

06年就職戦線は「小春日和」?

中央大学の「就職力」——傾向と対策と気力

06年就職戦線もほぼ終わり、07年就活が本番入りしようとしている。

近年の景気の回復に伴う「売り手市場」傾向のなかで、06年の中大生の就職内定状況はどうだっただろうか。

各大学とも学生への就職支援に力を入れ、大学は「就職に強いかどうか」という「就職力」で選ばれる時代でもある。

中央大学の「就職力」。キャリアセンターの石原耕課長に話を聞いた。

6月で内定90%

今年の中大生の就職内定状況はどうですか？

「卒業生に進路届を出してもらった卒業式の日なので、はっきりとしたものはまだ出ていないのですが、毎年春に開催している就職セミナーの参加者に、6月下旬ごろに調査した結果では、約90%の人が内定をもらっていました。昨年より5ポイントアップした数字です」

キャリアセンターへの相談も「内定が一つも出ない」という相談が少なくなりました。逆に「内定をもらった会社はどう断ればいいでしょうか」といった内定辞退や重複内定に関する相談が若干増えているという。

中央大学のように学生数2万6000人規模のマンモス大学になると、学生の状況を把握するだけでも大変だ。経済系の雑誌の特集に「大学の就職力ランキング」というものがあつた。しかし、そこでは中央大学の名前がなかなか見当たらなかった。

「この種の調査では、その大学の状況が学生の就職支援の満足度に影響することがあるんですよ。学生数、東京の大学かあるいは地方か、就職を希望する学生が多いか少ないかなど。だからあまり気にしないほうがいいと思いますよ」。毎年、ざっと60000人の卒業生の中で、就職組が40000人。残りの3割は、進

学や資格受験浪人など。こちらは、最初からキャリアセンターは自分とは関係ないところだとしている場合が多い。「大切なのは就職した後の満足度。全体の満足度よりも、一人ひとりの満足度が高いことのほうが重要だと思います」

就職支援、中大オリジナルはない

就職サポートは、一緒くたに全員にやればいいというわけではない。

それに、学部によっても進路の意識が違ふ。「入学生にいきなり卒業後にどうなっていたいかを聞いても、正直言つてわからないですよ。でも、考える機会は増やすようにしています」

入学時点で配られる「キャリアデザイン・ノート」もそうだ。入学したとたんにもう就職のことを考えなきゃいけないの、とオロオロしたり腹が立ったりもするのだが。

全国の大学が就職サポートに力を入れてきている中、中央大学のキャリアセンターは「就職サポートに中大オリジナルはない」という。基本は学生が考え行動しなければならぬことだとしているからだ。大学ができることは、学生が考えた進路にうまく進めるためにサポートし、環境を整えてあげること。そのサポート体制には自信があるとのこと。

「他大学では、就職力が大学の評判につながるということから、就職情報誌や経済系の雑誌のスタッフを就職部職員として採用しているところもあるのですが、就職に詳しいといつても、なかなかうまくいかない場合があるんですね。民間の方は大学個別の事情を知らない。中大キャリアセンターでは職員として採用されたスタッフに毎年、キャリアカウンセラーの資格を取らせるために研修に行かせています。既に資格を持っている人が3人います。今後も



毎年増えていきます」。相談のときに担当者の指名ができることも大きな特徴だ。「就職活動に正解はありません。自分と感覚が合う人に指導してもらおうが一番いいと思います」。どの担当者の感覚があうかは、何度か足を運んでいけば分かってくる。

前向きに！ チャンスは自分でつかみとれ！

毎年、キャリアセンタ―には500社を超える企業からの求人案内がある。「中大関係者は大学の中だけにいるわけではありません。キャンパスの外にもたくさんいるんです。大学の中には学生と教員と職員しかいませんが、少し外に目を向ければ、父母の方々、卒業生がいます。そして、キャリアセンタ―に来る企業や省庁の方たちがいます。来てくれてい

る人たちは中央大学を応援したいと思っている人たち、そのつながり

は大事ですね。それは中央大学の伝統や歴史の重みという目に見えないところからくるものです。周りの人が応援してくれるから、いい就職ができるのだということを忘れないでほしいと思いますね」

石原さんは学生たちに、「結局のところ、大事なのは前向きな気持ちがあるかどうかだ」と強調して、こんな例をあげた。

「例えば、OBに話を聴きに行く。そうすると、先輩として後輩を応援したいという気持ちがあるはずですから、うまくいくようなアドバイスをくれるはずです。また、企業のホームページに『採用は終了しました』と出ていても、そこであきらめない。企業は、優秀な人はいつでもほしいわけですから、『今からチャンスを提供だけないでしょうか』と電話をすればいいんです。大切なのはチャンスをつかもうとする意志があるかどうかですよ」

ケーススタディー——わが奮闘記

①譲れなかった3つの軸II加藤豊さん（経済学部4年）

銀行に就職が決まった加藤さんは、

もともとは住宅の営業志望だった。「といっても、業界をしぼってはいなかったんです。業界でというより、企業単位で見えていました」

キャリアセンタ―は主に自己分析のために使った。質問を投げかけてもらって、自分を掘り下げていった。

「僕は、キャリアセンタ―が行っている合宿セミナーに参加したんですけど、そこでできた友達と、高幡のファミレスでエントリースーツを見せ合ったりしました。3年の2月、3月は8時間くらいキャリアセンタ―に入りびたってましたね」

徹底した自己分析の末、自分の中に譲れない3つの軸を見つけた。

「1つ目は、自分が成長できる企業であること。2つ目は人をハッピーにできる正しい仕事ができる企業だということ。これは例えば、金融を受けるにしても消費者金融のような、正しい仕事ぶりかどうか疑問を感じるようなところは受けようとは思わなかった。3つ目は、将来性。例えばメーカーならばシェア1位の製品をもっていることを条件にしました。その製品を持つているからというよりは、それだけの技



術力を備えているということが将来性につながると思っただけです。そういった企業の生み出す製品なら、僕自身も納得して営業できると思います」。また、企業は自分の働く土台であるから、その土台に力があれば安心して仕事に打ち込むことができるのでは、という考えもあった

という。

就職活動をしていて迷ったのは、住宅の営業をしたいという夢をとるか、家族のことを考え地元へ帰るかということだった。自分の軸を曲げずに活動していたおかげで、大手の住宅メーカーの最終面接を突破。しかし、先に内定をもらっていた銀行に決めた。その理由は？「その銀行の勤務地は地元なんです。長男だから地元で働こうと思って。そこは自分の3つの軸にあついているところでしたから、望みはかなう。満足のいく結果ですよ」

就活の感想を聞くと、「楽しかった」という言葉が返ってきた。「人脈も広がるし、知識も増えます。採用面接も自己分析の手伝いをしてもらっている感じで『ありがとうございませう』という気持ちでした」

②いつからやろうと最後は自分〓齊藤薫さん(法学部4年)
 社会人として働く準備のために、大学2年のときにNPO法人のインターンシップを経験。そんな関係でキャリアアセンターでインターンシップのスタッフもしていた。
 就活は3年次10月(昨年)のOB訪問から。「でも、どんな質問をしていいのかわかっていなかったの、あまり意味なかったですね。こなしただけ、という感じになってしまいました」。OB訪問を受けてくれたのは、商社に勤める女性の先輩だった。とても仕事ができる女性だったのだが、「イマイチ働くイメージがつかめなかったんですよ。OB訪問は焦ってしなくてもよかったです」。友だち同士で面接の練習をした。「ファミレスに集まって、お互いに面接官と学生役をわけてやるんです。周りの目なんて関係ないですよ」
 ことし3月、IT系の会社から内定をもらった。しかし、4月の末まで悩んでいたという。
 「内定者が赤坂プリンスであったんですが、そのときの参加者は約400人!! あまりの多さに、選ば

れた感じがないなって思ってしまった、なかなかこの会社に行くって決められなかったんです」。大量採用するが、離職率も高い。大きな会社特有のジレンマである。

その会社が自分に合っているかどうか。内定をもらった後、新人1年目の人を訪問したり、キャリアアセンターに相談したりした。「キャリアアセンターの人は自分のことをよくわかってくれる人たちでしたし、『その会社で合うよ!』と言って欲しかったんです。でも返ってきたのは『がんばりなよ』という言葉。大人の人に言われると、シヤンとなりますね。最終的にそこをいこうと決めたのは自分です」

いろいろな人の助けを借りても、最後は自分の決断である。

③残り物には福がある!? 〓恥ずかしながら、私の場合

4年の夏、家でぼーっとテレビを眺めていた。「あ、ここA美ちゃんの会社だ」「おお。Kくん、この会社いくんだ」。友だちが内定をもらった会社のCMが立て続けに流れてくる。皆と同じ時期に活動を始めたはずなのに、気づけば決まっていな

のは自分だけだった。

4月からは、東京ではなく地元を中心にした活動をスタートさせた。しかし、会社の説明会にいったも、いまいちピンと来なくて、そのまま選考辞退。なんとなくよさそう、と思って選考に進んだ会社は、内定の一步手前までいった。が、よく調べてみたら、何かアヤシイ訪問販売の会社で、これまた辞退。自分にとって仕事とは何なのか、わからなくなってきた。

夏休みも終盤になると、現4年生を対象にした企業合同説明会も残り少なくなってくる。私が探しているのは、自分が大学時代にやってきたことを生かして、形に残るものを作る仕事。一般事務でも応募してみようかとも考えたが、志望動機が言えなかった。

地元の新聞社が主催する最後の企業合同説明会の日。その中に、慣れぬ企業を見つけた。高校生向けの進路ガイダンスやガイドブックを作っている会社だった。説明を聞く、なんかいい感じ。

個別の説明会では、社長の仕事に対する姿勢に共鳴するものがあった。

「この人のところで働けば、自分もきめ細かい仕事スタイルが身につけられるかもしれない」。自分にとって仕事とは何か、という問いの答えを、この会社でなら見つけられる気がした。

合同説明会に出展したのは、今回が初めてだということだった。「今までどこにも決まらずにいてよかったあ」。一番早い日で選考試験の予約をした。

最初は筆記試験。今までやっていた問題集は全然役に立たなかった。よくある一般常識でもSPIでもない、その会社独自のもの。「もうだめだ」と落ち込んでいたのだが、まさかの通過。面接では、最初に会社説明会で書いたアンケートの字をほめられた。どんなところを見られているかわからないものだ。気分をよくして、面接でも「ここで働きたい」という素直な思いを言葉にできた。

数日後、内定の電話がきた。結局この会社からしか内定は出なかった。しかし、一番行きたいと思えた会社。「最後まであきらめない」。ありきたりな言葉だけれど、身にしみて感じた。

本誌学生記者

来春募集します
新2年生&1年生

あらゆるジャンルの取材現場へ
マスコミに通用する取材力、
文章力を鍛えます

詳細は07年春季号でお知らせします

中央大学広報課
『Hakumonちゅうおう』編集室