21世紀型の就職活動を聞く

就職内定者座談会

《出席者》

法学部　和泉　健　東芝内定
経済学部　鈴木　準　伊勢丹内定
商学部　田中　朝子　中村屋内定
理工学部　圓尾（まるお）　友梨　NTTデータ
文学部　三条真知子　みずほファイナンシャル・グループ内定
総合政策学部　油井　祐孝　NEC内定
就職部長　明念　一雄

聞き手
学生記者　玉井　安子
竹内　一郎

インターネット普及で一変

3年生にとっては、いよいよ就職活動本番となった。とはいっても、まだまだ不安いっぱいなのが現状ではないだろうか。開始時期の早期化の波は、年を追うごとに大きくなっていき、一方で内定が出る人と出ない人のいわゆる二極化現象も顕著にみられる。そして世の中はIT革命が渦巻いている。こうした就職活動における新しい環境の変化に、どう対応すればいいのか。みごと就職戦線を乗り切った先輩方の体験談を伺った。そこには「21世紀型就職活動」のパターンが見え、これから活動を始める私たちにとって、心強いアドバイスとなることは間違いない。また、この座談会には、明念就職部長にも出席していただき、今年度の総括的なお話と来年度の傾向などもあわせて伺った。

――まず、今年の就職活動における環境の変化について、明念部長からお話を伺いたいと思います。

明念部長　若干、明るい兆しが見えているとは言いながらも、やはり就職戦線は厳しい状況が続いています。ただ、ここ近年就職環境がかなり変化してきているといえます。

一番大きな変化として挙げられるのは、インターネットの普及です。インターネットを使った就職活動は、ある意味ではプラスの面もあります

が、逆にマイナスの面もあります。プラスの最大の面は、多くのデータを手軽に入手できることです。いままでの紙ベースでの資料では、資料請求など情報入手に手間がかかりましたが、インターネットでは簡単に企業情報が取れます。さらに、学生がホームページを見るという一方方向の関係から、企業と学生の双方向のやりとりの関係にまで進んできています。企業側も学生と密に接触ができるようになりました。

著しくなってきた採用の二極化現象

マイナスの面は、インターネットで入手する情報が多すぎて、ともすると、情報に振り回されてしまうということです。また、情報は必ずしも客観的とはいえない場合があります。これを自分の足で検証せずに、鵜呑みにしてしまう傾向がみられます。また、インターネットを使っているだけで活動した気になっている人も多くいます。インターネットで情報を入手したらOB訪問・会社訪問をして確かめることが必要です。

現在のところ、厳選採用が続いていますから、意識の高い、準備をしっかりしている学生は複数の企業から内定をもらい、一方では全く内定が出ない、俗にいう二極化現象がことしは特にみられました。その中にあって、中大は12月1日現在で94・4％の内定をいただきました。学生たちがずいぶん頑張ってくれたことと同時に、中大は社会的評価が高いということがいえます。これは大学の教育・学生の質と合わせて、OBがさまざまな業界で活躍しているという3つの要素が相まって、ひとつの高い社会的評価を受けているということです。就職活動をしていて、自分が思っていた以上にそれを実感されたと思います。

内定者の皆さんから苦労話などを聞くのはとても有意義なことです。インターネットのみでなく、先輩なりOBなり、いろいろな方の話を聞くことによって、実際の就職活動がより高いものになっていきます。就職部にも体験談をまとめたものが閲覧できるようになっています。

情報入手後に必ず確認を

――ありがとうございました。それではさっそく内定者の方々にお話を伺います。部長のお話にもありましたが、インターネットの普及とともに就職活動は年々早期化しています。皆さんはいつごろから活動を始められましたか。

明念就職部長

和泉　僕はかなり特殊なんですよ。司法試験を受けて、5月の短答式で切られて、就職するか勉強を続けるかについて、一カ月ほど悩んだんです。だから活動を始めたのは七月になってからです。

田中　まず夏休み前の中大就職ガイダンスに参加しました。そして9月末に日経主催の就職活動者対象のイベントに参加し、本格的にインターネットなどを使って始めたのは11月下旬くらいだと思います。

鈴木　ハガキを書いたのが1月頃だったと思いますが、本格的にやり始めたのは2月の合宿セミナーの後からですね。

圓尾　12月の初めからインターネットでエントリーを行い、そのあと、何社かにハガキで資料請求をしました。2月になってから本格的に足を使って説明会などに行く活動を始めました。

油井　11月ぐらいに中大での適性検査を受けてから、1月下旬ぐらい

サーバーのパンクで混乱

和泉　健君

まで自己分析を固めました。2月中旬からOB訪問やセミナーに参加し始めました。

三条　「何をもって就職活動を始めたか」という線引きは難しいと思うのですが、資料を請求し始めたのは11月の終わりでした。試験後、学校主催の日帰りセミナーに参加して、初めて自己分析とか志望動機を固めておかないと、面接で聞かれたときに答えられないことを実感しました。自己PRなどを練り始めたのはこの時からです。

――やはり、皆さんインターネットを利用されていたようですが、使っていて困ったことはありますか。

圓尾　会社によっては何日の何時からとエントリーの規制があったため、その時間にエントリーしようとしても、サーバーがパンクしてしまって入れないということがありました。友人に手伝ってもらったり、みんなで協力したこともあります。また、その時間に家にいない場合も多いので、私はポケットボードのようなモバイルで外からエントリーしてました。

鈴木　就職ナビのサイトがたくさんありますが、会社によっては特定のサイトでしかエントリーを受けつけない場合もあるんです。各サイトごとにスケジュール管理ができるのですが、いつの間にか予定が重なってしまうことがあって大変でした。個人的にはハガキが好きだったのでよく使ったのですが、それでまた管理が難しくなって。

ハガキでの請求もその会社への熱意

――企業へのアプローチはハガキとインターネットとで、特にどちらが有利というのはありますか。

鈴木　特にはないと思います。

圓尾　私の場合は業種的にIT業界志望だったので、逆にハガキでしかできないようなところは自分の志望から外しました。世の中の流れに乗っているということが、この業界では一番大事なことなのだと判断したためです。

部長　どちらを重視するかという話では、会社によってはハガキでの請求もその会社への熱意としてカウントに入れるとのことです。必ずしもハガキを馬鹿にはできないといえるでしょう。

――圓尾さんはIT業界志望ということですが、始めから業界を絞っていたのですか。

圓尾　はい。始めからです。職種としてSEになりたかったので、そこからIT業界へと考えました。父もSEだということもありましたが、私も情報工学科ということでコンピューターに関することをやっていたので、自然とそうなりました。

――他の方は、どのようにして業界を決めていったですか。

和泉　業界決定に関しては、自分がやりたいことから考えました。司法試験の勉強をしていたこともあり、やはり法律に関わることがやりたいと思いました。一般的な法務はどこの企業にもありますが、メーカーはPL関連の保証など活躍する場が多いと考えました。

　また、弁護士を目指していたということで自分の活動が多くの人たちの生活に貢献できたら、という思いがありました。どの仕事でもそうですが、とくに電器メーカーは生活上、

必要不可欠なものを作っています。この２つの理由で業界を決めました。他は試しで外資系を受けました。

自分の好きなことを優先的に選んだ

田中　とにかく自分の好きなことを仕事にしたいと思い、何をしているときが好きか、何を考えているときが楽しいか、趣味から考えました。で、スポーツをしているときと料理をしているときという答えが出て、そこから何かいい仕事はないかなと思い、初めはスポーツ選手の食事をサポートするアシスタント役のようなものに魅かれたんですね。

　でも、それは管理栄養士などの特別な資格がいることで、中央大学の商学部で学んだきた私にはちょっと足りない面だったので、すぐその夢には近づけなくても、食品かスポーツ関係の会社に入ってある程度勉強して、その先にそういう仕事に就ければいいかな、と考えました。だから、私が最初にやるべきことは食品会社かスポーツ関係の会社の就職活動であると考え、初めからこの２つに絞りました。

鈴木　準君

鈴木　僕はあんまり業種が決まってなくて、いっぱい見るのもいいかな、と思って見てました。でも、それがよくなかったみたいで、何をやったらいいのか分からなくなっちゃったんですね。初めは車が好きで自動車業界だったんですが、モノも好きだから物流もいいかなと思ったり、なかなか決まりませんでした。そう悩んでいるうちにデパートにブラっと入ったら、何だかとっても楽しかったんです。「いろいろな物がたくさん扱えるデパートはいいなあ」と思ったんです。「百貨店は文化を売る」とどこかに書いてあって、かっこいいなあ、と思ったのもあります。

　あと、会社に入ってからどうなりたいかをしきりに考えました。僕は社長になりたいとか金持ちになりたいとか、そういうものはありません。でも、「いい人になりたい」と思いました。就職活動をしていると、街を歩いていても背広を着たおじさんがタバコを投げ捨てたり、社会の嫌なところばっかり見えてくるんです。会社の人事の人をよく見ました。その点、ここの人事の人は学生にも丁寧に接してくれて、かっこよかったんです。あとは、同じ流通業界に勤めている父親と話をして決めました。

身近なことは父親に相談

油井　受けたのはＩＴ業界と商社ぐらいです。ピリピリした生活というか、常に勉強し続けなければとり残されるという環境が性に合っているし、それが一番自分を高められるかな、と自己分析しました。それなら今をときめくＩＴ、もしくは少し下火だけど商社がいいかなと思いました。

　中でもＩＴ関連がいいと思ったのは、これから情報をうまく取り入れることのできる人間と、そうでない人間の二極化が進むと思うんです。そのとき、技術をうまく使えれば享受できる情報を、それを知らないということだけで享受できないのはどうかな、と思ったので、情報を提供するハコを作ってるメーカーに着目しました。ものを作っている強みを生かして、自分のアイデアで情報を取り入れることのできない人に、何かできないかな、と考えたんです。

「好きな仕事したい」を優先

田中朝子さん

女性にとっての結婚・出産は大きな問題

三条　私は住宅にも銀行にも損保にも生保にもマスコミにも、興味が広がってしまって、まったく絞れないまま3月になってしまいました。最初に受けたのは某テレビ局で、そこは説明会などなく、いきなり面接からで、失礼ですが練習のつもりで受けました。

それより、総合職か一般職か、ずっと悩みました。一般職は4月下旬くらいからですから、まず総合職で考えました。やりたいことというより将来どのような生き方をしたいのかを考えました。女性にとって結婚・出産は就職を考える際の大きな問題の一つです。私も、もし結婚しても仕事を続けていきたいと思っていますが、いまの段階では決められないと感じました。ですから、金融一般職に決めたのは4月の終わりということになってしまいました。

金融の一般職が自分は働きやすいかな、と思って損保と銀行に絞りました。最終的に銀行に決めたのは、損保は内勤事務なので私は人と接することのできる銀行がいいと思ったからです。

女子は過去の採用実績を確認しよう

――女性の方に伺います。女子学生の就職が厳しいといわれていますが、実際に活動していてそれを感じたことはありますか。

田中　私は始めから男と女とで線引きをしていなかったので、自分は総合職で働くと思っていました。面接のときも女性差別的なことは聞かれませんでしたし、同じように質問も振り分けられたと思います。ただ、落ちたあとに噂で、○○の会社は女子を採らないらしい、というような話を聞いたことはあります。

圓尾　それは私も聞きました。学科の男子全員にかかってきた企業からの電話が、女子にはなかったことがありました。実際、説明会に行ってみると、やはり女性は1人もいなかったそうです。でも、人事の方は「呼んだけど来なかった」と。これはもう確実に、形だけの平等ということでしょう。働くということに関して、やはり女子の方が不利なところがありましたから、「不況の中、採用を減らすとそうなってしまうのかな」と感じました。

部長　女子の採用については、その会社の採用実績を見てください。過去の実績を確認することで、本当に女子学生を採用しているかが分かります。もちろん、今年から採るというところもあるでしょうが。初めから落とすことはできないので、ある程度引っぱるけれど、最終的には落とされるケースもあります。学生が振り回されてしまんですね。採用基準に合わなくて落ちるのかどうか分かりませんが、一応確認することは必要です。

心強いOBの社会的評価

OB訪問する前に質問事項を考える

――ところで、OB訪問はどのくらいされましたか。

和泉　まったくしてません(笑い)。だけど、内定をいただいた会社の人事の方とはよく話しましたね。そのことで自分がその会社と合うかどうかが分かってきたのだと思います。

田中　私は就職部で食品会社の名簿から女性で、できるだけ自分の家に近い方の名前を順番に探して、最終的に一人の方にOB訪問をしました。

訪問の際には前もって質問事項をじっくり考えておきましたね。どんな質問をしたかというと、単純に「何でその会社に入ったか」ということではなく、「何がやりたくてその会社に入ったのか」「いま、どのような仕事をしているのか」など、具体的に聞くように心がけました。他には女性の方だったので、「会社全体で女性の既婚者はどのくらいいるのか」とか、「福利厚生はどうなっているか」「社員の方しか分からない裏話」など、自分が本当に聞きたいことを質問しました。結果的にOB訪問はこの方だけでしたが、私にとっては一人だけでも十分意義のあるものになりました。

鈴木　僕は2～3人の方にOB訪問しましたが、まだ業種が絞れていなかったり、訪問する日がその会社の面接直前だったりして役に立ったとはいえませんでした。聞きたいことは身近にいる社会人である父に相談したりもしました。

圓尾　私は2回OB訪問をしました。一つは就職部で探し、もう一つは研究室の教授に紹介していただきました。実は両方ともNTTデータの方で、話してみると人間的にも仕事のプロとしても、とても優れていて大変刺激を受けました。私は会社の雰囲気や方針などを中心にいろいろ質問したのですが、こちらが一を問いかけると十で返ってくるので、仕事に対する意識の高さを感じ、この会社に入りたいという気持ちがさらに強くなりました。

圓尾友梨さん

履歴書など必要最低限のものを持つ

油井　僕は8人くらいの方にOB訪問しましたが、共通していえることは皆、食べるのがやたら早いんですよね(笑い)。OB訪問って会社のお昼休みとかにするから、ただでさえこちらは御飯も食べつつ、質問もしなければならないのに、気がついたら自分が食べ終わるまで待たすことになってしまう。だから相手がトイレに入った際に、一気に食べたりしました(笑い)。

あと、OB訪問する際に注意が必要なことは最低限のマナーです。OB訪問は大抵の場合は1対1なんですが時々、1対3などのグループで受けることがあるので、履歴書など必要最低限の持物は持っていかないと…。僕がグループでOB訪問を受けた時に1人履歴書を忘れた人がいて、その場で帰されることもありました。忙しい中、わざわざ時間を割いて来てくれているのだから、こちらも誠意を見せないといけないと思います。

三条　私はOB訪問はしていないのですが、「みずほファイナンシャルグループ」の会社説明会が中央大

徐々に現実逃避の時期も

学であったので、その時の質疑応答の時間を使って女性社員の方と、かなり掘り下げた話までさせてもらいました。結果的にそれがOB訪問の代わりのようになりましたね。

部長　いまの皆さんの話を聞いても分かるように、OB訪問は絶対しなければならないものというわけではありませんが、しかし、やった方がいいか、やらない方がいいかと聞かれたら、やった方がいいに決まっています。というのはOB訪問をすることによって会社の雰囲気であったり、仕事の内容であったり、外からでは分からない情報が手に入ります。そのことによって自分と会社とのミスマッチを未然に防ぐことができるわけです。OB訪問をした方が選択の幅広がり、自分にプラスになると思います。

会社のコマが減ってくると辛くなる

――就職活動中で辛かったことは何ですか。

和泉　受けたい会社の数が少なくなってしまったことですね。例えば規模の小さい会社の場合、即戦力として自分をすぐ使ってくれたとしても、先輩などの指導などによって経験を積んでいくことは難しいんじゃないですか。それは、やはり大きな規模の会社の利点だと思うんですね。10年後に自分がどれだけキャリアアップできているかというようなことを考えて受ける会社を絞っていたらコマがなくなっていた。これは正直辛かったですね。

田中　私はそんなに辛いなあと思うことはなかったんですけど、就職活動を始める前の段階で、就職活動を始める決心がなかなかつかなったことが一番辛かったですね。本当に私は、これから社会に出て働いていくのだろうかとか、専門学校などに行って興味のある勉強をした方がいいんじゃないかとか、いろいろ考えて悩みました。そんな時に会社で長い間、働いてきた親に相談してみたところ、「若いうちに苦労して、自分でお金を稼ぐことができるようになってから、自分の好きなことをやればいい」といわれて、いま働かなければいつ働くのだろうかと思い、自分の好きな業界で自己成長とともに社会のために役に立とうという決心がつきました。それからは、何度も会社に落ちたりもしたけれど、あまり気にせずに前向きに活動を続けることができました。

三条真知子さん

鈴木　精神的なプレッシャーかな。4月以降、伊勢丹の最終面接が終わってから、受かりたい会社にどんどん落ちて、五月ぐらいになって気がついたらセミナーが減ってきてたんですよ。そうしたらだんだん焦り始めて、やってるセミナーはどこでも受けるようになったんですね。確か、パン屋まで受けてましたね（笑い）。

でも、そういった活動をしていると、やはり、また落ちますよね。もうイヤになって家から出なくなるようになりました。引きこもりですね。誰にも会いたくなくて、何で大学に入ったんだろうとか、人生について考えるようになり始めて、徐々に現実逃避するようになったんです。そういう日々が続くうちに気がついたらどうしても興味を持っていた百貨店の業界に行きたくなり、その時には就職浪人することに決めていまし

た。そんな矢先に、伊勢丹から内定の電話をもらったんです。運が良かったですね。結果的には悩む必要はなかったのかもしれないけれど、僕にとっては自分を真剣に見つめ直す良い機会でした。

圓尾　私は辛かったことが3つあります。1つ目は和泉さんと同じように受ける会社のコマが少なくなってしまったことです。それというのも私は説明会に行くと、すぐにここは自分と合わないと決めつけてしまい、自分から次の選考を断ってしまったため、結局、受ける会社の数を少なくしてしまいました。さらに、4月の上旬に友人が内定をもらったなどという話を聞いたりして、とても焦りました。

2つ目は面接で自信を失くしてしまったことです。きっかけは第2志望の会社の1次面接で落とされたためです。私にとってその面接は思わずガッツポーズをしてしまうほどの会心の出来だったため、そのショックはかなりのものがありましたね。そのせいか、その後に受けた会社はことごとく落とされ続けました。でも、いまになって考えてみると、やはり落とされた会社というのは企業研究が足りなかったり、自分と合っていなかったりしたような気がします。あまり落ちこみ過ぎないことですね。

3つ目は予想外にお金がかかったことです。就職活動が始まると、時間はなくなるのにお金が必要になるという悪循環が生じ、仕方なく親に貸してもらいました。交通費や昼食費、スーツ一式など、私の場合は全部で15万円はかかりましたね。これほどお金がかかると分かっていれば、前もって貯金したんだけど（笑い）。

失敗の理由は「相性が悪い」「研究不足」

油井　僕も交通費や食費は随分とかかりましたね。面接の時に一緒だった人たちと昼御飯を食べたり、一日に3～4社も回る日は夜も外で食べることがあるので、そうすると何千円か、すぐかかります。

あとデータ管理なども失敗すると痛い目に遭いますね。インターネットで企業のエントリーシートのコピーを取っておいたのですが、何社も増えてくると、どれがどれだか分からなくなってしまうんです。整理が必要ですよ。

他には就職活動には身体的な辛さがかなりありますね。体力に自信がないとけっこう辛いです。僕は就職活動中は運動不足で体重が何キロか減りました。

あとは、辛かったことというか、心苦しかったこととして、内定した会社に断りの電話をかけるのが一番申しわけなかったです。NECに内定をもらった時点で、断りの電話をかけなければならない会社がいくつか出たんで、自分のことをすごく気に入ってくれている会社などは、本当に断るのが忍びなかったです。

結局、いくつかの会社を面接して分かったことは、面接がうまくいかない場合には、2つの理由があるということなんです。1つは「会社と自分の相性が悪い」。これはどうしようもないですね。もう1つは「企業研究の不足」。この2つが面接で失敗する主な理由だと思います。だから、やるべきことをやったら、結果はどうなろうとあまり気にしない

油井祐孝君

〝学生らしさ〟が求められる

取材以外の学生記者も熱心に聞き入った

ことが大切でしょうね。

三条　私は会社説明会の予約がなかなかできなかったことが辛かったです。あらかじめ、葉書で○月○日○時から電話受付開始という知らせが来たので、ちょうどその時間に電話をかけたのですが、まったくつながりませんでした。家の電話や携帯電話を使って1時間くらいかけ続けても駄目なこともありましたね。やっとつながってもすでに満席だったりとか。こういうことはインターネットのエントリーでも同じでした。

できるだけ早く社会知る訓練を

部長　就職活動というものは当然、始めるまでは誰も経験したことがないわけで、自信を持って臨むのは大変難しいんですよね。だから、そのために早い時期からインターンシップなどを経験して社会を早く知るということも大事でしょうね。とにかくできるだけ不安要素を減らしていくことが重要だと思います。

――最後に、これから就職活動を始める私たちにアドバイスをお願いします。

和泉　就職活動中は自分が思っているよりもメンタルチェックに気を使った方がいいと思います。ちょっとしたことでストレスを解消させたりすることが重要です。病は気からだと思いますよ。

あとは企業研究の際に企業のホームページや業界本の情報だけを鵜呑みにするのはやめた方がいいですね。そういうものにはいいことしか書いてありませんから。僕は会社の株価に関する本や経済に関する週刊誌（「エコノミスト」「ダイヤモンド」「会社四季報」）などをチェックしたりして、客観的な会社の景気および動向を探るように心がけました。

田中　中小企業を調べる時、リクナビなどに載っていない会社をどうやって調べるかということについてアドバイスをしたいんですけど、私の場合は食品会社に興味があったので、普段、自分が食べている食品の原料を売っている会社に目をつけた、図書館に行って地方の小さい会社の住所などを調べておいたりしました。自分の力で会社を探していくことも、就職の選択の幅を広げるのに有効なことだと思いますよ。

また、リクナビなどの就職サイトは有名だから、あえてリクナビ以外の小さなサイトにしか載せない会社もあるので、いろいろなサイトをチェックする必要がありますね。

経験やキャリアより気持ちの高い人

鈴木　就職活動が終わって思ったことは、やっぱり気持ちが高い人が内定をもらうのかなということです。経験やキャリアよりも重要だと思います。僕には社会人の兄がいるのですが、「なぜ会社は新入社員を採るのか」と尋ねたら、「学生のみずみずしさが欲しいからだよ」と答えた

活動通じてスケール大きく

んですね。それというのも経験にしてもキャリアにしても、学生が社会人にかなうわけないんですよ。どれだけ企業研究を重ねても、その会社の社員にはかないません。

では学生に何を求めるのかといった時、それはやはり「学生らしさ」なんですね。だから最終的には気持ちが大切になってくるのだと思います。

僕も今回の就職活動でさんざん悩んだおかげで、人間的にひと回り大きくなった気がします。でも、もう2度と就職活動はしたくないですけどね（笑い）。

圓尾　私が就職活動を通して感じたことは、この辛い時期を乗り切ったことで自分が人間として成長したなということです。自信を持てるようになったと思います。面接では自分の考えていることを言葉にしないと相手に気持ちは伝わりません。自信過剰なくらいで、ちょうどいいと思います。

他には同じ業界を受ける仲間を作ると情報交換をし合ったり、相談をしたりと精神的にも助かるでしょうね。

面接の前に自己PRをもう一度確認

油井　これから就職活動をなさる皆さんには十分に自己分析をして欲しいですね。面接などでは初対面の人に数十分で自分という人間を伝えなければなりません。それには自分とはどういう人間なのかを自分がしっかりと把握しておく必要があるんです。逆にいえば、自己分析さえよくできていれば、就職活動はうまくいくと思います。あと、膨大な情報に流されないでください。インターネットなどで噂などを聞いて、惑わされずにピックアップすべきところはチェックするというように、情報の取捨選択に心がけてください。

三条　油井さんがいうように、面接の際に短い時間で自分の意見を伝えるのは難しいので、事前に頭の中で話を整理して、本番で的確かつ簡潔に伝えれるよう準備しておくことが大切です。また、その時に棒読みのように話す人がいるので、抑揚やジェスチャーをつけて自信を持って、自己PRに努めてください。きっとうまくいくと思います。

――皆さん、本日は有益なお話を、どうもありがとうございました。

座談会を終えて

身近な社会の先輩はやはり父親

この座談会の中で、家族の話が随所に見られたのが印象的だった。なかでも父親と話をした、というのが新鮮だった。確かに父親は一番身近な社会人であり、自分の目指す業界と違っても働くことに関しては先輩である。意外な発見だった。

就職活動で大事なことは、自分をよく見つめることだと思った。自分は何をしたいのか、何ができるのか。模範解答はない。就職戦線は厳しいが、構えずに自分らしさを出して臨もうと思う。（玉井）

今回取材をして、座談会に出席してくださった先輩方に共通していた点は、全員が就職活動の数カ月の間、自己と真正面から対峙し、悩みに悩み抜いてきたということです。

就職活動それ自体が一つの自己分析となり、それは各人の人間的成長へとつながっていたように見受けられました。

まだ二年生の私にとって、就職活動は一年先の話ですが、座談会の話を聞く限り、就職活動に対する早期準備の必要性を痛感しました。（竹内）