

答えてくれたのはこのお二人!



菅原秀樹さん

(「Mr.人事部長の
就活指導塾」塾長)

様々な会社で人事部に在籍した
後、2010年人事・人財コンサル
ティング会社「株式会社
ヒューマントップ」を設立。
就活前から自己PRができる「就
活プレゼン広場」([http://pre-he
ro.com](http://pre-he
ro.com))も運営する。



友寄秀俊さん

(日本大学文理学部
就職指導課)

8年にわたり、毎年文系・理
系約2000名に対し、就職に関
する講義、面談を行う。「就職
活動スタートブック」(洋泉
社)、リアルな就活を描いたマ
ンガ「銀のアンカー」7巻(集
英社)の監修も。

“Mr.人事部長”と大学就職課担当に聞いてみまし

2014年度版 就活

その道のプロならわかる、何でも
就活についてのリアル回答は必見!

友寄
秀俊
菅原
秀樹

Q 何がしたいかわかりません。

A 自分の好きなものから
広げていく。

「洋服が好きだとしたら、そこから広げて
いきましょう。百貨店内で「欲しい」と思う
瞬間があったら、それはどうしてなのかを
分析。そこにはお店側の工夫(商品の置き方、
接客、価格帯など)がたくさん凝縮されてい
るはず。そこを分析し、他のお店とも比較
する。こうすることで企業どうしを比較す
る考え方を養えます。まずこの考え方を身
につけて、業界研究をしていけば、ベスト
な業種が見つかると思います」(友寄)

Q 聞かれたことは
全部正直に話してOK?

A 致命的なことを言うと
落とされますよ。

「例えば、自分の弱点について
聞かれたとして、きちんと解説
までしてしまうと落とされること
も。面接は、オーディション
のように自分を売り込む場だと
考えてください」(菅原)

Q 自己アピールはサークル活動に
ついて言えば、十分ですよね?

A 公式のサークル活動でない
と評価されない場合もあり。

「実は就活前に勝手に自分たちでサー
クルを作り、あたかも活動していたよ
うに言う就活生が多いのです。そして、
“リーダー”“部長”以外の役職のない人
は、“サブリーダー”“副部長”とつけて
しまう。だから、学校公認のサークル、
体育会、文化会しか評価しないところ
もあります」(菅原)

Q 礼儀正しさは
何より大事?

A やりすぎもダメ

「過剰すぎる場合は考えもの。例え
おじぎは30度、面接官から見て向
て左側に立つ…など。そんなこと
気にしていませんから。あと様子
かがいすぎて、立ちっぱなしの人
びきび歩いて、さっと立ち止まり、
校名、名前、よろしくお願ひします
実は一番好感度が高いのです」(菅
原)

Q 第一印象がよくないと
厳しいですね。

A ししゃべりベタは仕事が
できないわけじゃない。

「会社の組織の中では、話が上
手じゃなくても仕事ができる人
はいくらでもいます。だから、
気にしないほうがいいですね。
あと、なまりは入ったままでも
愛さようがあって◎」(菅原)

Q 高いスーツじゃなきゃ
ダメですか?

A 小ざれいであれば、
安くてもよい。

「よくアパレル業界では、受ける会社のブ
ランドの服を着ると言われますけど、実際
は関係ありません。学生がそんな高いもの
を着ていたら不自然です。だから、安くても
いいので、キレイにしてください。
ズボンにはきちんと折り目を入れ、靴も磨
くこと。あと、何かエピソードのある、ネ
クタイピンやバッジがあるなら、ぜひつけ
ましょう。面接官との話題の広がりにつな
がりますので」(菅原)

Q 会社選びで気をつけなければ
ならないことは?

A 取引先の会社。

「その会社がよかったとしても、
これからつき合っていくのは取
引先の会社。もし自分の性格と
相手の社風が合わなかった場合、
一緒に働いていくのが、つらい
と思ってしまうことも」(友寄)

Q 2014年度就活
生の傾向は?

A 安定志向。

「定時で帰れて、福利厚生がしっかり
いる会社を選ぶ、安定志向の学生が男
女子ともに増えています。やはり銀行
者が多いですね。営業でバリバリ働い
大きいお金を動かすロマンもある。難
が少ないのも魅力なんだと思います。
ような理由で、公共交通機関、日本郵
ループ、JAのような企業も人気が出て
います。知名度のある企業、マスコミ
業は変わらず上位に位置」(友寄)

Q 知名度が高い企業が
安心だと思んですが。

A そうとは限りません。

「現在知名度があるのは、それだけ社員が
がんばっているという証拠。例えば、某大
手飲料会社は大変人気がありますが、営業
の仕事は地方配属となり、1軒1軒飛び込
みで商品を置いてもらうスタイルになって
います。また、CMをバンバンやっている会
社はPRをしないと競争に負けてしまうとい
うことだから、こちらの営業も大変だと思
います。競争相手に勝つため、必死で商品
を売り込むはず」(友寄)

質問が
あります!

教えて
ください!

Q 面接で相手の目が
見られません。

A 相手の鼻を見れ
ばいいのです。

「相手の鼻を見ていれば、目を見てい
るみたいに、相手から見えますよ。そ
こに自然な笑顔をプラスできればベスト
です。普段あまり笑わない人は、ほ
おの筋肉が衰えていますから、訓練し
てください。毎日“い”“う”“い”“う”と
口をおもいきり動かすと、笑顔ができ
ようになりますよ」(菅原)

Q スバリ穴場の
業界は?

A 業界トップシェアの会社。

「例えば、建物関係だったら、防水材
を作っている会社など。どの建設会社
もこの会社の防水材を使っているの
で、倒産はまずない。またこの会社は建設
業界内では抜群の知名度を誇り、待遇
もよいのですが、学生は知らないため
エントリーが少ないのです。だから、
かなり穴場だと思いますね」(友寄)

