

リーダー

組織を2分割して競争意識を促す!

シナジィから組織力アップ

部活動の野球で打撃専門長を務め、打撃不振を解消させる為、練習体験に参加、新練習プログラムの導入を試みる。その際、自身の成果から効果を実証させてその意図と合理性を示すことで信用性を獲得した結果、チーム全体の意識向上と合理的な練習プログラム導入に成功、チーム打率が1割向上する!!

適合校の練習体験
↓
新練習プログラムを考案
自身の実践で効果を発揮!!

シナジィからの
打撃専門長

信頼関係の構築

組織力アップ

競争力向上

● 面接対策

面接では、既に挙げていますが下記の質問形態でドンドンとくるのが最もオーソドックスで、ほとんどの企業で対応できます。

<なぜ?なぜ? どういう要素が必要? 将来どう活かせる?>

あとは、もっと具体的には??
というのも多かったです。

質問内容で最も多かったのが、下記項目です。

学生時代に一番頑張ったことは?
あなたの強みと弱みは?
会社を選ぶ軸は?
志望動機は?
なぜこの業界を選んだの?
当社に入ってどんなことがしたい?

つまり、挙げた項目をとことん深く自問自答して答えを用意しておけば、ほぼ答えられるようになってしまいます。

例:

では、私の場合を例に挙げてみます。

質問: 学生時代に一番頑張ったことは??

部活動の野球で打撃部門長を務め、新練習プログラムの導入からチーム打率を向上させたことです。強豪校への練習体験から多くの画期的な練習法を学び、自身が効果実績を示すことで新しい練習プログラムを導入させ、チーム打率を1割向上させました。実績からくる信用力は、組織を引っ張る要因になることを学びました。

質問: 何でそんな部門長を務めたの??

チームの打撃率が良くない状態で、試合で負けることも多かったなのでその強化をした方がよいと思い、打撃部を結成してその部門長を努めました。

質問：画期的な練習法とは、具体的にどんな方法だったの??

(その練習方法を具体的に答える。)

質問：部門長として必要だと感じた要素は何?

やはりチームの目標を掲げてそれを浸透させること、そしてそれを導くこと、その為のセルフブランディングを成果で示すこと。この3点だと感じました。

質問：なぜ、そう感じたのかな??

練習方法を考えても、なかなかそれを納得させることが最初は難しかったんです。そこで、自身で実践して成果を出すことで、一気に浸透して全員が実行することになりました。それだけ、自身を信頼させることは重要だと思ったからです。

質問：将来、この経験をどう活かしたいと思う??

将来はキャリアを積んで、組織をマネジメントする立場になりたいと考えております。その際に、リーダーシップ性は最も求められてくると思います。自身の成果をいかに信頼性に変えて、それを浸透させながら方向性を統括するかが重要になってくると考えますし、その際にこの経験は活かせるのではないかと思います。

どうも有り難うございました。

・
・
・

こんな具合に、**掘り下げられる要素はある程度決まっている**ので、質問される内容も予測できる場合が多いです。

これを志望動機でもしっかり考えておけば、事前準備は完璧に近づいてきます。

以上がこのレポートの内容になります。
最後まで読んで頂いて有り難うございました！！

本当はもっと語りたいことも多いのですが、なかなかこのレポートで全てを語りつくすことは難しいので、**定期的に交流会を開いて皆さんと交流しながら伝えていきたい**と思っております。

遠方の方はskypeを使っての交流をしていきたいと思っております。

つきましては、「**就職活動生 交流勉強会**」を東京理科大学で毎月行っております、ぜひ参加をご検討頂ければと思います。

< **就職活動生 交流勉強会** >

詳細・申請はこちら！！

⇒ <https://ssl.form-mailer.jp/fms/3aecf456149874>

毎回の様子も動画にて確認頂けるようにしております。
遠方から来られる方もいて、リピーターも多い交流会です。

初めての方も問題なく参加頂けるように工夫しておりますので、宜しくお願い致します。