

		学生のタイプ				
		① 学業優先、志望先も広げなかった	② 学業優先だが、 低負荷イベント参加で志望先を広げた	③ バランスよく時間配分、 広げるよりも志望を絞り込む活動中心	④ 就活優先、志望業界と早期選考に乗れそうな 会社を中心に攻める	⑤ 学業負担がなく就活優先。 接触済み企業から入社先を決定
回答者情報	就職先企業	政府系金融	民間金融(都市銀行)	金融系のSE	総合商社	総合コンサル
	最終的な志望業界	金融業界	金融業界(銀行)、通信業界	SE業界	総合商社、総合テロップ	コンサル業界
	専攻など	経済学部	教育学部	経済学部	商学部	社会学部
時間の使い方	10～12月期の就活とそれ以外の時間のかけ方の比率	就活3:学業6:プライベート1 大学のゼミ(これはほぼガクチカにつながる)が忙しかったため、夏よりは就活に時間はかけなかった。 夏インターンに参加した企業からのフォローアップイベントにはしっかり参加した。 ビズリーチから第一志望企業のOBOG訪問をはじめた。ゼミのOBOGにも連絡を取り、OBOG訪問を実施した。 冬のインターンに関しては、夏に実施していなかった企業(特にアセマネ)だけに絞りにエントリーした。	就活3:学業5:プライベート2 重めの授業を取っていたため学業最優先であった。 就活については、銀行に加えて生損保・証券などの他の金融やメーカー/サービス各社(自動車、重工、運輸、通信など)のセミナー・説明会・1dayなど参加負荷の低い施策を中心に参加した。 このほかには1月以降実施の冬インターンの選考対策・受験を行っていた。 課外活動は、11月の代替わり以降はサークルにはほぼ行かず、長期インターンに専念した。	就活3:学業3:プライベート4 サークル活動や課外活動が増え、夏よりは就活の量は減った。	就活5:学業3:プライベート2 単位に比較的余裕があったため、学業はほどほどにとどめておき就活最優先で動いた。 夏ISの面接で落ちることが多かったことから、ガクチカの強度に自信をなくしたため、 社会人の方にひたすら相談・添削 してもらっていた。 大学の方は講義を3つ程度とゼミのみであったため、そこまで注力していなかった。 課外活動は、留学生団体に所属したため2週間に1回程度活動していた。	就活6:学業1:プライベート3 オンライン授業が多かったため学業にはあまり力を入れず選考などに注力していた。 あと余裕があったためサークル活動にもかなり参加していた。
	10～12月期の就活で時間をかけたこと	自己分析、ES。	webテ対策、ES作成、業界分析、企業分析、各種施策参加。	特になし。	ガクチカの推敲と強化、冬ISのES作成、面接練習。	自己分析・アピールの仕方の練習。
	10～12月期の時間の使い方の経験談、具体的エピソード	ゼミと授業が忙しかったため、就活対策は まとまった時間を取るというよりは隙間時間 を活用した。空きコマの時間にES書いたり、つまらない授業だった授業中に進めることもありました(笑)。	週一日は全休になるよう履修を組んだ。 就活対策は基本的に平日・休日を問わず 課題や授業の隙間時間 を見つけて進めた。 通学時の荷物を増やしたくなかったため、市販の対策本を使っていた webテ対策は家で 行い、 PCのみでできる企業分析やES作成などは大学 で行っていた。	通過したインターンへの参加やOBOG訪問などをしていった。 自己分析を中心に行っていたと思う。	時間には余裕があったので ほぼ毎日就活関連の何かしら をしていた。 午前中にテストセンターに行き、昼にES作成、夕方ごろにOB訪問をし、夜に就活コミュニティのイベントに参加することなどもあった。	ぶっちゃけそこそこ暇だったので気が向いた時に就活を進めていた…。 一週間のうち半分は就活 に費やせていたと思う。
インターンシップ	10～12月期のエントリー数	3社程度	6社	10社程度	15社	5社
	10～12月期のエントリーの方針	夏にかなりの数の企業にエントリーしたため、夏に見れなかった会社(アセマネ業界)を受ける程度にとどめた。 この時エントリーした企業からは内定をいただき、第一志望の企業に落ちた場合に就職したいと思う企業にいくつも出会えたため、良い選択をしたと思う。	志望度が高かった銀行業界と興味があった信託・生保に絞って受験。 選考優遇につながる/つながりそうな 施策 のみに応募した。	夏インターンの続きや、夏にセミナーなどを見て興味を持った企業を中心に受けた。 少しずつではあるが志望業界の方向性が定まってきた時期なので、 多数の企業に追加エントリーするチャンスではなかった。	志望業界である商社・デベ・金融を中心にエントリーした。 早期選考に乗れそうな 金融の企業 に多めに出していた。	「本選考直結のインターン」「本選考」のみエントリーした。
選考対策	10～12月期の自己分析、ES、適性検査対策の具体的な内容	<自己分析・ES> 自己分析は特に力を入れた。 幼少期から今に至るまでのいわゆる 自分史 なるものを作成し、どのようなモチベーションを持って今までも活動に取り組んできたのかを振り返った。 企業の志望動機も究極的には、今までの部活や勉強を始めたきっかけとなるモチベーションと共通することがあるため、 自己分析を完璧にして以降は特に企業ごとに志望動機などを変える必要もなく結果として効率化 につながった。 <適性検査> 特になし。	<自己分析> irootsの 自分史 を書いて、それをもとにこれまでの行動原理を確認した。 このほか、各種就活サービスのパーソナリティ診断を用いて自身の特性を把握することで、 適性検査で言語化・数値化されたときに企業側からはどのような人物に見えているかを確認した。 <ES> ワンキャリアなどを参考にしつつ作成。 一度書いてから数日後に改めて文章を確認して適宜校正という流れで作成していた。 <適性検査> 「これが本当の～だ」シリーズを用いて対策(SPI、玉手箱、TG-WEB、TALなど)。受験日が近い試験種から対策をした。	<自己分析> OBOG訪問を中心に 社員としての活動を 知り、自分に合う業界を考えていった。 <ES> アルバイトの体験を中心にブラッシュアップを行った。 <適性検査> 適性検査対策はほぼしなかった。	<自己分析> 三井物産、三菱地所、マリンの ESで自分史 を書かされたのでその際に軽く行った。 過去の自分の行動のモチベーションや始めたきっかけ、現在の活動や志望企業に 一貫性 を持たせることを意識した。 <ES> 社会人にひたすら添削してもらっていた。 <適性検査> この時期は テストセンターとデザイン思考 に注力。テストセンターを受けられる企業を探し、 何社かテスト目的だけでエントリー していた。	<自己分析> 自分史を徹底的に書いた。 また、 性格診断 なども参考にし 友人や先輩・周りの大人 に自分について聞くことで自分への理解を深めていった。 また、 エクセルに自分の特徴を書き起こし (長所短所関係なく)、それぞれの企業のどのような部分とマッチするか/逆にマッチしないのかを整理。 <ES> 書いていない。 <適性検査> 特に対策はしていない。
	10～12月期の面接対策の具体的な内容	OBOG訪問を活用した。 社会人と話す経験 を積むことで、 面接でも面接官相手に緊張せず 取り組むことができた。 話す内容を暗記するのは良くないが、話したいことを箇条書きとして、それについて自分でスラスラ話せるかどうかを独り言のように練習していた。 毎回同じトピックではあるが、意言い回しや話す順序とかを頭に染み込ませた。	「面接実施が1月以降」という施策が多かったため、行った対策は面接対策本・ワンキャリアの選考体験を読むぐらいであった。 実践面について強いて言うなら、座談会や地元地銀のリク面に参加して 社会人と話すことに慣れる ようにしたことが行った対策としてあげられる。	面接の対策はまだしっかりやっていた。よく聞かれる質問などを 中心に、自分なりに回答 を考えた記憶はある。	ガクチカの概要説明の練習、想定質問集の作成と推敲など。 ガクチカは、同じ内容でも 話し方 でかなり伝わり方が変わるため、何回も 話す練習 をした。 また、OB訪問やリク面で、自分の 話が社会人にはどのように受け取られるか 聞き、FBを買っていた。	リクルーターやサークルの先輩などに相談することが多かった。 また、エクセルやワードで「自己分析×各企業(の志望理由)のセット」をまとめて、 就活軸をふれないもの にしようとしていた。 また、OBOG訪問ではないが、さまざまな社員との面談をセッティングしてもらった。
情報収集	10～12月期のOBOG訪問は行ったか。どのように行ったか	ビズリーチ経由で行った。 事前に聞きたいことなどをメッセージで送っておくとその通りOBOG訪問が進行するため良いと思われる。 志望動機などを聞いて欲しい時も事前にその旨を伝えた。	OBOG訪問は行っていない。 1月以降にメガバンクや生保のリクルーター面談が始まるのが分かったこと、ビズリーチ経由でOBOG座談会のスカウト(通信業界)が来ており、それで事足りていた未実施の理由。	ビズリーチを中心に行った。 結構いろんな業界の有名な企業の方を訪問した。	先輩の紹介、ビズリーチ、大学のOBOG名簿などを用いて行った。 自己紹介スライドや聞きたいことの簡潔なまとめ、前日リマインドや当日のお礼メールなどを訪問先に送っていた。	行っていない。
	10～12月期の企業研究・企業分析はどのように行ったか	企業HPや日経新聞などで業界全体、その企業、競合が行なっている事業、業界トレンドなどを googleドキュメント にまとめていた。	各社説明会、新卒採用HP、ワンキャリアなどでまとめている情報、業界分析本などを主な情報ソースとしていた。 志望度が高ければ上記にプラスして、統合報告書やその企業が関連する直近のニュースにも目を通した。 志望度が低い企業については、使うソースの数を減らしていた。 HPリンクや重要事項はドキュメントにまとめていた。	OBOG訪問で聞いた内容から、実際に勤務したときに行う業務を中心に分析を行った。	各社説明会やHP、就活系youtuberから情報を得ていた。 得た情報を グーグルドキュメントで企業ごとにまと めていた。	社員との面談でのリサーチをエクセルにまとめた。 ホームページやオープンワークなどの口コミも一応参照していた。
経験に基づくアドバイス	10～12月期の就活のポイントやコツ、自分として工夫した点	自己分析といわゆるガクチカ400文字などは 完璧にしておく がポイント。 工夫した点としては、OBOG訪問を通して、面接の慣れと企業理解を深めたことが挙げられる。	全く金融と関係のない学部だったので「なぜ金融?、なぜ銀行?」に答えられるように可能な限り 多くの業界 を見たことが工夫した点。 1月以降の面接やリク面での回答に説得力を持たせることができたように思う。	OBOG訪問はやって良かったと思う。夏インターンの繁忙期が終わった時期なので、時間的にも余裕があったから。 とはいえ、学業や課外活動とのバランスも見ながら、 あまり詰め込み過ぎず にやるのがポイント。	ガクチカを戦えるレベルまで 仕上げる ことができたことで、冬IS以降は夏よりうまくいった。 ガクチカは志望動機や自己分析にもつながる、就活で一番大事な要素だと思っていたため、ガクチカを強化することを特に意識していた。 いろいろな文字数に対応できるガクチカをあらかじめ用意しておくことで、エントリー数を増やすことを意識した。	自己分析を強化した上で、 アピールのパターンをいくつか用意 し、企業ごとに何が刺さるのか考えた。
	10～12月期の失敗談、反省点	他の業界ももう少し見ても良かった。 結果として今の進路に後悔はないが、最初から金融に絞り切ってしまったため他業界でもっと自分に合ったところがあったのかもと思うところもある。	(1)ESを第三者に確認してもらわなかった点 (2)不測の事態に備えた計画的なWebテ対策ができなかった点 の主に2つが反省点。 (1)については、 題意からずれた回答 をすることになり書類落ちにつながった。 (2)については、志望度の高い企業のインターン締切約1週間前にコロナにかかって、十分な対策ができずWebテ受験をすることになり、(1)と相まって書類落ちにつながった。	夏インターンに力を入れすぎて、やや 燃え尽き気味 になっていた。 やはり、 適度に休憩 をしつつ 自分のペース でやるのが大事だと感じた。	ガクチカの強化は夏に終わらせておくべきな所を、冬まで持ち込んでしまったため、自己分析や企業研究が遅れた。 エントリー数が多く、各面接の振り返りなどが おろそか になってしまっていた。	かなり早い時期に 就職先の最終決定 をしてしまい、 後からなんか違う かもと思うこともあった。 業界を狭めすぎていたのといわゆる JTCを一社も見ずに嫌いと 感じてしまっていたのもう一度就活できるならとりあえず幅広く見た上で良さを 知 りたいと感じた。 また、将来のキャリアについて深く考えていなかったため、もう少し 5年後10年後 などを見据えて一度考えてみるという行為をすべきだったと感じた。