

就職活動、 親としてどう見守る？

子供の就活、親としてどう向き合うか。

皆さんのそんな疑問にお答えするため、育友会では、7月2日（土）に神田キャンパスで就職懇談会を開催し、マスコミの一線の方、子供を見守った先輩、就活を終えた学生、就職課職員、公務員試験講師にご講演いただきました。特集では、その内容をダイジェストで振り返ります。現在の就活を理解することで、親としてどんな距離感で子供の就職活動を見守ればいいのか見えてくるはずです。

①講演

就活中の我が子に 伝える日本経済新聞 活用法

日本経済新聞社
販売局マーケット開発部担当部長

山野茂樹

就活では自分と企業のニーズがマッチすることが大切。そのためには企業がいま何をしようとしているのか、確かな情報を得る必要があると山野氏。学生に欠けているビジネスの視点とは。



就活スケジュールの変化

今日お話しする内容は、普段、私どもの主催する就職セミナーで学生にお話ししている内容の抜粋になります。ご父母の皆様は、学生になったつもりでお聞きいただければと思います。

まず、就職活動のスケジュール変化についてお話しします。今年の春に卒業した学生の企業へのエントリー開始は、4年になる直前の3月でした。そして面接スタートが8月1日でした。ここから選考は始まり、多くの企業では10月1日に内定式が行われました。

現在の4年生においては、選考面接の開始が2カ月前倒しされ、6月からでした。しかしリクルートキャリアの調査結果では、6月1日の時点ですでに2人に1人は内定を獲得しています。6月1日の時点で52%の内定率です。前年もそうでしたが、結局夏冬

のインターンシップから実質上選考はスタートしているのです。

以上のような現状を踏まえ、私は学生にこう伝えております。学生の皆さんは、きちんと焦ってください。多くの企業が採用の動きを早め、インターンシップを事実上の採用活動としているのですから、学生もきちんと焦りましょう。

しかし一方で、むやみに焦らないでください、とも言っています。検証しましょう。つまり行きたい会社は本当にここか。自分がやりたい仕事は本当にこれでいいのか。志望業界はそこで良いのかをしっかりと考えましょう。

今、大卒者の3人に1人は3年で会社を辞めてしまっています。目先の内定を得られれば良いという考えでは、入社しても長くは続かず、アンハッピーな結果につながります。だから、まずきちんと焦る。ただ



し、むやみに焦らない。

インターンシップは多く経験すればするほど、「あっ、この仕事は違う」とか、「これは向いている」とか、検証の正確性が上がります。ですから、検証する場を持つという点で、インターンシップはお勧めです。

■企業戦略を理解する

「必要なのはビジネスの視点」。これが今日申し上げたいことのポイントです。

就職活動はビジネスです。それでお給料が出るわけではないけれども、君たちが就活でやることは「営業」だと自覚したほうがいいよ、と学生には言っています。就職活動とは、自分という素材をプレゼンテーションすることです。ただ明るくハキハキとした自分を相手に見せれば、ビジネスが成立するわけではありません。欲しくないものは誰も買わないのです。

志望企業がどんな人材を欲しがっているか。それは企業の戦略を知ることとイコールです。戦略という言葉を使い換えると、その企業が近未来にやろうとしていることということです。君たちが入社する頃、その企業が最も力を入れている事業は何か。それが海外展開だとして、例えば新興国や途上国といわれる国に進出するのであれば、アピールすべきは英語力ではなく、バイタリティであったりたくましさであったりします。

エントリーシートにおいても、どの企業にも同じ自己PRでは工夫がなさすぎます。中国語に堪能な人材が欲しい企業に英語力をアピールしても、それはトンチンカンなPRにしかなくなっていきます。

志望動機はさらに重要で、多くの学生がやってしまう失敗が、御社の商品が好きだから、御社のサービスが好きだから、というものです。それでは企業から「ありがとうございます。これからもいい消費者であり続けてください」としか思われません。

それでは会社に入ってどんな作り手・売り手になるかというのが見えてこない。消費者の視点ではなくてビジネスの視点というのは、実はこんな単純なことだったりするのですが、このところが多くの学生に欠けています。

さらに、その企業がやってもいないことをやりたい

と言ってしまうのも陥りがちなミスです。例えば、富士フィルムの面接で「御社の伝統ある創業事業のフィルム事業で力を発揮したいです」と言っても本気度は伝えられないかもしれない。なぜなら同社が現在、力を入れているのはむしろ医療、医薬、化粧品分野だからです。

志望企業が今、本当は何をして生き残ろうとしているのか。社名やイメージにとらわれずに、戦略をきちんと理解して、1社ごとにエントリーシートを変える。手間がかかりますが、ここは手を抜くところではない。なぜならそこで差がつくからです。

企業の戦略を腹に落としておくことは、就活生にとって重要なことです。なぜなら、就活というのは学生が選ばれるのではなく、学生が会社を選ぶものだからです。3年で辞めなくてもいい会社をどうやって選ぶか。社屋が格好いいから？ コマーシャルが格好いいから？ たまたま会ったOBがいい人だから？ そうではありません。戦略に共感でき、その戦略の中で、力を発揮したいと思えるかが重要です。企業の戦略を腹に落としておくということは、人生にとって二重にも三重にも大きなアドバンテージになりうるのです。

■エントリーシートは志望動機から書く

ある就職コンサルタントの方はエントリーシートに書かなければいけないことは4つだとおっしゃっています。ガクチカ（学生時代に力を入れたこと）、自己PR、やりたいこと、志望動機。全ての質問はこの4つに取れんされるのだと言います。例えば「あなたを動物に例えてみてください」という質問は、自己PRのバリエーションである、というようにです。

この4つのうち、学生はみんな自己PRから書き始めますが、まず最初に志望動機から書くことをお勧めします。ガクチカ、自己PR、やりたいことの主語は自分ですが、志望動機の主語は企業だからです。

なぜ御社でなければいけないのかをしっかりと書く。「この学生さんは商社で働きたいようだが、どうやら絶対にうちでなければいけないということではなさそうだな」と思われてしまったら、そのエントリーシートは説得力がないということです。そこでその企業のことを志望動機にきちんと盛り込む必要があります。

■日経新聞のココを読む

日本経済新聞でお勧めしたいページはもちろんたくさんあるのですが、特にエントリーシートを書くという観点から、頭に「企業」の付く3つの面をご紹介します。「企業総合」面、「企業・消費」面、「企業」面です。一面など最初のほうに載っているの

は原則として日本の経済全体に影響を与えるマクロ情報です。そしてページを先に進むと、個々の企業ごとのマイクロ情報があります。まずはこの3つの面を読まずに眺めてみる。企業名が記されている見出しを眺めて、読む記事を決める。そして興味があればその記事を読んでみたらいいと思います。

それでは、一企業の記事をどう読んで就活に役立てるかをお話しします。①一企業の記事も業界の動きとして読む。②「なぜ、うちの？」と聞かれたら、その企業のニュースで答える。③知っている企業の知らないビジネスで気づきを広げる。

例えばNTTドコモはお料理教室を買収し、野菜の宅配販売を買収しています。コンテンツを伝達するだけではなく、発信する企業としても生き残ろうとしている。その戦略に共感できたのなら、そのニュースを例に出して、面接などで相手にそれを伝えてみる。

それだけで間違いなくほかの学生さんができていないアピールができます。ほとんどの学生は企業のホームページのコピペでしかしゃべっていないからです。自分が本当にいいと思った戦略であれば、エントリーシートにそれを書く。こうすれば、「志望動機の欄に一体何を書いたらいいのか」という悩みはなくなります。

知っている企業の知らないビジネス。先ほどお話ししましたが、富士フィルムでも化粧品ビジネスができる。企業をより深く知ることで選択肢が広がる。



やりたい仕事を実現できる会社は、学生が思っている以上にたくさんあります。

「情報を制する者はビジネスを制する」という言葉がありますが、情報を制するということは就活を制するにも等しいです。不安なのは仕方がない。ただ、不安を小さくすることはできます。友達のうわさ話ではなく、どこが出所なのかわからないインターネットのいい加減な情報ではなく、確かな情報を蓄積してください。そして情報の力を信じてみてください。

就職活動と受験は似ていないところのほうが多い気がするのですが、唯一似ているなと思うのは、継続が力であるということです。最終面接で付け焼き刃ではない言葉をきちんと相手の魂に響くように伝えるには、継続することです。ぜひ、そのサポートを親御様からもしていただければと思います。そのために新聞が少しでもお役に立てば幸いです。

② 講演

就活生の親が今、知っておくべきこと

日経BP社執行役員 **麓 幸子**

1962年秋田生まれ。日経ウーマン編集長、ピズライフ局長、日経BPヒット総合研究所長、日経BP総合研究所副所長などを歴任。一男一女の母。著書『就活生の親が今、知っておくべきこと』（日本経済新聞出版社）ほか。

雇用問題取材してきた記者として、採用する側の人間として、そして、息子と娘、2回の就活を経験した親として、3つの観点で麓氏が語る。



■ 戦略のあるなしで、結果は大違い

就活生の親御さんに今、知っておいていただきたいことを、自分の経験を交えてお話ししたいと思います。私には27歳の息子と24歳の娘がいて、親として2回の就活を経験しましたが、2人の就活は真逆でした。

息子は就活で大変苦労しました。大学4年の4月

の時点で全ての企業から断られ、「持ち駒がなくなる」という状態になり、結局内定を得るのに12月までかかりました。

娘は3学年違う兄のことをよく見ているんですね。お兄ちゃん大変だったのだな、先輩もブラック企業に入社してすごく疲れているようだな、といろいろなことを考え、しっかりと戦略を立てて就活しました。その結果、娘は3年次の3月にはある企業から内定

をいただき、4年の4月にはさらに希望する2社から内定をいただくことができました。

遺伝的にも育った環境もあまり変わらず、大学の偏差値も同じレベルです。それでも戦略があるのとないのでは就活の結果は大きく違ったのです。

■今の就活はこんなに過酷

私は長男の就活のことを『就活生の親が今、知っておくべきこと』（日本経済新聞出版社）という本にまとめました。なぜこの本を書いたかといえば、就活中に自殺をする学生が増えているからです。自分の命より大切な子供が就活の失敗で命を絶つことがあってはいけなと。学生は悩んで傷ついているということをお伝えしたくて書きました。

皆さんに知っておいていただきたいのは、就活と受験は違うということです。受験であれば一生懸命勉強すれば受かることも可能ですが、就活はそうではありません。

就活はマッチングとタイミングです。企業は中長期の経営戦略から人事戦略を立てます。企業と学生がマッチしていないと、どんなに優秀でも、その企業に入りたいと思っても入れないのです。

我々の1980年代の就活というのは求人票が大学の就職課に届いて、そこから選ぶというのが一般的でした。いまの就活は一見、自由化されています。どの大学のどの学生も、どんな企業にもエントリーできます。

そうすると学生は夢を見る。「私はここに入れるかもしれない」「ここに入れたらいいな」と。しかし、本当は自分がその企業に見合うかということを冷静な目で見ないといけないのです。

企業がどんな戦略を立てているのかをしっかりと見る。企業はバブル期に大量採用したところ、なかなか人材が育たなかったという経験があるので、現在は厳選採用で、いくらいい学生でも、同じような学生がいた場合は落とされることもあります。

大学を卒業しても9万人が安定的な雇用に就いていません。そういった人が正社員になるのは日本社会では難しいです。大学卒業時に正社員として就職していただくのが一番いいことです。

■親ばかりバイアスとプレッシャーは厳禁

では、親御さんは何を注意したらいいのでしょうか。「親ばかりバイアス」をなくし、不要なプレッシャーをかけないということです。

親ばかりバイアスは私にもありました。大学の名前も割と通っているし、息子もハキハキした子ですので、まあまあ会社には入れるんじゃないかなと、そ

ういうバイアスを持っていました。

しかし、長男の就活はうまくいきませんでした。何に失敗したかという、志望企業選びに失敗しました。すごい倍率の企業ばかりにエントリーしたので当然受かりませんでした。

そして、無用なプレッシャーはかけないというのも大事です。学生はどんどんエントリーしますが、その分断られる回数も増えます。「あなたは要りません」ということを何度も何度も言われるわけです。

受験では何で落ちたか分かるけど、就活では落ちた理由も分かりません。息子の場合にも、好感触と思っていた面接で落とされたことがあります。

学生は「お祈りメール」が届くと混乱します。いったい何が悪かったのかと。いったい何が駄目だったのか分からなくなってしまい、病んでしまう。そこへきて親御さんまで、「まだ決まらないの」「〇〇くんはもう決まったよ」「公務員も受けな」と無用のプレッシャーをかけるのはよくありません。

私たちの世代は、大学生に稀少価値があったのですが、いまは学生数が増えて価値が下がっています。人気企業ともなれば何百倍もの倍率で、さらにグローバル化していますから外国人もライバルになります。

就職活動はそれだけ大変なものであることを理解して、親御さんは温かく見守っていただくのがよろしいかと思います。

■成功するための4つの戦略

自己分析50点、企業分析50点、両方合わせて100点にしなければいけないのですが、学生は企業研究がまるでダメです。娘の場合は日経新聞を読み始める大学2年の秋までは、誰でも知っているような有名企業しか見ていませんでした。それでは落ちるんです。

長女が新聞を読み、先輩の言葉を聞いて、それからどんな企業にエントリーしたかを聞いて驚きました。ほとんどがB to Bの社会インフラ企業でした。私も知らないような企業にエントリーをしていました。「お母さん知らないの？ここはA社とB社が出資してつくったベンチャー企業なんだよ」なんて言うくらいです。学生さんには、企業研究をしっかりやって、知っている企業を増やしていただきたいです。

それでは、就活を成功するための戦略をお伝えします。

戦略1 志望企業を賢く選ぶ

親御さんが入らせたい、もしくは学生さんが入りたい超大手企業のポストは求人全体の4%くらいと言われています。ですので、有名企業だけでなく、その企業と取引しているような企業も含めて志望企業群を構築することが大事です。

例えば、トヨタは世界的にも有名な企業です。テレビでCMを打つような企業は、たくさんの学生が志望して激戦になります。デンソーはトヨタに自動車部品を供給する企業です。有名企業の隣にはそれほど有名でないB to Bの一流企業もあるわけです。

戦略2 大学と相場観がある企業を見つける

娘に「〇〇っていい会社だけど、エントリーしないの？」と言いますと「お母さん何言ってるの、うちの大学・学部から〇〇に入社した人はいないよ」と。

就職課に届く求人票や、卒業生の就職先を見て、自分の大学を評価してくれる企業はどこだろうという相場観を養うことも大事です。

戦略3 親子の対話で就活の軸を磨く

「どうしてこの会社に入りたいと思ったの？」「どうしてその仕事をやりたいと思ったの？」子供が持ってきたふわふわの志望動機が磨かれるように、どうして？どうして？と親御さんが聞いてください。そのやりとりは面接に通じます。お子さんが意識していない深いところに気づくことができます。いかに本気でこの企業で働きたいと思っているかを企業は見ているわけです。

戦略4 エントリーシートは企業の視点で書く

自分がいかにその企業を好きかということではなく、どう貢献できるか、企業の目線でエントリーシートを書くことが重要になります。企業が求めているのは、ビジネスの視線をもって主体的に行動できる方です。コミュニケーション能力が高いとか、そういうことを分かっていたらいいようなエントリーシートを書けたらと思います。

■親がすべきこと、やってはいけないこと

子供の友達やきょうだいと比べないでください。子供って、比べられるのを一番嫌がりますよね。

そして、大卒なら大丈夫という妄想は捨ててください。自分が学生だった時の状況を押し付けない。

さらに、子供が選ぶ企業を否定しない。焦らせない。といったことが重要かと思います。親が「とにかく内定もらいなさい」なんてことを言ったがために、誤ってブラック企業に入ってしまうこともあります。

温かい言葉、温かい家庭が、子供にとって何よりの滋養になります。就活が上手くいかないと、夫婦の間で「お前の育て方が悪い」だとか「何も力になってくれない」などと喧嘩が始まることもあります。それは一番子供が嫌がりますのでご注意ください。

逆に親がすべきことは、自分の仕事観を語ることです。そして、求められたら、親でも親戚でもない大人と話す機会を子供に提供してあげてください。私も長女から「この会社に興味があるんだけど、知っている人いない？」なんて聞かれ、実際に紹介したこともあります。できれば親や親戚以外の大人と会って話す機会を作ってあげて、知らない人と話すことに慣れさせてあげてください。面接で自然な形で自分の魅力を語れるようになることが重要だと思います。「仕事って大変だけど、その分魅力あるよ」ということをお子さんが理解できるような親子の会話が重要だと思います。皆様のお子様の就職活動の成功をお祈りしております。

③講演

専修大学の進路状況、就職活動支援体制について

就職部次長 高橋 力

「就職に強い」と言われる専大が誇る就職支援体制とはどのようなものか。就活がうまくいく学生、いかない学生の特徴とは。長年、就職指導に携わってきた高橋氏が語る。



■卒業生の進路状況

2015年度の進路状況、就職活動支援体制の2点を中心にご説明いたします。まず進路状況、その中でも本学の就職率の推移についてですが、2016年3

月卒業生の就職率は95.3%で対前年度比0.8ポイントの増加です。2008年のリーマンショック後、就職率は2011年度に底をつき、以降右肩上がりに推移しています。その要因は、景気回復により企業の採用意欲が高まり、売り手市場にあることが考えられま

す。さらに、就職活動が長期化する中で、本学学生が3月下旬まで諦めずに就職活動に取り組んだことが、就職率改善の最大の要因と考えられます。

2015年度の進路状況を見ると、卒業者3,847名のうち、就職者は3,158名でした。就職しなかった非就職者は629名です。そして進路未提出者は60名です。卒業後の進路については、就職・進学を問わず、大学に届け出が必要となります。ご父母・保護者の皆様からも学生に進路届の提出を促していただくようご協力をお願いいたします。

学部別の特徴としては、公務員志望度が高い法学部法律学科では教育・公務が多く、20%強の学生がその道に進んでいます。また、商学部会計学科では金融業界の割合が他学部と比較して高いです。さらに、ネットワーク情報学部は専門性を発揮し、5割が情報通信関係の進路についています。

業種別就職先企業を見ますと、一般的に知名度の高いB to C企業のほか、学生が普段意識しない、企業間の商取引をしているB to B企業で世界シェア、または国内シェアが高い企業も就職先となっています。2015年度は、3,158名の学生が2,000社を超える企業に就職しています。

次に公務員・教育関係の進路状況です。国家公務員は21名、地方公務員は178名という結果でした。最も多いのは警視庁警察官29名。以降、神奈川県警本部18名、東京都特別区I類12名と続きます。教育関係進路先については、公立学校の専任教員は前年10名でしたが、今年は1ヶ台と厳しい状況です。

■専修大学の就職支援体制

専修大学では、「学生一人一人の顔が見えるきめ細やかな支援を通し、学生の個性と実力を活かす道を共に考え、学生の就職への主体的な決断を支える」を支援方針とし、就職課が学生の就職活動を全力で応援します。

専修大学の就職支援体制の特徴は次の4点です。

特徴1 多彩な就職支援プログラム

受講することでスムーズに就職活動に取り組める就職支援講座を用意しています。3年次からは、就職活動に合わせ年間約55講座を約491展開実施し、4年次の内定獲得まで徹底的にサポートしています。ピーク時の3年次の10月から11月にかけては毎日就職関連講座を実施しています。

筆記試験対策講座、自らの価値観や興味関心、性格や気質、強み、弱みを理解するための各種基礎講座。自分に合う業界、職種、企業を探る各種講座のほか、社会で活躍するOB・OGを学内に招いて実施する相談会等、多くの講座を実施しています。

また、3年次の3月には、採用選考の広報活動解禁に合わせて、本学学生に対する採用意欲の高い企業や採用実績のある企業との出会いの場を提供する学内企業説明会を開催しています。今年の3月には500以上の企業に来校いただき、延べ19,400人以上の学生が参加しました。

就職への一番の近道は、入念な準備にあります。そのためには充実した学生生活を過ごすことが大前提となり、そして就職支援プログラムへの積極的な参加が必要となります。皆さんも学生がスケジュールに乗り遅れることのないようご支援をお願いします。

特徴2 充実した個別相談システム

専修大学では学生が相談したい時に相談できる環境を作っています。就職の相談は学生一人一人相談の内容が違います。だからこそ、専修大学では事前予約なしでかつ時間制限もありません。2015年度の相談件数は14,283件に上りました。アンケートには利用したほとんどの学生が「相談して良かった」と回答しています。若手からベテランまで総勢25名のスタッフを揃え、FACE to FACEで学生たちを支援しています。

特徴3 進路選択を支える情報源

就職支援システムS-netで就職活動をバックアップしています。S-netは就職活動をする学生と就職課を結ぶコミュニケーションツールで、企業情報が約6万件、そして求人情報が約8,800件掲載されています。さらに、求人情報は専修大学の学生を欲しいという企業の求人です。また卒業生の在職者情報、先輩たちの就職活動の記録を検索・閲覧できます。就職課イベントへの参加申し込みや質問箱等の機能も充実し、学内でも自宅のパソコンからも利用することが可能です。

S-netのほか就職課には就職活動関連資料や書籍、業界研究本、筆記試験対策などの資料、各種新聞を取り揃え、無料で利用できます。

特徴4 3部門のトリプル・サポート

専修大学では、就職課だけでなく、複数機関の強力な連携により入学から卒業まで進路支援を行っています。

○キャリアデザインセンター「自分の可能性を見つけるために」

学生一人一人が自分の働き方を考え、なりたい自分の姿を自分らしく作り上げることをサポートしています。入学直後から段階的に社会に触れる機会を持つことによって、目標が徐々に明確になり、3年次から始まる就職活動も順調に進められます。

○エクステンションセンター「将来に向けて挑戦するために」

様々な課外講座を提供し、難関資格取得にチャレンジする意欲ある学生を強力にサポートしています。ま

た、公務員試験を目指す学生に向けた「公務員試験講座」を学内で開講し、リーズナブルな受講が可能です。

■就活がうまくいく学生、いかない学生

最後に、卒業後の進路を決める活動がうまくいかない学生の特徴について説明いたします。

就活がうまくいかない学生は、「就活」スタートと同時に、自分の将来のことや業界研究、仕事研究、社会の研究、そして具体的な就職先選びという様々なことを一遍にこなそうとし、消化できないまま活動を続ける、受け身の就活を行っていることが多いです。一方で、進路を決める活動がうまくいく学生は、入学時から大まかな将来を考え、学生生活を通じて様々な社会との接点を持ち、理解を深めているように思います。そして、並行して、大学のカリキュラムを通して基礎力・応用力・学力を徹底的に鍛えているという特徴があります。大学低年次からキャリアデザインを考え、カリキュラムを通じて実力をアップし、インターンシップやOB・OG訪問を通じ、同世代の同質的な仲間だけでは得られない社会の仕組みやロールモデルを学び、「就活」を迎えることができる。そういう学生がうまくいっています。つまり、自分の

将来を意識した学生生活を送っているということです。

就活とは単なる内定を得るためだけの活動ではなく、これまで学んできたこと、経験してきたことを整理して未来につなげるための活動だと思います。いま企業は、主体的に考えてチャレンジできる人材を多く求めています。就職活動はデジタルではなくアナログです。インターネットで調べれば答えが出るわけではない。自分で行動していろいろな人と話をして、自分の考え方をまとめることが重要かと思います。

成績が良くても、資格を持っていても、英語が話せても、それだけでは内定を獲得することはできません。別の能力が求められています。試されたことも、成績評価されたこともない能力が求められます。ですから、学生は戸惑う。なぜ内定が出ないのか分からない。逆にどうして内定が出たのか分からない。「人間力勝負・全人格勝負」であることを承知してほしい。

新卒は可能性採用！心意気が重要です。専修大学は136年の歴史を持ち25万人以上の卒業生を輩出している歴史も伝統もある大学です。胸を張って就活に臨んでいただきたいと思います。なかなか内定が出なくても、諦めずに続ければ出会いがあります。就職課は卒業まで、そして卒業後も応援しています。ぜひ、就職課を活用するよう促してください。

④パネルディスカッション

親と子の就職活動 (見守り)体験談

学生と父母を交えたパネルディスカッション。どんな就活をしてきたのか学生が語り、そして、子供をどう見守るのか、親から意見や疑問が投げかけられた。

コーディネーター

パネリスト



日経BP社執行役員
麓 幸子



育友会相談役
本多 英夫

息子が商学部をこの4月に卒業し、ITインフラ、サーバーの保守管理をしている会社に就職。就活では、あまり口出ししないよう心掛けた。



育友会監査役
沖山 洋子

二男一女の母。娘が文学部3年次に在籍。親が意見しても、「でもね、お友達は…」とあまり聞かない。就活について、親としても勉強しておきたい。



法学部法律学科4年
岩本 貴成

食品専門商社(株)日本アクセス内定。専門科目では租税法に力を入れた。サークルは軟式野球LINES。飲食店でアルバイトをしてきた。



経済学部国際経済学科4年
大森 紗耶花

みずほフィナンシャルグループ内定。永島ゼミでイギリスの経済史を学ぶ。2年次までテニスサークルに所属。東京ディズニーランドでアルバイトをしている。

■インターンシップで意識が変わる

——見事に内定を勝ち取った専修大学の4年生お二方、それからご父母の代表お二方にお越しいただい

ております。まず学生に1年前の今頃(7月)どのような就活をしていたのかお聞きしたいと思います。そして、数ある業界、企業の中からどのように志望先を絞り込んでいったのでしょうか。

岩本： 昨年の今頃、まずはマイナビ、リクナビに登録しました。そして、地元の地方銀行のインターンシップに参加しました。自分は居酒屋のアルバイトをしていたのをきっかけに、お客さんが喜んで食べる顔を見て、人が生きていくうえで必要なものとして食品関係に進みたいと思いました。内定をいただいた(株)日本アクセスはB to B企業です。学内説明会に参加して、自分の知らない会社がいろいろとあることを知り、食品メーカー、食品商社を中心に就職活動を進めていきました。

—B to C企業だけでなく、学生さんにあまり知られていないB to B企業も調べていったのですね。

岩本： 2学年上の先輩が入社されていたので、その方から食品商社のリアルな話を聞いたりしました。

—総合商社だけでなく専門商社まで調べる学生は少ないですね。大森さんはいかがですか。

大森： 去年の今頃はインターンシップに参加するために履歴書の書き方を先輩に教えていただいたりしていましたが、直されるところばかりでした。でも、早い時点で教えていただいてよかったと思います。参加したインターンシップは、社員が6人のベンチャー企業でした。そこでの経験から、逆に規模の大きな企業で働きたいと思いました。さらに需要がなくなるものを扱いたかったので、医薬品業界と金融業界に絞り、アルバイト先の先輩でその業界から内定をいただいた方がいたので、いろいろと話を伺いました。最終的には、大事なお金を扱うのは責任が重い分やりがいにつながると思って金融業界に絞りました。

—インターンシップに参加して仕事観は変わりましたか。

大森： 遅刻が許されないなど、厳しく指導していただき、社会人としての自覚が芽生えました。

岩本： 私は地元の銀行に参加して、2日間で自分にはこの仕事は続かないと感じました。好きな仕事を考えたとき、銀行ではないと思いました。

—インターンシップに参加すると、学生さんの意識が変わるので、ぜひ参加された方がいいですね。エントリーは何社くらいしましたか。

大森： 登録すると企業から選考のお知らせをいただけるプレエントリーは30社くらいです。友達は100社以上している人もいましたが、今年は6月解禁で就職活動期間が短かったので業界を絞った方がいいと思いました。その30社の中から10社くらいにエントリーシートを提出しました。

岩本： プレエントリーは50社で、そのうちお菓子やビール、飲料、水産などの食品メーカー30社ほどにエントリーシートを提出しました。

■ SPI 対策は抜かりなく

—就職活動での失敗談はありますか。

大森： 選考段階でSPIテストがありますが、SPIの講座を受けていたのである程度はいけるだろうと思っていました。でも、SPIにもいろいろあって、予想外の形式の問題が出たときは落ちてしまいました。その後、就職課に相談して、講座のテキスト以外にも他の形式の問題も教えていただきました。

—面接が受かっててもテストで落ちてしまうと次につまらぬものね。岩本さんはどうですか。

岩本： 自分も同じで、SPIにもいろんな種類があり、その勉強をおろそかにしていたために落ちたことが多々あったので、それが後悔です。

—沖山さんは、今までの話はいかがですか。

沖山： エントリーシート、インターンシップ、SPIなど分からないことが多いですね。



■子供の力になりたい親心、 子供はどう思う？

—本多さんは息子さんが見事第一志望に就職されましたが、親としてどのように見守ったか教えていただけますか。

本多：私もエントリーシートだとかSPIについては全く分からないので、そこは触れないようにしました。3月1日の解禁日を前に就職課が就職合宿を開催しましたので、ぜひ参加したほうが良いという話をしました。1泊2日の合宿で、企業の人事担当者が模擬面接をしてくださいました。そこに参加したことで息子の意識は変わったように思います。それからは本人なりに企業を探していこうと意識したようです。私は自分で責任もって決めなさいとだけ言って、あとは口を出さないようにしました。

—親としてはどこまで口を出していいか悩むところだと思います。その点、学生さんはどう思いますか。

岩本：自分は長男ですから家を継がなければいけないという使命もあって、初めは地元長野の企業を見ていました。でも、父も転勤族で全国を舞台に仕事をしていたので、「お前も若いうちは好きな仕事をして、好きなところで働きなよ」と言われました。それが決め手になり、こちらで就職しました。

—我が家の場合、夫と息子ではコミュニケーションが取りづらいようなのですが、岩本さんはどのような時にそういう話をするのですか。

岩本：冬休みやGWに実家に帰って、そこで就職活動の状況を話していました。

大森：私の場合は、父はいま別に住んでいて会うのは月に一回くらいで、あまり話はしていませんでした。母も就職活動については詳しくないので、分からないことを聞くと、「就職課に聞きなさいよ」と言われました。でも自己分析するときなどは、母親に相談に乗ってもらっていました。

—我が家も娘と夫の3人で深夜まで話したことがありました。小中高どんなことを楽しんでたっけ、というようなことを娘が聞くんです。子供が忘れていることでも、親は覚えているもので、「あなたこんなことで力を発揮していたよ」など、そういった会話を積み重ねていきますと、子供も自分が目指すことが分かったようです。親子のコミュニケーションって重要だと思いました。

就職活動中はアルバイトもできず、交通費やスーツ代などお金がかかりますが、本多家ではどうだったのでしょうか。

本多：息子には就職活動用にお金を貸してほしいと頼まれました。それで、不足するたびに妻がお金を出していたのだと思います。ちなみに私はまだ、そのお金が返ってきたのか知りません。(会場笑)

—就職活動では平均すると十数万円かかるといわれていますね。

■他の学生と比較しないで

—学生のお二人は、就職活動を終えてどんな気持ちですか。変わったことなどはありますか。

岩本：ほっとしているのと、これから社会人としてしっかりやっていかなければいけないという思いがあります。就活前は学生気分、授業に遅刻したり…あっ、これ言っちゃいけないかな(会場笑)。バイトの時間にもルーズなところがありましたが、就活を通して学生気分ではいられないと強く感じました。面接にしろ、説明会にしろ、15分前には着くようにしていました。やっぱりそういうことを積み重ねると、習慣になって、いまでは授業やバイトも遅刻せずに行けるようになりました。

それと就職活動を通して、これまで21年間両親に支えてもらった感謝の思いは大きくなりました。親孝行したい、社会人として恥ずかしくない人間になりたいというのが今後の目標です。

—後輩にアドバイスはありますか。

岩本：本多さんもおっしゃっていた就職合宿は、後輩にお勧めします。

大森：私は今後の目標は、入社する会社で長く働きたいです。女性管理職を推進しているので、そこを目指していけたらと思っています。それと後輩にアドバイスしたいのは、他の学生と比較しないことです。友達は100社以上にプレエントリーしていましたが、私は30社しかしませんでした。金融業界に絞って、その分説明会も1回だけでなく何回も行つて、徹底的に企業研究することができたので、私は幅広く受けなくて絞って受けてよかったです。

—では、ご父母の立場からメッセージをお願いします。

本多：私たちの就職活動と今の学生の就職活動では全く違うので、やり方について親がアドバイスできることはほとんどないとお考えいただいた方がよいと思います。その点に関しては口を出さず、この会社から内定をいただいたけどどうしようかとか、子供から相談された場合はアドバイスしてあげればよいのではないかと思います。そして、就職課を利用するようにお勧めになるのはいい選択だと思います。それからリクルートスーツや鞆などもお金がかかるので、資金援助は親がしてあげなければならないことだと思います。

—沖山さんは、今日は就職活動に対して理解が深まったのではないのでしょうか。

沖山：言葉としては聞いたことがあるけれど、内容を知らなかったことも知れて大変ためになりました。



—就職に関する情報は、必ず大学も発信しています。情報を取る者が勝つわけですから、そういうものをスルーせず、獲得力が必要なわけです。会場の方でご質問ある方いらっしゃいますか。

参加者：エントリーシートは誰でも送ることができま

すが、学歴フィルターで選別されることがあるとも言われています。実際に感じたことはありますか。

岩本：エントリーシートを出して感じたことはないですが、ある食品メーカーで説明会をやるという告知があり、告知時間ぴったりにホームページを開いてみたら1分もしないうちに満席で、そこは学歴フィルターがあったかなとも思いました。でも、そういう会社は嫌なので受けませんでした。

—いま社会ではダイバーシティが言われていて、学歴だけの判断でなく、個人の主体性とか積極性が問われている。学歴フィルターはないとは言えないが、頑張って内定を獲得された学生がいることを見ていただければと思います。

どの子供も、いろんな想定外のことが起こって変わっていきます。子供の心にはドアノブが内側しかないとはよく言われますよね。親が外からドアを開けられない。子供が出てくるのを待つしかない。我々親ができることは、温かく見守ることだと思います。パネリストの皆様ありがとうございました。

⑤ 講演

専修大学の 公務員試験講座の概要 及び公務員試験の現状

専修大学公務員試験講座講師 **朱 武英**

公務員を目指すにはどんな準備をすればいいのか。公務員試験の最新事情と専大の公務員試験講座の特長について、専任講師の朱氏が説明する。



■ 筆記試験と面接のバランス

専修大学の場合、公務員を目指す学生は地元志向が強い傾向があります。学生の出身地は静岡県あるいは長野県といった、関東近郊が比較的多い状況です。そういったところでは試験が始まるのが大体6月の末から7月で、民間と併用しながら受験する学生も多く見られます。

ご父母・保護者の中には、公務員試験は普通に勉強すれば受かるという認識の方が結構多いのですが、その認識は改めていただきたいです。現在の公務員試験の採用というのは基本的に民間企業と変わりません。学力よりも学生時代にやってきた経験といったものを評価します。入ってからいろいろな仕事にチャレンジできる人材を求めているということです。こ

れは国家公務員であろうと地方公務員であろうと基本的には変わりません。特に地方に行けば行くほど、そういった傾向は強くなると理解していただきたいと思います。

行政がかかえる課題はたくさんあり、子供の問題もあれば高齢者の問題もありますし、それから放置自転車の問題もあれば、インフラの整備とか道路の整備とかいろいろ問題があります。ですから、住民に寄り添ってそういった課題にきちんと対応できるという点で人物重視の傾向が強くなっているのはご理解いただけるかと思います。

公務員試験は1次と2次の試験があります。2次試験は基本的に面接です。1次試験は学力試験という形で、教養試験と専門試験があります。教養試験というのは一般的には大学入試で使われる国語、数

学、理科、社会です。こういったものをもう一回勉強しなければならなくなると、学生は「えっ？」と声を上げますが…。

専門試験の科目は通常大学で勉強します。技術系ではなく、一般の行政職ですと法律、経済、政治といったところになります。これは大学で通常学習する内容の範囲です。とにかく、取り立てて難しいことをやるわけではありません。警察官や消防官の場合も、筆記試験と面接で採用が決まります。

■公務員になるのは難しい?

公務員試験の内容をお話いたしましたでしたが、公務員試験の採用状況を数字で見ると、1次試験である程度絞り込まれるので、2次試験の段階では倍率は2倍ぐらいになります。ですから1次試験を通り、2次試験まで進めば比較的通りやすいと言えます。

1次試験は国家公務員でも地方公務員でも、点数では大体の6割が合格ラインの目安です。普通に勉強すれば結果はついてくると考えてよいと思います。

試験問題では正答率50%を超すくらいの問題が全体の8割を占めます。いわゆる難問というのは1割ぐらいしかないわけです。ですから難問を落としても、普通の問題を正確に解答できれば1次試験の合格ラインは確実にクリアできるのが公務員試験の特徴です。

あとは2次試験の面接で、しっかりと自分のことを伝えられるかがポイントになります。民間企業との併用も決して難しいものではありません。

警察官の場合には、採用試験が1年の間に2回あるいは3回あります。一般的には5、6月ぐらいに試験を実施しますが、警視庁や神奈川県警、千葉県警、埼玉県警も、6月に試験があった後、9月ぐらいに秋試験という形で採用試験があります。

■授業に差し障りなく受講できる講座

公務員試験に大学としてどう対応しているかをご説明します。

学外の予備校では1年間で試験内容を全部詰め込むので、3年生の11、12月ぐらいになると、週に5日間予備校に通わないと勉強が間に合わない状況になります。ところが専修大学は合理的で、普通の予備校が1年間でやるのと同じボリュームを2年間かけてやります。しかも大学の校舎を使って概ね授業とかぶらないように講座が組まれていますので、学生が余裕を持って受講できる体制が整えられています。

私は専修大学の専任講師です。以前は公務員試験予備校で20年間ほど教えておりましたので、そのときのノウハウを活かしつつ、現職の公務員とも連絡

を取り、常に最新の状況を確認しながら学生の指導に当たっています。

■今から狙える公務員試験

公務員試験対策は、神田校舎では1年次で憲民院入門講座、2年次で基礎力充実講座、3年次で実力完成講座というように講座を組んでおります。生田校舎では1年次で公務員入門講座、2年次で実戦力養成講座、3年次で合格力養成講座となります。

基本的に2年コースで、2、3年次に続けて受講するという原則になっています。途中から入ることが基本的には認められていませんので、2年次から入っていただかなければなりません。

では、3年次以上になってからでは、公務員を受ける道はないのかというと、警察官・消防官試験の対策講座があります。さらに市役所試験の教養型の対策講座も、3年次の秋から始まります。警察官、消防官の試験内容は専門科目がなくて教養科目だけで、国語、数学、理科、社会と論文文などです。

そして、市役所も教養型のところでは、すべて教養科目だけで専門科目はありません。神奈川県内だと川崎市以外の横浜市、相模原市、平塚市、藤沢市、小田原市などはすべて教養型の試験になります。また、東京都内の市役所ですと、例えば武蔵野市、府中市、調布市といった自治体で教養試験のみで採用試験を実施しています。ですから、これから準備をしていただいても十分に間に合いますし、大学でもバックアップ体制が出来上がっています。

今日、いらっしゃっているご父母の方々に、お子様が1年生の場合であれば、2年次の春に講座を申し込んでいただければ十分です。

2年生の場合ですと、もし本当にやる気があれば、今からでも受講を受け付けます。すでに4月中旬から講座は開講していますが、講義の内容はすべて録音しており、CDを借りることができます。これである程度自分でフォローアップしながら、3年生になったら頑張ってくださいとすることが可能です。

3年生の場合ですと、市役所試験(教養型)講座と警察官・消防官試験対策講座が秋からスタートになります。

こういった形で、万全のバックアップ体制で対応していることを自負しております。私は専修大学で講師を務め6年目になりますので、学生がどういうリズムで生活を送っているのか、今の時期どういうことで忙しいのか、どんなふうに時間を使っているのかも理解した上で講義を進めています。安心してお子様を預けていただければ、きちんと結果を出していきます。

●就職支援プログラム・イベント 就職活動の流れに合わせて就職支援プログラムを開催します。

	プログラム・イベント名	内容
就職活動の準備に関するプログラム	就職ガイダンス	就職活動の流れに沿って、その時期に必要なとなる基本情報や最新の採用環境・就職活動の概要を伝えると共に、3年次までに行ける自分磨きについてガイダンスします。
	就活基礎講座	就職活動に臨むにあたり、「自己分析」や「業界・企業研究」など基本的な事項から応募書類の書き方や面接対策など実践的要素を加えた講座です。
	就活テーマ別講座	就職活動を行ううえで学生が最も知りたいこと、知っておかなければならないことを、就職活動の流れに沿って伝えます。
	就活マナー講座	企業に電話をかけたり、担当者にメールをしたり、会社訪問時にもビジネスマナーが必要です。学生の皆さんが意外と知らない就職活動に必須のビジネスマナーを教えます。インターンシップに参加する際にも有効です。
	就活パワーアップ講座	応募書類の必須項目である「自己PR」「志望動機」の見直しと、「模擬面接」で就活力をパワーアップさせます。(4年次生)
	就職ガイダンス(外国人留学生)	留学生の就職環境、求人情報の探し方、ビザについて説明します。
	就職合宿研修会	5時間に及ぶグループ実習や1日ばかりで行う大手企業10社による模擬面接など、就職活動に真正面から向き合う1泊2日の合宿研修会です。
職種や業界・企業の見方を学ぶプログラム	営業職入門	営業職で活躍するOB・OGをパネラーに迎え、営業職の面白さ、醍醐味や働くことのやりがいをパネルディスカッションで明らかにします。
	OGに聞く「女性の働き方」	ビジネスの最前線で活躍するOGをパネラーに迎え、仕事内容、やりがい、ライフイベントとの両立などについて、パネルディスカッション形式で解説します。
	業界研究入門	各業界リーディングカンパニーの社員が来校し、業界の概要、仕事内容や仕事の面白さ、働きがいについて解説します。
	ものづくり企業 職種研究セミナー	文系出身者がメーカーでどのように活躍しているかを知り、業界選択・企業選択の幅を広げます。「隠れた優良企業」を探す目を養うことができます。
採用選考試験への対応に関するプログラム	SPI試験対策講座/SPI模擬試験	上場企業を中心に、全国10,000社が採用選考に使用しているSPI試験(能力検査・性格適性検査)。対策講座では約1ヶ月間の集中トレーニングを行い、模擬試験では本番さながらのSPI試験を実施します。
	日経ランチタイムセミナー	就職活動で問われる一般常識、すなわち政治や経済ニュースについて、日本経済新聞をテキストにして学びます。
	模擬試験(SPI、GAB・CAB、一般常識)	本番さながらの模擬試験を実施します。自身の強みと弱みを把握し、今後の勉強の参考にすることができます。
	就活直前講座(グループディスカッション編)	就職活動生の6割以上が経験している「グループディスカッション」について頻出テーマを設定し、参加者全員に体験してもらう実践的プログラムです。
	就活直前講座(自己PR・志望動機編)	採用選考で必ず問われる「自己PR」「志望動機」について、採用担当者の質問意図を再確認し、「何を伝えなければならないか」「どのように伝えると説得力があるのか」を明らかにします。
	面接実践講座	受験者、面接官、評価者の3役を参加者自身が体験し、面接官の視点で、効果的な伝え方を学ぶ実践型の講座です。
	学内企業説明会	文系学生が見落としがちな世界シェア、個人的な事業展開をしている注目企業や各業界のリーディングカンパニーの採用担当者が来校し、企業情報・採用情報について説明します。
企業人や先輩と直接お会いできるプログラム	学内企業説明会(地方銀行編)	東京、千葉、茨城、群馬、栃木、静岡、山梨、福島、新潟など関東を中心とした地方銀行の採用担当者が来校します。Uターン就職を希望する学生が特に志望する地方銀行に焦点を当てて、セミナーを実施します。
	社会人と本音でトーク	就職活動の前に、企業で働く社会人から「働くこと」や「仕事のやりがい」などリアルな話を聞ける絶好の機会です。仕事をすることのイメージをつかむことができます。
	学内OB・OG相談会	OB・OGが後輩のために大学に集合。「先輩だから伝えたい」、そんな思いで相談に乗ってくれます。相談を通して就労意識を育み、あわせて仕事理解を深めます。
	内定者による「就職大相談会」	4年次生の内定者が大集合。就職活動に直面し生じた悩みに、気軽に相談できる場を提供します。
	学生就職アドバイザー	就職活動を乗り越えてきた先輩が「学生就職アドバイザー」として就職活動をサポートします。
	アナウンサー講座	在京キー局のアナウンサーを輩出することを目的に、1年次より徹底的にトレーニングします。(1~4年次生)
公務員特定期間定企業職に関するプログラム	公務員説明会	国家公務員試験を行う人事院や、東京都をはじめとした各地方自治体、さらには警察・消防の採用担当者が来校し、採用情報だけでなく仕事内容も含めて説明します。

●学部別主な就職先 2016年3月卒業生

経済学部	法学部	経営学部	商学部	文学部	ネットワーク情報学部	人間科学部
住友林業(株)	(株)ブルボン	(株)乃村工藝社	積水ハウス(株)	(株)伊藤園	大和ハウス工業(株)	住友林業(株)
(株)きんでん	富士フイルム(株)	日本水産(株)	(株)永谷園ホールディングス	共同印刷(株)	(株)電通テック	(株)中村屋
クリナップ(株)	ジョンソン・エンド・ジョンソン(株)	サントリーホールディングス(株)	(株)ニチレイフーズ	(株)アルピオン	新日鐵住金(株)	(株)イムラ封筒
Meiji Seikaファルマ(株)	(株)りそなホールディングス	ポッカサッポロフード&ビレッジ(株)	タカラスタンダード(株)	日立化成(株)	三谷産業(株)	ナカバヤシ(株)
塩野義製薬(株)	(株)みずほフィナンシャルグループ	エースコック(株)	凸版印刷(株)	セイコーエプソン(株)	(株)三井住友銀行	東京インキ(株)
P&Gマックスファクター(同)	野村證券(株)	タカラスタンダード(株)	(株)リコー	(株)キーエンス	(株)みずほフィナンシャルグループ	NTN(株)
(株)カナカ	大和証券(株)	日本発條(株)	アルプス電気(株)	(株)レナウン	日本通運(株)	日本ヒューレット・パカード(株)
(株)LIXIL	あいおいニッセイ同和損害保険(株)	リンナイ(株)	ヤマハ(株)	トラスコ中山(株)	(株)フジテレビジョン	(株)パイロットコーポレーション
スタンレー電気(株)	野村不動産(株)	KYB(株)	(株)PAL TAC	(株)トーハン	(株)東急エージェンシー	(株)スズケン
富士通(株)	東日本旅客鉄道(株)	日本ヒューレット・パカード(株)	(株)日本アクセス	(株)ユナイテッドアローズ	(株)IMAGICA	(株)トーハン
(株)キーエンス	日本航空(株)	ユアサ商事(株)	花王カスターマーマーケティング(株)	(株)三菱東京UFJ銀行	(株)インターネットイニシアティブ	(株)セブンイレブン・ジャパン
京セラ(株)	(株)JT B首都圏	ユニ・チャーム(株)	(株)りそなホールディングス	(株)三井住友銀行	(株)日立ソリューションズ	(株)みずほフィナンシャルグループ
(株)山善	(株)読売新聞西部本社	(株)三越伊勢丹ホールディングス	(株)三井住友銀行	三井住友信託銀行(株)	三井住友トラスト・システム&サービス(株)	日本マスターカード信託銀行(株)
東京エレクトロン(株)	(株)ワークスアプリケーションズ	(株)三菱東京UFJ銀行	(株)みずほフィナンシャルグループ	損保ジャパン日本興亜ホールディングス(株)	JBCホールディングス(株)	(株)千葉銀行
キヤノンマーケティングジャパン(株)	日立キャピタル(株)	(株)みずほフィナンシャルグループ	SMBC日興証券(株)	あいおいニッセイ同和損害保険(株)	(株)アルファシステムズ	中央労働金庫
(株)三菱東京UFJ銀行	(株)エヌ・ティ・ティエムイー	(株)横浜銀行	三井住友海上火災保険(株)	(株)AIRDO	損保ジャパン日本興亜システムズ(株)	第一生命保険(株)
(株)みずほフィナンシャルグループ	(株)船井総研ホールディングス	野村證券(株)	東日本旅客鉄道(株)	ANAウイングス(株)	MS&ADシステムズ(株)	日本生命保険(株)
三菱UFJ信託銀行(株)	国家公務員一般職(財務省)	三井住友海上火災保険(株)	(株)日本物流	近畿日本ツーリスト(株)	(株)ゼンゲームス	日本空港ビルデング(株)
第一生命保険(株)	国税専門官	東日本旅客鉄道(株)	(株)日本空輸(株)	(株)JT B首都圏	(株)セガゲームス	(株)富士通ビー・エス・シー
野村不動産(株)	裁判所職員一般職	日本通運(株)	(株)JT B首都圏	沖縄県教育委員会 中学英語	(株)リクルートホールディングス	日本郵便(株)
小田急電鉄(株)	航空自衛隊一般幹部候補生	(株)エイチ・アイ・エス	ANAエアポートサービス(株)	東京都教育委員会 高校国語	(株)ドワンゴ	カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)
全日本空輸(株)	東京都(事務1類)	東日本電信電話(株)	(株)東京商工リサーチ	神奈川県教育委員会 高校社会	クックパッド(株)	(株)小学館集英社プロダクション
東京瓦斯(株)	東京都特別区I類	ソフトバンク(株)	有限責任(監)トーマツ	(株)バンダイナムコエンターテインメント	アデコ(株)	(株)小田急電鉄
(株)星野リゾート	東京消防庁	(株)エヌ・ティ・ティ・データ	有限責任あずさ(監)	(株)プリンスホテル	ソフトバンク・テクノロジー(株)	(株)JALスカイ
国家公務員一般職(厚生労働省)	警視庁警察官	SCSK(株)	新日本有限責任(監)	楽天(株)	(株)ぐるなび	東京都特別区I類

●進路届提出のお願い

進路届の提出をご子にお伝えください。提出は就職課まで！(2017年3月卒業予定者対象)

※進路届は、すべての学生が対象です。就職以外の進学、公務員受験準備などでも提出が必要です。