

「就職活動を通じて」

理工学研究科 応用化学専攻

内定先企業「東芝」

① 自己紹介

株式会社東芝に、技術職として内定を頂きました。

配属先が横浜の磯子エンジニアリングセンター

原子力事業部で働きます。

② なぜその進路を選んだのか

第一希望の就職先だったため。

環境問題に強い関心があり、CO₂問題に取り組める原子力事業部に所属し、地球環境保全に強く関れるため。

東芝と言えば、家電を売っているなどの電気会社というイメージが強いです。しかし、東芝は他にも半導体やインフラも展開しています、中でも私は、地球温暖化問題に取り組むことができる、インフラ事業の中の原子力事業部に関心を持ちました。

③ 内定先、職種、仕事内容、その内定先に就職を決めた理由

1. 原子力事業に強い関心
2. 安定性・将来性
3. 社員の方々に魅力

他社との比較として話すと、東芝はウエスチングハウスというアメリカの会社を買収しており、他社にない海外へのルートを持っている。また、その買収により、原子力発電所を造るさいのコア技術である PWR と BWR という両方の技術を手に入れました。原子力発電所というのは、国同士の原子力協定という法定を結ばなければなりません。その点で東芝は他社より、一つ頭が出ている状態です。

例えば、インドはエネルギーが足らなくなっている。しかし、日本はインドとは原子力協定を結んでいないため、契約上日本企業の旗はインドに立てられません。そこで、アメリカとインドは原子力協定を結んでいるため、ウエスチングハウスを通じたアプローチを行うことで、東芝もインドで仕事ができるようになります。そういった意味で、他社にない海外への強いネットワークを持っている東芝ならば、将来性もあり、環境保全に強く関れると感じ、内定先として就職を決めました。

④ 自身の就職の流れ、時期（何が何時頃）、どう動いたか

- ・ 11月から個別のセミナーに参加しました。希望業界が食品と化学、インフラで決まっていた為、合同説明会には一切参加していません。

- ・11月にはOB訪問を開始し、12月は週一回のペースで行いました。その際は必ず、自身のESを持参し、アドバイスを頂いて、その日の内に改善・修正を行いました。OB訪問は、士気も高まり、他己分析の絶好の機会です。勇気がいると思いますが、まずは身近なOBの方に連絡を取り、積極的に取り組んでください。社会人の人と話をしているのとしていないのでは、面接等の対応力で差が出ると思います。
- ・面接は1月からありました。私は上がり症な部分もあったので、練習で面接を受ける企業をいくつか作り、対策しました。
- ・また、インターンシップは夏期中に東芝（14日）・11月に味の素（2日）・3月に積水化学（1日）に参加しました。インターンシップは社会人と話す機会ができ、学生との違いが学べるため、お勧めします。

⑤ 就職活動で一番大変だったこと

- ・自分の軸となる強みが中々定まらない。その為には、30人以上の人に他己分析してもらい、ESを見てもらいながら、自己分析を重ねました。ESを書くごとに、強みは変化していくと思います。ただ、その時に導いた強みが一番の強みだと、100%の自信を持っていえることが大事です。
- ・過去から現在を通じて、必ず問題に対してどのように対処してきたかなどの「パターン」があると思います。企業の人はそのパターンを知ろうとしています。こいつを取ったら、働いてからもこいつの持っているパターンがあれば問題を解決してくれるなと思わせるようなパターンを見つける。「自分自身の変わらない何か」を自分に本気になって見つけてください。

⑥ 就職活動中に役だった本、資料・その他アイテム

- ・就活本は一切見ていない。（他人に影響を受けやすいタイプだったため。ESを書く際に先入観を持って作成することがないようにした。）
 - ・業界地図は、業界全体を見渡せるためにも役に立った。
- 日経新聞。読んでいるだけで、社会の流れがわかり、意識が高まる。自身にも繋がる。突発的な質問にも対処できます。例えば、・今日の日経新聞の記事できになったこと（ヤクルト）・エコノミーとエコロジーは共存できるか？（積水化学）・最近の気になったニュースはなんですか？（多くの企業で聞かれました）

⑦ 筆記試験対策の開始時期、どの位やったか

- ・12月から参考書を読んだ程度。

⑧ 成功談、失敗談

・成功談は、他社に聞き込みをして会社のことをよく知る。例えば、東芝なら、同じ業界である三菱と日立に聞き込みに行きました。Ex) 日立では、東芝と三菱と差別化した強みは何ですか？三菱では、日立と東芝と差別化した強みは何ですか？こうすることで、実際の具体的な比較した差別化した強みがわかってくるので、それを面接では、自分なりに盛り込んで、東芝の強みとして伝えました。「よく調べているね。」と言われ、自信にもつながった。

・失敗談は、自分の話をし過ぎてしまったこと。

ある企業の面接で、鈴木君はしゃべり過ぎだねと言われたことがあった。会話のキャッチボールを心がけるようになった。例えば、強みは〇〇です。「それに対する EP はある？」と言われてから、話題を展開するなど。当たり前かもしれないが、大事なことです。

⑨ 学部生との違い、面接内容

・ 研究内容について、かなり詳しく質問される。研究概要を小学生でも分かるように説明してください。(よく言われます。)例えば、身の回りの物に例えることをお勧めします。

例えば、私の研究は吸着ですが、吸着する穴をレンコンの穴と創造できるように例え、吸着現象として、冷蔵庫の脱臭剤など例を挙げながら説明しました。

⑩ 生田就職キャリアセンターについて

・ 過去の人たちの就活報告書を参考にした。

⑪ 家族とのかかわり

・ 一番お世話になったのが父親。

・ 何度も何度も、メールと電話、直接会って ES や面接の練習をしてもらった。大人・社会人としての目線で意見を貰えるので、かなり改善に貢献してもらいました。

「就職活動のポイント」

1. 自己分析
2. グループディスカッション
3. 志望動機

1. 自己分析

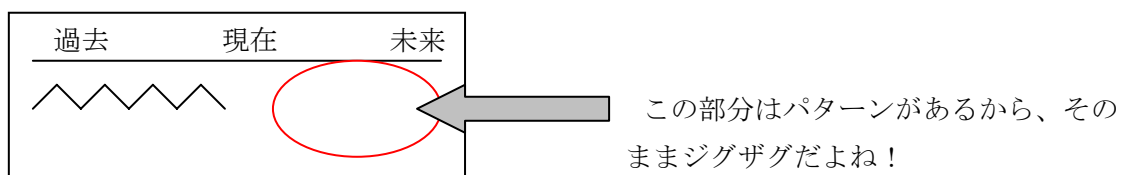
過去、現在、未来を通じて、「**変わらない何か**」を企業側は見たい！

企業はその人のパターンを知りたいのだ。その人が、困難が生じた時にどういった行動を取れるのか、それは乗り越えられるのかが知りたい。

そこから、こいつは会社に入っても大丈夫だ！と思わせることができれば良い！

「あなたは困難が生じてても大丈夫ですか？」と問われたときに、「はい！」と言える信念度

100%の「変わらない何か」を見つけ出そう！それが軸になる。



2. グループディスカッション

役割を見つける！

GD は喋りすぎても落ちる為注意が必要。

さて、人事がどうゆうポイントで GD の評価をしているかだ！

それは3点！

- ① アイデア：より良い意見が発言できているか。最終的なアウトプットに対して、その人の意見に影響力があつたか。
- ② チームビルディング：このチームを誰が作っているのか。影響を与えたか。
- ③ プロセス：誰がゴールに向かうプロセスを設計したのか。ナビしたのか。

特に評価が高いのが、②と③です。その為に行う“コツ”がいくつかある。

ブレスト：とにかく意見を否定しないで発言する。

目的志向：これ超重要！課題を与えられたときに、まずゴールを決めること。

目的の明確化をすることで、GD でやるべきことが明確化される。

回りの意見がずれてくれば、誘導していける。

聴き方：人の意見に目を合わせる。頷き、表情で、チームを盛り上げていく。

3 志望動機

志望動機とは、恋愛で言えば、告白である。加藤さんではなく、田中さんを好きな理由。

鈴木さんじゃなく、佐藤さんを好きな理由を書く。

どれだけ、その企業に対して**本気**なのか！をアピールすることが重要。

本気さをとにかく伝える為には？

行動と体験を盛り込む☆

というのは？

行動：例えば、私はあなたの会社に本気で入りたい為、合同説明会に6回、個別説明会に4回行きました。とか、毎回の面接でビジネスアイデアを提出するなど。

こういった「行動」は、人の心を動かす！

体験：例えば、一人暮らしを始めて、毎日コンビニに弁当で過ごしていた。すると体調を崩し、風邪が一ヶ月治らないこともあった。それをきっかけに、料理をするようになり、調味料のさじ加減で味は大きく変わるなど、料理を通じて、食が楽しいと思った。また、毎日料理をするようになり、風邪は一年間ひくことがなく、健康な体になった。食生活の大切さを知り、世の中の人々にも「食の楽しさ、食生活の大切さ」を届けたい決意です。みたいな体験談を盛り込むと、その人だけの **ES** になる。

抽象的ではなく、**具体的**に書くことを心がけよう！！

“最後に “

皆様の就職活動がうまくいきますことを祈っております。精一杯努力してください。御拝読有難うございました。