

テキストデータの収集の程度を測る指標に関する研究

大橋洸太郎

目次

第1章 序章	1
1.1 問題	1
1.2 研究目的	3
1.3 本稿の構成	4
1.4 量的調査法	6
1.4.1 質問紙法	7
1.4.2 プリコード型	7
1.4.3 自由記述型	9
1.5 テキストデータの処理方法の分類	10
1.5.1 書き抜き処理	10
1.5.2 コード化	10
1.5.3 自動コーディング	12
1.5.4 テキストマイニング	13
1.5.5 準備段階処理	14
1.5.6 自然言語処理	14
1.5.7 問題依存処理	15
1.5.8 本稿における KJ 法とテキストマイニングの応用	16
1.6 資源量推定法	16
1.6.1 直接推定法	17
1.6.2 間接推定法	18
1.6.3 用語の読みかえ	19
1.7 質的調査法	20
1.7.1 質的調査法の種類	20
1.7.2 インタビュー法	22
1.8 データマイニング	25
1.8.1 コレスポネンス分析	25
1.8.2 決定木	27
1.8.3 自己組織化マップ	27
1.8.4 連関規則	28
1.9 各章の要約	28
1.9.1 第2章の要約	28

1.9.2	第3章の要約	28
1.9.3	第4章の要約	29
1.9.4	第5章の要約	29
1.9.5	第6章の要約	30
1.9.6	第7章の要約	30
第2章	自由記述のカテゴリ化に伴う観点の飽和度としての捕獲率	31
2.1	本章の位置づけ	31
2.2	目的	31
2.3	方法	34
2.4	適用例	36
2.4.1	データ	36
2.4.2	加工方法	37
2.4.3	結果	37
2.5	考察	45
第3章	自由記述における単語の種類数の捕獲率	48
3.1	本章の位置づけ	48
3.2	目的	49
3.3	方法	51
3.3.1	用いた方法	51
3.3.2	加入・減少の効果	52
3.3.3	表記法	52
3.3.4	DeLury法	53
3.3.5	本研究で提示する結果	53
3.3.6	パス図による表現	54
3.4	適用例	55
3.4.1	データ	55
3.4.2	DeLury法の適用可能性	56
3.4.3	分析の手順	58
3.5	結果	59
3.6	考察	62
3.6.1	考察	62
3.6.2	本研究の応用上の注意点と限界点	65
第4章	自由記述における汲みつくしの指標としての遭遇率の提案——パ レート分布を用いた分析——	68
4.1	本章の位置づけ	68
4.2	目的	69

4.3	方法	70
4.3.1	頻度を説明するモデル	70
4.3.2	各種パレート分布のPDF	71
4.3.3	遭遇率	71
4.3.4	データと加工	72
4.3.5	推定方法	73
4.4	結果	73
4.5	考察	78
第5章	Web 文書収集の飽和度の計算と Web 探索	80
5.1	本章の位置づけ	80
5.2	目的	80
5.3	方法	82
5.3.1	DeLury 法における分散と s.e.	83
5.4	研究1：分析の手順	83
5.5	研究1：結果と考察	85
5.6	研究2：分析の手順	88
5.7	研究2：結果と考察	90
5.8	考察	93
第6章	授業評価における知見収集の飽和度	96
6.1	本章の位置づけ	96
6.2	目的	96
6.3	方法	98
6.3.1	用いたデータ	98
6.3.2	データの加工方法	99
6.3.3	得られた知見の分析方法	100
6.4	結果	101
6.4.1	“授業F”の知見	101
6.4.2	Schnabel 法による捕獲率の計算結果	103
6.4.3	DeLury 法による捕獲率の計算結果	103
6.4.4	コレスポンデンス分析の結果と解釈	106
6.4.5	決定木の結果と解釈	111
6.4.6	自己組織化マップの結果と解釈	115
6.4.7	連関規則の結果と解釈	123
6.5	考察	125

第7章	就職活動の成功体験に関する知見の収集と分析	129
7.1	本章の位置づけ	129
7.2	目的	129
7.3	方法	130
7.3.1	データの収集	130
7.3.2	データの処理	131
7.3.3	記事からの知見の抽出	132
7.4	結果	133
7.4.1	抽出された知見	133
7.4.2	Schnabel 法による捕獲率の計算結果1	135
7.4.3	Schnabel 法による捕獲率の計算結果2	136
7.4.4	決定木の結果	139
7.4.5	決定木の結果と解釈1	140
7.4.6	決定木の結果と解釈2	143
7.4.7	決定木の結果と解釈3	145
7.4.8	連関規則の結果	147
7.5	考察	149
第8章	総合考察	151
8.1	研究全体の考察ならびに展望	151
引用文献		154
9.1	第1章	154
9.2	第2章	155
9.3	第3章	156
9.4	第4章	157
9.5	第5章	159
9.6	第6章	159
9.7	第7章	160
付録		161
10.1	第2章	161
10.1.1	インタビュー調査への応用例	161
10.1.2	分析に用いたスクリプト	162
10.2	第3章	164
10.2.1	分析に用いたスクリプト	164
10.3	第4章	179
10.3.1	分析に用いたスクリプト	179
10.3.2	第二種と一般パレート分布の関係	183

10.3.3	トレース図と事後分布	184
10.3.4	テキストマイニングの結果 (頻出 100 位まで)	188
10.4	第 5 章	192
10.4.1	分析に用いたスクリプト	192
10.4.2	研究室 E の頻出単語 (31 位から 100 位まで)	203
10.4.3	葉ファイルから選択された Web 文書のリスト	206
10.5	第 6 章	207
10.5.1	分析に用いたスクリプト 1: 捕獲率の計算に関するスクリ プト	207
10.5.2	分析に用いたスクリプト 2: 得られた知見を分析するスクリ プト	209
10.5.3	Schnabel 法においてラグの回数を 0 とした場合の, $\hat{N} = \hat{N}$ となることの証明	213
10.5.4	授業評価アンケートに用いた質問文	213
10.5.5	標準誤差の計算結果の比較 (30 回分)	214
10.6	第 7 章	216
10.6.1	インタビュー記事	216
10.6.2	得られた箇条書き項目	353

第1章 序章

1.1 問題

研究分野の違いによって重要視される程度に違いはあるものの、テキストデータを扱った研究は多い。統計的な資料を集める目的で社会科学の中で最もよく利用される質問紙による調査でも、多くの場合、回答者が選択肢を選ぶ形式の質問項目に加えて“その他に何かありましたらお書き下さい”，“企業Xに対するイメージをお書きください”といった、自由記述データとして処理されるテキスト形式の質問項目が設置されている。またフィールドワークを中心とした、必ずしも統計的な解析に重きを置かない研究分野でも、最も一般的に行われるインタビューによる調査の結果は、最終的に音声記録からテキスト形式のデータに変換されて解釈に用いられる。音声から文字に変換されたデータは、自由記述データと同様の形式のテキスト資料となる。

テキストデータを収集する目的は、調査仮説の論点に関する知見を充足させることにある。そしてその役割は、大きく分けて次の3点に分かれる。

1. 調査仮説に関する知識が十分でないときに、広く意見を収集する。
2. 選択肢に該当しない新たな観点による回答を補償する。
3. 回答者の意見をより自然な状態で収集する。

第1の役割は、質問紙を用いた量的研究では質問紙作成の前に機能する。質問紙の内容は、選択肢から回答を選ぶ形式である場合、研究者の問題意識を具体化した質問項目と、その項目に対して予測される回答をなるべく網羅した選択肢が用意されている必要がある。調査仮説を立てる初期段階や、仮説に関する知識が十分でない場合には、研究基盤を固めるために、まず調査者の問題意識に対して広く他者の意見を求め、変数として取り上げるべきカテゴリや変数間

の関係性など、仮説に対する観点が十分に収集されているか吟味することが望ましい。またインタビューを用いる質的研究のうち、調査仮説を生成することを目的とした研究では、この役割を求めて音声データを収集し、テキストデータを作成する。

第2の役割は、質問紙作成の後に機能する。質問項目に対する回答を完全に網羅した選択肢を用意することは難しい。そのため、その他の意見があった場合に“その他”の項目を用意しておくことで、この場合について対処できる。

第3の役割は、量的研究において自由記述型の質問項目を主体とした質問紙法を用いる場合や、質的研究におけるデータ収集において期待される。多様な回答の収集を目的とする場合や、回答内容の解釈に重きを置くことを目的とする場合には、なるべく回答者の自然な回答を求めて、最終的にテキストとして処理がなされるデータが収集される。

このようにテキストデータは、その内に含まれる論点（知見，観点）を収集，充足するために用いられる。しかしながら実際の調査においては、テキストを収集し続けた場合に、その内容をどこまで読み進めたとしても新しい知見や観点が得られなくなるということは稀であり，知見の完全な充足には果てがない。このため研究者はデータ収集のある段階で，“課題に関する論点は十分に収集された”と判断し，収集を打ち切る必要に迫られる。これには次の2点の問題がある。

第1の問題は，“課題に関する論点は十分に収集された”という基準は研究者間で同一とは限らないという点である。新知見がある程度得られなくなった時点で収集は十分であると判断される場合もあれば，それから先も長い間収集を続け，新知見が僅かにしか得られない期間が長く続いたときに十分である，と判断される場合もあるだろう。現状では，統一的なこの判断の基準は存在しない。

また研究者は当該の研究領域を深く理解しているため，“課題に関する論点は十分に収集された”と判断されたデータから得られる結果は基本的に十分信用に値する。そして，そのデータからは非常に有意義な結論がもたらされる。しかしながら研究の成果を読む査読者や一般の読者達は，研究者と同程度にはテキストデータ収集の飽和の程度，飽和度を理解することは難しい。これが第2の問題である。

これらの問題を解決するためには、テキストにおける知見収集の飽和度について客観的な指標が不可欠であると考えます。テキストデータ収集の飽和度の指標が開発されれば、研究者は客観的な指標を元にデータ収集を打ち切ることが可能となり、手元のデータが、その後の分析を始めるに当たって十分であるかを容易に、そして客観的に判断することが可能となる。さらに一般の読者はこの指標を確認することで、安心して研究の成果を読み進めることができるようになる。以上より飽和度の指標の開発は、研究者、読者の両者に有益な結果をもたらすと考えた。

1.2 研究目的

前節を受け、本稿の目的はテキストデータ収集の飽和度を示す指標の開発、提案を目的とする。具体的にこの指標は、第2章において“捕獲率”という名前で提案される。この指標がテキスト資料を扱う分析に広く応用可能であることを示すために、次の3点に考慮して提案、応用を試みる。

第1点目は、様々な標本サイズにおいて適用可能な方法の開発である。この目的を達成するために、第2章では応用が想定される標本サイズが数百までの比較的小さなデータに対する捕獲率の計算方法を提案する。そして第3章では、応用が想定される標本サイズが数千を越える比較的大きなデータに対する捕獲率の計算方法を提案する。

第2点目は、様々なテキストデータの処理方法に対応した応用例の提示である。第1点目の目的に対応するためには、データハンドリングの方法についても小さなデータ、大きなデータに十分実用可能なものが採用されるべきである。このため、小さなデータについてはコード化の1手法であるKJ法を、大きなデータについてはテキストマイニングを用いたデータハンドリングの手法を用いて捕獲率が計算可能となることを目的とする。これらの手法については、後節のテキストデータの処理方法の節で論じられる。

第3点目は、様々な種類のテキストデータへの応用を試みることを目的とする。本稿は指標の提案論文であるため、応用例はなるべく多種多様であることが望ましい。このため複数の企業のイメージ調査の結果や、Webページ、授業

評価アンケートの結果，インタビュー等，様々なデータについて捕獲率の計算手法を提案し，適用例を示すこととする。

1.3 本稿の構成

本稿は全体で8つの章から成り立っている。第1章である本章では，問題提起や目的に加えて質問紙法やテキストマイニング，資源量推定法，インタビュー法といった本稿全体に関わる重要なトピックの紹介を行う。そして最後に各章の要約を掲載し，本稿の見通しを立てる。

第2章以降は，手法の提案を主体とする第2章から4章までの前半と，手法の応用を主体とする第5章から7章までの後半，そして総合考察の8章立てで構成される。表1.1はこの内訳をまとめたものである。表中のTMはテキストマイニングを，標本サイズ・小は数百程度，大は数千以上の規模の標本サイズへの応用を想定した研究を指している。このうち，企業のイメージ調査のデー

表 1.1 各章のうちわけ

章	内容	資源量推定法	データ処理	適用データ	標本サイズ
第1章	—	—	—	—	—
第2章	提案	Schnabel 法	KJ 法	企業のイメージ調査	小
第3章	提案	DeLury 法	TM	企業のイメージ調査	大
第4章	提案	DeLury 法	TM	企業のイメージ調査	大
第5章	応用	DeLury 法	TM	Web ページ	大
第6章	応用	Schnabel・DeLury 法	KJ 法	授業評価アンケート	小
第7章	応用	Schnabel 法	KJ 法	インタビュー調査	小
第8章	—	—	—	—	—

タは1名分の語数が数百文字程であり，授業評価アンケートは数百から千文字まで，Web ページは数百文字から数千文字に及ぶ各自由記述のばらつきの大きなデータ，90分間のインタビュー調査データはそれ以上の非常に大きな文章量となるデータである。

第2章から4章までは，本稿で提案する捕獲率，遭遇率といった自由記述のデータ収集の飽和度を示す指標の計算方法を中心とした説明を行う。第2章で

は資源量推定法として Schnabel 法を、自由記述データの処理方法としてカテゴリ化の手法の1つである KJ法を用いた場合の捕獲率の計算方法を提案する。Schnabel 法の紹介と共に、標本サイズが 500 程度の自由記述データを適用例として用い、KJ法によってカテゴリ化された 80 種類程の知見数で、手元にある自由記述内の知見が十分に収集されていることを資源量推定の観点から確認した例を紹介する。適用例には日経 BP コンサルティングによる、2つの企業 A, B のイメージについての自由記述データを用いる。

第3章では資源量推定法として DeLury 法を、自由記述データの処理方法としてテキストマイニング技術を用いて自動コーディングを行った場合の捕獲率の計算方法を提案する。この章は第2章に比較して、数千単位以上の大規模な標本サイズを想定した場合の捕獲率の検討方法に焦点が当てられている。自由記述データに関して、手動のカテゴリ化ではなく自動コーディングを施すことを前提としており、名詞や形容詞といった単語を抽出し、その単語の種類数が手元にある自由記述で十分に収集されているかどうかを示す。DeLury 法の紹介と共に、より応用に即すために市販の共分散構造分析 (structural equation modeling, SEM) のソフトウェアで本手法が実行できることも目的としている。適用例には日経 BP コンサルティングによる、2つの企業 C, D のイメージについての自由記述データを用いる。

第4章では、単語の出現頻度を表すモデルとしてパレート分布を応用した、未発見の単語との遭遇率を計算する方法を示す。遭遇率は捕獲率と共に計算結果を示すことで、自由記述における知見や単語の種類数の飽和度に関して更に深い考察を与えることができる補助的な指標である。この点の説明と共に、単語の出現頻度について第一種、第二種、一般パレート分布を用いたモデルから最も良く当てはまるモデルを採択し、単語の出現頻度をモデル化し、そのモデルを用いて遭遇率の計算方法を説明する。適用例は第3章と同じ、2つの企業 C, D のイメージについての自由記述データを用いる。

第5章から第7章までは、第4章までに提案された方法を用いた応用研究となっている。第5章では、第3章で提案された捕獲率を用いた Web 探索への応用研究を示す。第4章までとは異なり、適用するデータが Web 上の html 文の文章となっており、手元のデータとリンク先の文書内容から捕獲率を計算し、値

が高まるようであればリンク先のページを手元のデータと関係ある文書として採用していく、というデータの収集方法と、その検索結果について説明を行う。

第6章では、自由記述データとして授業評価アンケートを分析対象とした捕獲率の応用研究例を示す。この章では企業のイメージ調査ではなく、1年間の授業を終えた生徒約80名から得られた、授業改善のためのアンケートを分析した点が第4章までと異なる。第2章で紹介される Schnabel 法と、第3章で紹介される DeLury 法を用いた資源量推定の結果が示され、両者の結果がこの標本サイズにおいてそれ程相違ない結果となることについても示される。

第7章では、インタビュー調査から書き起こされたテキストデータを自由記述データと同様に分析対象とした、捕獲率の応用研究を示す。この章では近年大きく発展を遂げている質的研究の一端として、インタビュー調査を行った結果、得られた音声データをテキストデータとして書き起こしたデータの収集の程度を捕獲率によって推定する方法を説明する。

最後に第8章では、研究全体の考察を行う。また、付録として分析に利用したプログラムや、各章では割愛したその他の結果について掲載する。

1.4 量的調査法

調査法には扱うデータの性質的な違いによって、量的調査(量的研究)と質的調査(質的研究)という立て分け方がある。量的調査は定型的なデータを収集し、縮約的に記述した数値を元に、最終的に統計的な解釈や仮説の検証を目的として設計される。これに対して質的調査は、非定型的なデータを収集し、その内容について研究者による記述を中心としたきめ細やかな考察や仮説の生成を目的として設計される場合が多い。また両者を比較すると、量的調査では個々の分量が少ないデータを多数収集し、質的調査では個々の分量が多いデータを少数収集するという特徴がある。ただし、これらの立て分け方は調査を完全に二分するものではない。質的調査でありながら多くのデータを収集するものや、量的調査でも非定型的なデータを収集、分析することを主眼とする中間的な研究もある。

本節ではまず、主に量的調査に用いられるデータ収集の手法である質問紙法

について説明し、このうち自由記述型項目の処理方法について次節で論じ、続いて処理を終えたデータの分析手法となる資源量推定法について概説を述べる。そして最後に、本手法の質的研究への応用の架け橋となるよう、質的調査について概説する。

1.4.1 質問紙法

質問紙による調査を行うことで、回答者の知識、習慣、所有、態度、意見、経験、理由、印象等、様々な情報を得ることができる。この質問紙における回答方法は“プリコード型”，“自由記述型”に大別され、本節ではこの分類に従って、これらの形式について概説する。

1.4.2 プリコード型

回答内容を予め選択肢として用意した項目を、プリコード型の質問項目という。選択肢が示されているため、質問の意図が伝わりやすく、そのため回答者は回答しやすい。また、回収されたデータの処理も容易である点がこの型のメリットである。ただしプリコード型の場合、回答が選択肢の範囲内に限定されてしまう。このため、選択肢の表現は質問の回答を直接決定づけるという意味で、簡潔で誤解のないように細心の注意を払わなければならない。プリコード型の質問項目の中でも様々な形式が提案、利用されているものの、本稿では自由記述に対する分析を主としているため、ここではいくつかの代表的なプリコード型の回答形式について簡単に取り上げる。

二者択一式

「はい/いいえ」,「有/無」等、事実の有無や意志、態度といった判断を求める質問項目に向く回答形式である。

多肢選択式

例えば中学生に対して「1年生/2年生/3年生」から自分の所属する学年の選択肢を回答として求めるように、複数の選択肢から1つだけ回答を求める回答

形式である。「アップル/メロン/オレンジ/バナナ/グレープ」から好きな果物をいくつでも回答してよい、といった複数の選択肢が選択可能である場合は無制限複数選択法と呼ばれる。

評定尺度法 (rating scale)

「全くそう思う/ややそう思う/どちらともいえない/あまりそう思わない/全くそう思わない」といった一次元上に並んだ各選択肢から、回答者の状態、意見に最も合致したものを1つ選択させる方法である。この例のように5つの選択肢のある方法を5件法、例えば「全くそう思う」と「ややそう思う」の間に「かなりそう思う」、「あまりそう思わない」と「全くそう思わない」の間に「かなりそう思わない」を加えて選択肢を7つにしたような場合を7件法と呼ぶ。ただしこの方法は間隔尺度を用いた回答形式であるため、各選択肢間の距離が等しくなるようにワーディングを行うことが望ましい。評定尺度は提案者の名前からリッカート尺度 (Likert scale; Likert, 1932) とも呼ばれる。間隔尺度として、選択肢間の等間隔性を保証するためには、5件法以上の選択肢を用意するべきであるとされている。

表 1.2 評定尺度の例

問. 最近1ヶ月であなた感じたものに最も当てはまる選択肢に○を付けてください	そう 思う	ややそ う思う	どちらとも いえない	あまりそう 思わない	そう思 わない
恐怖を感じた	_____	_____	_____	_____	_____
不安を感じた	_____	_____	_____	_____	_____
孤独を感じた	_____	_____	_____	_____	_____

SD 法 (semantic differential)

対象のイメージを測る際に「明るい/暗い」「安心な/不安な」といった両極端に対峙する項目を回答者に判断させることで、そのイメージを程度表現で捉える方法を指す。「明るい/暗い」といった対極的な項目は形容詞対と呼ばれるこ

とがあり、順序効果を考慮してポジティブなイメージを連想させる端（明るい，安心な）とネガティブなイメージを連想させる端（暗い，不安な）を交互に並べた質問紙が作成される場合もある。

表 1.3 SD 法の例

問. 企業 X についてどのようなイメージをお持ちですか。					
	左に 近い	どちらかと いえば左	どちらとも いえない	どちらかと いえば右	右に 近い
明るい	_____	_____	_____	_____	暗い
不安な	_____	_____	_____	_____	安心な
活発な	_____	_____	_____	_____	緩慢な

1.4.3 自由記述型

質問文に対して自由な記入による回答を求める項目を自由記述型の質問項目，自由回答型，または自由記述項目という。文字の記入を求める場合を文字記入法，数値の記入を求める場合を数値記入法と呼ぶ。自由記述項目は回答に負担がかかるため，無回答も多くなり，コーディングにも時間がかかる。しかしながら調査者が気付かなかった重要な視点や解決案，知見が得られる可能性がある。事前に選択肢が自信をもって網羅的にリストアップできない場合は，プリコード型の質問項目より自由記述型を選ぶ方がリスクが少ない。

表 1.4 自由記述型の例

問. 企業 X に対するイメージをご自由にお答えください

1.5 テキストデータの処理方法の分類

後藤(1997)では、テキストデータの回答の処理方法が大きく2種類に大別されることが述べられている。それはテキストをそのまま書き抜く“書き抜き処理”と、自由記述の内容から複数のカテゴリへと分類化を行う“コード化”である。またこのコード化は、人の手によってテキストをカテゴリ化する手動的な方法と、コンピュータによってテキストを自然言語処理する自動的な方法、自動コーディングに分類される。ただし近年ではテキストマイニング手法の発展により、後者の自動コーディング技術が大きく発展してきている。このため本節では自動的な自由記述の処理方法として“自動コーディング”を独立させ、大きく3つの分類方法を取り上げる。

表 1.5 主な自由記述の処理方法

自由記述の処理方法	処理の形式	代表的な手法
書き抜き処理	手動的	—
コード化	手動的	KJ法
自動コーディング	自動的	テキストマイニング(TM)

1.5.1 書き抜き処理

表 1.5 に、先に挙げた3つの分類方法について掲載した。まず書き抜き処理とは、自由記述形式で書かれた文章をそのまま書き写し、回答群を作成する処理方法である。原文を生データとして用いるため、3つの分類方法の中で最も内容の微妙なニュアンスを読み取ることが可能である反面、回答群の作成にかかる労力が非常に大きく、解釈にも多くの時間を必要とする。また、この方法は生データをそのまま用いる方法であるため、統計的な処理は行われない。

1.5.2 コード化

次にコード化とは、テキストの内容を一定の分類基準に沿って各コードに分類する方法である。“コード”を“カテゴリ”、“コード化”を“カテゴリ化”と呼ん

でも差し支えない。コードとは、テキストに含まれる個々の情報の要素¹を指している。テキストの枚数が多くなると、コード化には、コード集²が用いられるようになる。

コード集とは回答を内容ごとに分類して集めたリストを指す。テキストを読み進めるうちに集まってきたコードからコード集を作成し、以降は同じ内容のコードである場合にはその頻度や重複したことのみを記録しておき、異なる内容のコードが新たに現れた場合には、新たなコードとしてコード集に新たな項目を増やしていく。テキストの内容はなるべくこまかに分類すること、一見内容が似ているようでも、その区別が分析をする上で重要である場合にはそれらと同じコードとして分類してはならない点が注意点として挙げられる。そのため、テキストを一定枚数読み進めた段階で、作成したコード集内のコードの統廃合を適宜行っていくことが望ましい。このように人為的に内容を分類していく手段がコード化である。

KJ法

社会科学の分野における代表的なコード化の方法として、本稿ではKJ法(川喜田,1967)を取り上げる。KJ法とは、問題構造の把握のために川喜田二郎氏によって開発された方法である。この方法でコード化、カテゴリ化を行う場合にはまず、テキストから抽出された個々の論点を別々のカードとして扱うか、実際に別々のカードに記録して用意しておく必要がある。豊田(1988)の説明に従い、以下にKJ法の手続きを述べる。

1. 複数名で同席し、1名が1枚ずつカードを読み上げる。
2. 合議によって、内容が似ているカードを近くの場所に置き、“山”を作る。
3. ある程度の大きさ、数の“山”ができた段階で“山”に名前(ラベル)を付ける。

¹例えば、ある企業Xに対する印象調査を行った場合に得られた自由記述「素敵な会社で、新商品はいつも買っている」における「素敵な会社」、「新商品はいつも買う」といった、内容を表す上での最小の単位を指す。

²後藤(1997)では、分類業務を統括する担当者と分類を実際に行う作業員がコード化を行う環境を想定した立場から、このコード集をコード指示書と呼んでいる。

4. 内容が似ている“山”を近づけ，“山のまとまり”にも名前を付ける。
5. “山のまとまりの，まとまり”にも名前がつく場合には命名する。
6. 名前の包含関係を組織図で表現し，問題の構造を把握する。
7. 問題構造に即した調査仮説を作る。

先に挙げたコードは KJ 法における“山”にあたる。そのためコード集の作成には，KJ 法の手順3までを行えばよい。テキストからコード化，カテゴリ化の手法として KJ 法を用いることで，KJ 法における“山”のリスト，コード化におけるコード集を作成することができる。本稿では，この方法で得た各コードを“知見”と呼び，自由記述を分類し，カテゴリ化して得た知見の種類数が，手元の自由記述の枚数で十分収集されているかどうかを検討する。よって，最終的に KJ 法の手順を踏まえたコード化の手順は，次のようになる。

1. 自由記述を1枚読むごとに，取り上げるべき新出の知見があるか否かを判定する。新知見か否かの判断は，複数名の合議の下，全員が新知見であるとの意見が一致したものを新知見とする。既出の場合は知見の列に1を立て，新出の場合は列を新たに作って1を立てる。
2. 一定枚数の自由記述を読んだ段階で，知見のカテゴリの統廃合を行い，再びコード化する。

この手順で作成されたコード集の行列を自由記述×知見マトリクスと呼ぶ。

1.5.3 自動コーディング

テキストの3つ目の処理方法として挙げられる自動コーディングとは，文章をコンピュータに読み込み，自然言語処理を経てコード化を行う技術を指す。テキストを名詞や形容詞といった形態素に分解する形態素解析の技術の発展に伴い，近年ではテキストマイニング手法としてこの技術を用いた研究が盛んに行われるようになってきた。本稿でも形態素解析という形で一部この技術が応用されるテキストマイニングについて，主に Feldman & Sanger(2007)の記述を中心に概説を行う。

1.5.4 テキストマイニング

テキストマイニングとは、ユーザが一連のツールを利用して文書集合を対話的に分析するという非常に高度な知識を要求する作業である (Feldman & Sanger, 2007)。草創期のテキストマイニングは、名の由来を汲むデータマイニング技術の延長として、膨大なテキストを眺めているだけでは得られない知識を“発見”するという意味合いを多く含んだ研究がなされてきた。これは、データに関して分析器³が自律的に情報を産出する側面が強かった点を物語っている。

時代が進むとテキストマイニングは、情報を“検索”する技術としても用いられるようになる。そして大規模な文書の集合から有用な情報を含んだ部分を分類し、見つけ出す研究がなされるようになった。

近年では、当該の分野の専門家が膨大な文書集合から必要な情報を効率よく収集し、知識を得ていくという用いられ方に焦点が当てられてきており、人間による判断を一部に含んだ統合的な“情報分析”の枠組みとしてのテキストマイニングの重要性が高まってきている (Feldman & Sanger, 2007)。すなわちテキストマイニング技術は、“発見”，“検索”，“情報分析”という3つの主要な役割を持っているといえる。

テキストマイニングとデータマイニングとの大きな相違点の1つには、扱うデータの性質の違いが挙げられる。データマイニングで扱うデータは、既に内容が数値化、カテゴリ化等の構造化がなされている構造化データである場合が多い。こちらの場合のデータは変数群として明確に整理できるため、それだけ容易に分析することができる。

一方テキストマイニングで扱うデータは、素のままの文書の集合であるため、まだ何も処理の施されていない、非構造化データである。このため、まずは文字コードの羅列に過ぎない文書の集合としてのテキストを構造化する必要がある。

非構造化データであるテキストは、

1. 準備段階処理
2. 自然言語処理 (Natural Language Processing, NLP)

³分析器とは、分析を実際に行う機械やプログラムといったハード、ソフトを併せた“分析を行うもの（タスク）”といった意味を持つ単語である。

3. 問題依存処理

という段階を踏み、より構造化されたデータとなる。これらの段階について、順を追って説明する。

1.5.5 準備段階処理

準備段階処理とは、最も生データに近い表現型を入力として受け取り、その文書の意味を表面化させたような表現型に変換する処理を指す。これは例えば、PDF 文書や自由記述欄に記入された文字、インタビューで録音した音声データといった入力を、テキスト文書に変換することを指している。

1.5.6 自然言語処理

Feldman & Sanger (2007) によると、準備段階の処理を終え、テキストとなったデータは次に、自然言語に関する一般的な知識を用いて次のような自然言語処理が行われる。

1. トークン分割 (tokenization)
2. 品詞タグ付け (POS tagging), 形態素解析 (morphological analysis)
3. 構文解析 (parsing)

トークンとは自然言語を構成する様々な単位を指すため、トークン分割はテキストを単語毎に切り分ける処理を意味する。次に、切り分けられた単語は文法規則に従って品詞のタグ付け処理を経る。これを品詞タグ付けといい、この処理過程で単語や文としての構造を付与する形態素解析が行われる。そして単語に付与された構造を意味に結びつける構文解析がなされる、という課程である。次に、これらの内容について簡単に説明を行う。

トークン分割

連続した文字列の羅列は、章・節・段落・文・単語、さらには音節や音素といった意味を持つ構成要素に分解することができる。その中でもテキストマイニ

ングで最もよく使われるアプローチが、テキスト間を文や単語に区切るトークン分割であり、この作業を行うプログラムや機器をトークン分割器という。

品詞タグ付け，形態素解析

品詞タグ付けとは，単語の文脈上の現れ方から適切な品詞を割り当て，それを名詞や形容詞といった品詞タグとして個々の単語に付与する処理を指し，この作業を行うプログラムや機器を品詞タグ付け器という。品詞タグは，当該の単語が文中で果たす役割に基づいて単語を分類したものであり，単語の意味的内容に関する情報を与える。この品詞タグ付けを行うために形態素解析が行われ，単語の適切な品詞が割り当てられる。このため品詞タグ付け器の出力は，入力単語列に対する品詞タグ以外に語幹や活用形といった付加的な情報も出力する場合がある。

構文解析

構文解析を行うプログラムや機器を構文解析器という。構文解析器は，その解析器が採用した文法理論に従い，文の完全な構文解析を行うものとされている。文法理論の適用の軽重によって浅い構文解析 (shallow parsing), 深い構文解析 (deep parsing) に分類されるものの，形式や分野などに制限がないテキストを効率的かつ正確に構文解析することは，現在の技術では未だ不可能であるという。

1.5.7 問題依存処理

準備段階処理，自然言語処理を経て，問題依存処理が文書の意味の最終的な表現形を提供する。問題依存処理とは，目的・用途・問題に沿って，自然言語処理の結果を機械に理解可能な文書の表現形に変換する処理を指す。テキストマイニングにおいては，テキスト分類 (text categorization, text classification) と情報抽出 (information extraction, IE) という処理がよく使われる。テキスト分類は，各テキスト文書を少数のキーワードでタグ付けする処理を指し，情報抽出は質問に関連した情報をピンポイントで同定する処理を指す。テキスト分類におけ

るキーワードは大抵、予め人の手によって用意されており、それらの手掛かりを元に機械が文書を分類する。情報抽出は人の手によって用意された質問に対し、それらの手掛かりを元に機械が当該の文書の一部ないし全体を抽出する。

情報“検索”は与えられた質問に当てはまる文書群を返すものの、質問に関連する情報が記載されている位置は特定されない。これに対して情報“抽出”は、質問に関連する情報の当該箇所をピンポイントで同定することを目的としているという相違点があることに注意されたい。

1.5.8 本稿における KJ 法とテキストマニングの応用

本稿では、標本サイズが大きくなるにつれ、自由記述を手動でコード化することが困難になることを想定している。このため、そのような場合にはテキストマイニングにおける形態素解析を用いた自動コーディングを実行し、分析を行うことを考えている。大量の自由記述データに品詞タグ付けを行い、名詞や形容詞といった品詞に分解された個々の単語を KJ 法における知見と考える。

例えば、企業 X のイメージに対する自由記述に「キャラクターが可愛い。」とあった場合、KJ 法では「キャラクターが可愛い」という知見を得て、このような知見の種類数が手元のデータで飽和状態にあるかどうかを推定する。一方テキストマイニングからは名詞として「キャラクター」、形容詞として「可愛い」といった単語を得て、このような各品詞の種類数が手元のデータで飽和状態にあるかどうかを推定する。前者は人の手によって分類された知見がこれ以上の自由記述データの収集でさらに得られるかどうかを検討し、後者は機械によって分類された単語が、これ以上の自由記述データの収集でさらに得られるかどうかを検討する。

1.6 資源量推定法

海域に生息する生物を水産資源として捉え、その自然変動の問題に取り組む研究分野に、水産資源学 (fisheries biology) がある。その研究テーマとしては、水産資源の系群ごとの資源量や性比、年齢構成、体長・体重組成に関する調査や

魚介類の漁獲による影響，適正漁獲量の推定など，資源管理を基本的な目的としたものが多い。

水産資源学は，生態学的な性質の強い漁業生物学 (fishery biology) と，数理的な面を持った水産資源動態学 (fish population dynamics, fisheries ecology) または水産資源解析学と呼ばれる分野に大別される。本稿で応用を試みる資源量推定法は，この後者の側面を強く持っている。

資源量推定法は，特定の海や湖に生息するアジやエビといった生物の数を資源量として，その数を把握するために用いられる方法である。一般的な生態学では，この方法は個体数を推定する方法として主に昆虫や陸上生物に適用される。これらの生物に比較して，水産資源は直接目で見て計数することが難しいため，何らかの資料を用いて間接的に推定する方法についても発展してきた。このため水産資源学の推定理論は他の分野より発達している面があるという (能勢・石井・清水, 1988)

本節では (能勢・石井・清水, 1988) に従い，直接的，間接的な資源量推定法の主要な種類について順に紹介していく。そして最後に，テキストデータに資源量推定法を用いるための用語の読みかえ方について説明する。本稿で具体的に用いられる手法の数理的な説明については，各章の方法の節を参照されたい。

1.6.1 直接推定法

目視法

当該の生物を直接目視して計数する，最も基本的な方法である。呼吸時に必ず浮上するクジラ類や，河川を通過するサケ等を計数する際に用いられる方法とされる。

部分観察法

当該生物について得られた標本の一部を計数し，全体量を把握する方法である。漁場の一区画の海藻や貝類を計数し，標本区の密度を用いて調査対象となっている漁場全体の資源量を推定する。定棲性の生物や，移動量の小さな生物を対象として用いられる方法で，この性質から植物生態学でも用いられている。

産卵数からの推定

まず当該生物の卵や稚魚について、部分観察法を用いて漁場全体の数を推定する。次に雌親1個体の平均産卵数から雌の数を推定し、最後に性比から雄の数を推定して全体の資源量を把握する方法である。平均産卵数や性比といった資料を用いるため、直接推定法に属する部分観察法に加えて間接推定法を用いた推定法といえる。ただしこの方法は、間接推定法に用いた資料は漁獲情報を用いていない点が特徴的である。イワシやアジ、サバを対象として用いられることが多い。

魚探法

魚群探知機を用いて得た情報から直接的に当該生物の数を推定する方法である。欧州の各国では、ニシンやシシャモといった、比較的狭い範囲の水域から大きな漁獲の成果を得られ、海面近くを大群を成して回遊する浮魚についての資源量推定が盛んに行われている。

1.6.2 間接推定法

組成の変化からの推定

例えば子持ちの魚が珍重される場合といった、性比や大きさなどのグループによって当該の生物の漁獲圧力が異なるときに用いられる方法である。これらのグループの漁獲前後の変化量を資料として資源量が推定される。

再捕獲の情報を用いた推定

まず当該の生物について複数回漁獲し、漁獲がなされる度に標識（魚の尾ひれに赤い印をつける等）をつけて全頭放流する。続いて、再び漁獲された中から標識のついた魚の数を計数し、その数を用いて資源量を推定する方法である。再漁獲された魚の中に標識の付いた魚が多ければ計数は収束状態にあり、標識の付いた魚が少なければまだ計数は十分でないと判断される。この方法を資源量推定の分野では Schnabel 法 (Schnabel, 1938) という。

努力量あたりの漁獲量を用いた推定

漁獲によって資源量が明確に減少する場合、すなわち資源が主に漁獲のみで減少していくと考えられる場合に用いられる方法である。この方法は、漁獲に用いた罟や船、釣り竿の数といった努力量に比例して漁獲量が上昇することを仮定している。一般生態学では Leslie & Davis (1939) に端を発する研究とされており、水産関係では DeLury(1947, 1951) がこの理論を十分に展開したため、DeLury 法と呼ばれることがある。

1.6.3 用語の読みかえ

本稿では、この資源量推定の方法を自由記述データにおける知見や単語の種類数の飽和度の計算に応用する。そのためには表 1.6 のように、資源量推定に用いられる用語を読みかえる必要がある。

表 1.6 資源量推定の実験的知見・単語の飽和度への読みかえ

用語	資源量推定	知見・単語の飽和度
資源量	水域内の魚の総数	知見や単語の種類数の総数
捕獲対象	水産資源（魚介類）	知見や単語（名詞や形容詞等）
範囲	特定の魚の生息する水域	特定の知見や単語の存在する領域
捕獲方法	罟, 船, 釣り竿等	調査紙, Web 探索, IC レコーダー等

資源量推定ではまず、特定の水域内の魚の総数を資源量として推定の対象とする。これに対して本稿では、知見や単語の種類数の総数を推定の対象とする。資源量推定では基本的に特定の種類の魚の数に焦点を当てている点に対し、知見や単語の複数の種類数に焦点を当てている点が相違となる。第2章以降では、自由記述に対する資源量推定の方法の応用に際してこの点について論じられる。

次に、資源量推定では水産資源を捕獲対象としている点に対し、自由記述の飽和度の研究では知見や単語を捕獲対象とする。捕獲の行われる範囲は、資源量推定では目標とする魚の生息する特定の水域である点に対し、自由記述の飽和度の研究では目標とする知見や単語が存在していると考えられる質問紙や回

答者、Web ページ等の領域を指している。そして、資源量推定において捕獲方法が、魚を捕まえるための罟や船、釣竿である点に対し、自由記述の飽和度の研究では調査用紙や Web 探索、IC レコーダーを使用して知見や単語を捕獲する。

1.7 質的調査法

質的調査法とは、社会現象の自然な状態をできるだけ壊さないようにして、その意味を理解し説明しようとする探求の形態を包括する概念であり、しばしば自然主義的探究、解釈的調査法、フィールドスタディ、参与観察法、帰納的調査法、ケース・スタディ、エスノグラフィといった語と互換的に使われるものとしてされている (Merriam, 1998)。近年、この分野の研究が多くの場所でみられるようになってきており、多数の質的研究の入門書が書店に並ぶようになってきた。

本節では主として Merriam(1998) の記述に基づいて、質的調査について概説する。本稿で提案される手法の質的調査への応用可能性は本稿の第 2 章と第 7 章で論じられる。

1.7.1 質的調査法の種類

質的調査法には、例えば Patton(1990) の挙げた 10 個の流派のように様々な流派があるとされ、Merriam(1998) でも教育分野においてよく見かけるといふ 5 つの分野、1. 一般的な質的調査法、2. エスノグラフィ、3. 現象学、4. グラウンデッド・セオリー・アプローチ、5. ケース・スタディが質的研究の主な流派として取り上げられ、各流派において次のような説明がなされている。

一般的な質的調査法

データの内容からよく起こるパターンをテーマやカテゴリー化したり、ある現象やプロセス、対象者の観点、世界観の発見、理解を目的としている流派。

エスノグラフィ

社会や文化を研究対象として焦点を当て、ある特定の人びとの集団行動パターンを構造化する信念、価値観、態度を明らかにし、記述することを目的とする流派。

現象学

すべての質的研究を支える哲学的思想の1つの学派であり、共有された経験に物事の本質があるとして、経験の本質や基本構造を描写することを目的としている流派。

グラウンデッド・セオリー・アプローチ

データの中からパターンを探り出し、調査者がデータから帰納的に意味を引き出し、データに根差した領域密着型の理論構築を目的とする流派。

ケース・スタディ

ある1つの個人、プログラム、イベント、集団、地域社会といったユニットの集約的な記述と分析を行うことを目的として、結果よりはプロセス、特定の変数よりは文脈に、確証よりは発見に重きが置かれる流派。

これらの流派は学問的方向性（エスノグラフィ、現象学）、機能（グラウンデッド・セオリー）、形態（ケース・スタディ、一般的質的調査法）といった点で相違がみられるものの、互いに連携しあう研究例もあり、質的調査法としても共通する特性を有しているという。Merriam(1998)では、あらゆる形式の質的調査において、データの一部ないし全部が、インタビューを通じて収集されると論じられている。これは、観察、文献収集、インタビューといった質的研究のデータ収集法の中におけるインタビュー法の重要性を示唆するものと考えられる。このため、ここでは個々の流派のデータの解釈に対するアプローチの違いについての説明はここまでとして、インタビュー法についての説明を進める。

1.7.2 インタビュー法

インタビューのタイプ

表 1.7 インタビュー構造化の程度

構造化の程度		
高構造化 <-----	半構造化	----- > 非構造化
フォーマル(質問紙型) 質問事項, 順序は 事前に決まっている	中間, 混合的な 方法	インフォーマル(会話型) 質問事項, 順序は 事前に決まっていない

インタビューを計画する際には、まず調査に適したインタビューの構造化の程度を決めることが望ましい。本節における構造化の程度とは、インタビューで用いられる質問事項や質問がなされる順番が、予め決められている程度を指す。表 1.7 に、インタビューの構造化の高低を表す。

最も高度に構造化されたインタビューは、質問内容や質問の順序が全て決められている。このため、質問紙における自由記述項目の回答を口頭で求めている状態に類似しており、標準化されたインタビューとも呼ばれる。アメリカの国勢調査等でこのような形式のインタビューが行われており、このように社会的なデータを収集する際に年齢や学歴を問う場合や、興味のある用語の説明を求める場合等にこの方法が用いられる。調査者が当初から考案していた質問に対する回答が得られる反面、回答者の持つ独特な世界観に触れる機会が失われる可能性がある。

反対に最も構造化がされていないインタビューは、質問内容や順序が予め決められていないオープン・エンドな質問形式であり、より会話的なデータが得られる。この形式は非構造化のインタビューと呼ばれる。ただし、通常のインタビューは何かしらの目的を持って聞き取りがなされるため、完全な非構造化インタビューというものはあまり見られない。

質的調査では、半構造化されたインタビューがなされることが多い。半構造化インタビューは、標準化されたインタビューと非構造化のインタビューの中間的な構造をもつインタビューであり、最終的に回答は探究されるべき一連の

質問や問題に導かれる点が標準化されたインタビューと同じであるものの、正確な質問文(ワーディング)や質問の順番までは事前に設定されていない点が標準化されたインタビューと異なっている。

インタビューの設定

インタビューを開始する前に必要な検討事項は、1. 聞き取りを行いたい内容と、2. インタビューを行う相手である。これらが決定された場合、回答者にインフォームド・コンセントを得て、実際にインタビュー調査を行う。Taylor & Bogdan (1984) では、インタビューを行う際に次の5点を表明すべきと述べている。

1. 調査者の動機と意図、調査目的
2. 回答者のプライバシー保護に関する約束（仮名の処理等）
3. 研究内容における最終決定権を持つ者の表明
4. 参加報酬（報酬が存在する場合）
5. 実施計画（インタビューを行う時期、場所、回数）

これらに加えて、会話の録音の許可等も取ることが望ましい。以上の条項を踏まえて、調査の事前に同意書を作成する。

効果的な質問

実際にインタビューをする際には、回答者の発言、知見に対して中立であることが求められる。回答者に感受的で、敬意を払う姿勢を大切にしながら質問と聞き取りを進める。

Strauss, Schatzman, Bucher & Sabshin (1981) では、効果的な質問の内容は次の4つのタイプに分かれるという。

1. 仮説的質問 (hypothetical)

2. 反対の立場からの質問 (devil's advocate⁴)

3. 理想的な質問 (ideal)

4. 解釈的な質問 (interpretive)

例として就職活動の成功体験についてインタビューを行ったとすると、仮説的な質問とは、「たとえば私が就職活動を始めたばかりであるとします。まずどのような状態になると考えられますか。」といった、“たとえば”，“もし”といった特定の状況に限定された場合での意見を促すものを指す。反対の立場からの質問は「就職活動で上手くいかなかった人たちは、何も有用な行動をとらなかった人である、という人がいます。あなたはそのような人たちに何と言いますか。」といった、あえて回答者とは異なる立場の方向から意見を挙げて、その意見に対する反応を聞き取る方法を指す。理想的な質問は「理想的な就職活動に成功する道とはどのようなものだと思いますか。」といった理想的な状況を述べてもらい、解釈的な質問は「あなたは、就職活動を成功させるには早めに活動を始めた方がよいと言っているのですか。」といった、相手の回答を反芻し、その反応を聞き取る方法を指している。

インタビューデータの記録

インタビューは会話が主体となるため、ICレコーダーを用いて会話を録音する。また、会話中のインタビュアーや回答者の表情を収めるために、録画装置が用いられることもある。ICレコーダーは、回答者から録音の許可を得た後に、回答者とインタビュアーの間に2台設置し、必要に応じてサブ・インタビュアーを置くことが望ましい。

会話の録音が終了した後は、音声データを紙媒体、またはコンピュータにテキストデータとして変換する。これを文章化、またはテープ起こしといい、得られたデータはテキストデータとして、その後の分析、解釈に用いられる。

⁴devil's advocate (悪魔の代弁) とは、わざと反対の立場からの反論をすることで、同調的になっている場を健全な状態に戻すことを目的とした会話やディベートにおける技術の1つである。

1.8 データマイニング

本論文の第7章では、得られた知見を変数としたデータマイニング手法を用いた分析が行われる。このため本節ではこの、データマイニングという言葉の説明について簡潔に述べ、本論文で使用される具体的手法について、数理モデルに触れない範囲で簡単な説明を行う。

データマイニングとは、膨大なデータの中の宝(情報, 知識)を掘り出すことにちなんで、1990年代中頃から用いられるようになった用語である(金, 2007)。同様な用語に“有用で、かつ既知でない知識を自明でない一連の手続き”と定義される KDD(knowledge discovery in database) という用語があり、KDD とデータマイニングの用語間には、“KDDのプロセス中の知識の発見の段階”がデータマイニングである、という定義付けが1995年のモントリオールで開催された KDD の国際会議でなされたことが豊田(2001)に紹介されている。しかしながら豊田(2001)ではまた、これら両者の用語は“大量のデータから価値ある情報を引き出すデータ解析的方法”という意味合いから同義語的に用いられる場合が実際的に多いことが述べられている。

1.8.1 コレスポネンス分析

コレスポネンス分析(correspondence analysis)は、行内・列内で似た傾向を示すカテゴリに分割表を並び替えて整理することで、行方向・列方向に並べられた二者の関係性を把握するために用いられる分析手法である。豊田(2006)では次の分割表 1.8⁵、分割表 1.9⁶を用いてコレスポネンス分析の概要を説明している。

分割表 1.8 の具体例としては、例えば行方向の“A, B, C, D, E”にある車のメーカーを、列方向の“あ, い, う, え, お”に 10 代, 20 代といった年齢層を配し、どのような年齢層に各メーカーが人気であるかをカウントしたデータが挙げられる。また、“A, B, C, D, E”に大学の研究室を、“あ, い, う, え, お”に質問項目を並べ、当該の授業に対して各質問項目に該当する意見をいくつか出したかを

⁵豊田(2006)表 4-4-2 より掲載

⁶豊田(2006)表 4-4-3 より掲載

表 1.8 並び替え前の分割表

	あ	い	う	え	お	合計
A	10	20	20	30	10	90
B	10	10	0	10	0	30
C	0	10	20	20	10	60
D	0	0	10	10	10	30
E	10	20	10	20	0	60
合計	30	60	60	90	30	270

カウントしたデータ等もこの形式に当てはまる。分割表 1.8 のままでは、個々の行・列の傾向を把握することは可能であるものの、“B”と“E”が“い”と“え”に大きな数値を出して似通った傾向にあることなどは、一見して分かり難い。このため、各行の項目同士、そして各列の項目同士で似通った回答傾向を示すものを次の分割表 1.9 のように並べかえることで、これら行・列の各項目の関係性を明白にする。

表 1.9 並び替え後の分割表

	お	う	え	い	あ	合計
D	10	10	10	0	0	30
C	10	20	20	10	0	60
A	10	20	30	20	10	90
E	0	10	20	20	10	60
B	0	0	10	10	10	30
合計	30	60	90	60	30	270

分割表 1.9 のように行と列の項目が並び換えられたことから、各行・各列の隣り合う近しい場所にある項目は類似した傾向を示していることが分かる。先の具体例で考えた場合、このように分割表を整理することでメーカーと年齢層の関係や、研究室と質問項目の関係性が明確となり、特定の年齢層に人気のあるメーカーや、特定の質問項目を挙げやすい研究室の傾向を要約することが可能となる。コレスポネンス分析では、分割表 1.8 を分割表 1.9 のように並び換えるため、各行の項目と各列の項目それぞれに座標を布置し、類似した項目群

が近い位置にプロットされるように計算が行われる。

1.8.2 決定木

決定木 (decision tree) とは、非線形判別分析、非線形回帰分析の 1 つの方法であり、樹木モデル (tree-based model) とも呼ばれる。対象を分類する際に用いられるモデルを分類木 (classification tree)、実数値関数の近似を目的とした回帰問題に対して用いられるモデルを回帰木 (regression tree) という。

例えば“花卉の長さ (cm)”, “花卉の幅 (cm)”, “がくの長さ (cm)”, “がくの幅 (cm)”の 4 種類の比率尺度の 4 変数と, “セトサ”, “バーシカラー”, “バージニカ”という 3 種類の花の種類の名前からなる名義尺度の 1 変数からなる有名なフィッシャーのアイリスのデータに対して, 前者の比率尺度の変数を独立変数として, 後者の 3 種類の花の種類を従属変数として予測するための分類問題を扱う場合には分類木が用いられる。一方, “花卉の長さ (cm)”, “花卉の幅 (cm)”, “がくの長さ (cm)”を独立変数として, “がくの幅 (cm)”を従属変数として前者の 3 変数の値から後者がくの幅の長さを予測するための回帰問題を扱う場合には回帰木が用いられる。すなわち, 従属変数がカテゴリカル変数である場合に分類木が, 連続変数を扱う場合に回帰木が用いられる。

1.8.3 自己組織化マップ

自己組織化マップ (Self-Organizing Map, SOM) とは, Kohonen(1984, 1995) によって提案されたニューラルネットアルゴリズムであり, 多次元データを低次元平面上へ非線形射影するデータ解析法である。2次元の平面上に射影, 個々のデータが入力層から出力層にかけて, 出力層のいずれかのマス目 (ユニット) に布置される。同じユニットに布置された個体同士は類似したものとみなされ, そのような情報から個体の分類に利用することができる。この手法を用いることで, 多くの変数を持つ多次元データを可視化することが可能となる。

1.8.4 連関規則

膨大な量のトランザクションデータから、有用な法則を見出すことを目的とした分析が連関規則である。たくさんのイベントや事象の関連性を $\text{If}[A]\text{---Then}[B]$ の形でルール化し、事象 A が生じた場合に事象 B の起こる確率が高くなることを利用して、例えば金融業では、ローンが支払えなくなりそうな顧客の特徴をルール化して抽出する例が古川・守口・阿部 (2003) で述べられている。その他、例えば“鍋物のスープ”と“シラタキ”，“すし酢”と“海苔”といった、前者が購買されると後者の購買される可能性の上昇するような商品の組合せのルールを膨大な POS データから抽出する研究などにも用いられている。

1.9 各章の要約

本章の最後に次章以降のあらすじを述べ、本稿の見通しを立てる。

1.9.1 第2章の要約

第2章では、得られた自由記述データについて、資源量推定の方法を用いて知見数の飽和度を示す捕獲率を推定する方法を提案する。分析には (株) 日経 BP コンサルティングが発表しているブランドジャパンの提供による、2つの企業、ブランド A, B に対する 2006 年から 2010 年までの自由記述形式の印象調査の回答を用い、多くの知見数が集まるまでに必要な精読量を明示する。その結果、それぞれの精読に当てる全時間の 20%, 10% の精読量で、全ての知見の 80% が収集できていることが示される。

1.9.2 第3章の要約

第3章では引き続き、自由記述データにおける単語の種類数の収集の程度を表す捕獲率の計算方法を提案する。本章では計算に資源量推定法の1つである DeLury 法を用い、ファントム変数法を用いた共分散構造分析のソフトウェアによる実行方法が紹介する。分析には (株) 日経 BP コンサルティングが発表しているブランドジャパンの提供による2つのブランド C, D に関する自由記述を、

テキストマイニングツールを用いて自動コーディング処理したデータを用いる。その結果、名詞と形容詞について各ブランド共に 50%以上の単語が収集されていることが明らかとなる。

1.9.3 第4章の要約

第4章では、手元の自由記述から、未知の単語との遭遇率の計算方法が提案される。遭遇率は、研究者が自由記述データについて十分収集されていると判断し、これ以上の収集を打ち切ろうと考えた時に有益な情報を与える指標である。遭遇率によって、未知の単語がまだどれほど得られやすいかを知ることができる。2つの企業、ブランド C, D のイメージを尋ねた自由記述データを用い、単語の出現頻度を表すモデルの候補として選ばれた3種類のパレート分布から、この頻度の分布に最もよく当てはまるモデルが採択され、この分布を用いて遭遇率を計算する。分析にはマルコフ連鎖モンテカルロ法が用いられ、最終的に2つの企業について十分に自由記述データが収集されていたことを明示する。

1.9.4 第5章の要約

第5章では、第3章と第4章で提案された捕獲率と遭遇率を用いて、Web上のデータを対象とした2つの研究を行う。研究1では、特定のテーマに沿って収集したWeb文書の捕獲率と遭遇率を計算し、得られた名詞の解釈を行った例が示される。研究2では、研究1で得られたWeb文書中におけるリンク情報から更に収集したWeb文書を選択的に加えることで、捕獲率の結果を改善する例が示される。教育機関である研究室Eのホームページを応用例として分析し、得られた60のホームページについて70%を越える捕獲率が得られ、4%程の遭遇率であることから、収集が十分であることが明らかとなった。また、研究室Eのホームページ内のリンク情報から更なるWeb文書を収集した結果、940件のリンク先情報から25の関連文書が選択され、これを元の文書に加えることで80%を越える捕獲率となることが分かった。第4章で行われた、名詞の頻度の分布に最もよく当てはまるモデルの比較が本章のWeb文書のデータでも検証さ

れ、第4章と同じ第二種・一般パレート分布が最もよく当てはまることについても確認された。

1.9.5 第6章の要約

第6章では、第3章と第4章で提案された捕獲率と遭遇率を用いて、授業評価データを対象とした研究と2つの検証を行う。私立大学の必修科目“授業F”についての自由記述形式のアンケートから、KJ法によって授業改善に役立つ知見を収集し、これらの知見が手元のデータの枚数で十分に収集されているかどうかを検討した。その結果、90%を越える知見数が得られていたことが捕獲率の観点から示唆される。また得られた知見にコレスポネンス分析を適用し、類似した回答パターンを持った知見をいくつかの知見群にまとめ、それらの知見群に決定木、自己組織化マップ、関連規則といったデータマイニング手法を応用し、回答者の所属先の研究室毎に特徴的な回答パターンについての考察を行う。1番目の検討課題としては、第2章で提案されたSchnabel法による資源量の推定値と、第3章で提案されたDeLury法による資源量の推定値が比較され、これらが同様な値となったことが示される。最後に2番目の検討課題として、第3章で提案された資源量のs.e.の推定値と、第5章で掲載された資源量のs.e.の別の算出方法が比較され、これらも同様の値となったことが示される。

1.9.6 第7章の要約

第7章では、実際にインタビューを行ったデータを分析対象として捕獲率を計算・応用し、質的研究への架け橋となる研究を試みる。最近過去2年間に就職活動を行った学生について、就職活動における成功体験や後輩へのアドバイスの聞き取りを行った音声データを文章化し、KJ法によって就職活動に役立つ知見を収集し、これらの知見が手元のデータの枚数で十分に収集されているかどうかを検討した。また得られた知見を変数とみなし、データマイニング手法を用いて変数間の関係性について更なる分析を行った。

第2章 自由記述のカテゴリ化に伴う 観点の飽和度としての捕獲率

2.1 本章の位置づけ

第2章は捕獲率についての提案が初めてなされる章である。まずはじめに、自由記述データを対象とする研究が近年増加してきている点や、自由記述データの収集に関する客観的な十分さの程度が提案されていない点等、自由記述データを扱う分析が現在抱える問題の提起がなされる。そしてその問題の解決へ向けて、捕獲率が提案される。

本章では、標本サイズの大きさ（自由記述の枚数）は数百程度、データの処理方法としてはカテゴリ化の1手法であるKJ法を用いて抽出された知見を分析対象とする。標本サイズが数千程度となり、データの処理方法として自動コーディングを用いた場合の分析方法については次章で提案される。

2.2 目的

近年では、自由記述データを対象とした分析が増えてきており、記述的なデータを用いて量的なものに還元しにくい言語的・概念的 analysis を行う質的研究 (qualitative research) は、これまで科学的なアプローチを重視してきた様々な学問分野で認知され、注目を集めるようになってきた。教育心理学の分野では、例えばグラウンデッド・セオリー・アプローチ (Glaser & Strauss, 1967) を通して、病院内学級の教育実践の特徴カテゴリーの抽出を行った谷口 (2005) の研究や、教師の発話分析を行った上村・石隈 (2007)、修正版グラウンデッド・セオリー・アプローチ (M-GTA) を用いて半構造化面接によるカテゴリー生成を行った田中 (2010) の研究等、質的研究が盛んに見られるようになってきている。他にも加藤・大久保 (2009) の中学校教師の面接調査や、大内・櫻井 (2008) における遊び観察尺度の

構成内容の検討等に質的研究が利用されている側面が見られる。また、2004年には質的心理学会が設立され、その発展が期待されている現状にある(秋田・能智, 2007)。

様々な方法を通して集められた自由記述データを扱った研究では、その後の理論を構築するためにカテゴリ化を伴う知見を収集することがある。その具体例として豊田・前田(1994)では、大学入試方法の改善に関する進路指導担当教員からの自由記述意見の収集を行い、1332枚の自由記述から、最終的に91個の入試制度の改革案という知見を得ている。ところが最初の100枚の自由記述意見を読んだ段階で、既に54個の知見が得られており、真の知見数 N が91であると仮定すると、知見の収集率はこの時点で半数を超える $54/91 = 59\%$ であった。そして最初から300枚までの自由記述をコーディングした段階で74個の知見が得られていた。この時点での収集率は $74/91 = 81\%$ に達している。つまり新たな200枚の自由記述からは新規の知見が20個しか発見されず、最後の1032枚の自由記述からは新規の知見が17個しか得られていなかった。

このように知見の収集が進むにつれて新たな知見が得られにくくなることは、それだけ該当分野の把握が包括的に達成されている、すなわち知見の飽和に向かっていることを示しているために、自由記述データを扱う多くの研究者が体験するであろう現象といえる。しかしどの程度まで知見を収集し続ければ良いのかを示す客観的な基準は現状では存在せず、知見の収集を打ち切るタイミングを決定することは難しい。例えば確率論における“クーポン収集問題(coupon collector's problem)”では、“全部で N 種類の野球選手のカードの景品が付いた菓子は何個買うと収集が完了するか”に類する問題を解く。収集の初期には購入する度に新しいカードが手に入るが、そのうち既に持っているカードばかりが得られるような状態になる。既に収集は完了したかと思うと、たまに新しいカードが手に入る。このため購入を止めにくく、景品はマーケティング戦略としても有効であることが知られている。クーポン収集問題は N の増加に伴って、必要な菓子の数は相当に増えることを示している¹。知見の収集の際にもこのように、収集が完全に達成されることは多くの場合に困難である。

¹確率論におけるクーポン収集問題によれば、全部で N 種類のおまけを集めるためには、平均して $N \times \sum_{i=1}^N i^{-1}$ 個のお菓子を買う必要があることが知られている。

知見の収集の程度(飽和度)に関する評価は主観的判断に依存しているため、新しい概念が登場しなくなったとしても知見の収集を続ける場合もあれば、いくつかの資料に新しい知見が登場しなくなった時点で知見の収集を打ち切る場合も存在し、知見収集に関する程度が研究者間で比較しにくい。また、査読者や読者は知見収集の程度に関する実感が研究者と同程度には得られないので、実質的に研究の評価に利用しづらいということが挙げられる。飽和度の客観的な推定値が示されれば、テキストを扱う研究の評価にとって有用な判断材料となることが期待される。

以上を受け、本研究では知見収集の最中に、総知見数 N と飽和度(捕獲率 Cr) を推定する方法を提案する。資源量推定(能勢・石井・清水, 1988)の方法を利用するため、飽和度を示す指標は、捕獲率と呼ぶ。この指標の利用方法としては、知見を収集し続け、大切な観点は出尽くしたと調査者が判断した一区切りの段階において、現在の知見収集状況から推定される総知見数と捕獲率を算出する用い方が想定される。ただし本手法は自由記述文を分析対象としているため、数理的側面から具体的な特定のデータ収集の手段には依らないこと、すなわち最終的にカテゴリ化を伴うテキストデータを分析対象とする研究であれば本手法が適用可能であり、そして各知見が独立に得られる場合、知見収集のどの段階でも推定が可能であることに留意されたい。

豊田・前田(1994)では、1332枚の自由記述を読んでコーディングする作業時間は180時間と報告しているので、比例配分すると100枚で13時間半であり、300枚で40時間半である。もし捕獲率を、知見の収集中に推定することが可能であれば、たとえば300枚読んだ段階で飽和度約81%を確認し、40時間半でコーディングを打ち切ることも可能であった。もちろん95%を目指すこともできた。具体的な目標が常に提示可能であることは、知見収集が飽和に達していると感じた時点で捕獲率が推定可能ということの意味しているため、データを収集している最中の研究者自身に対しても有益であろう。この利便性に加え、テキストが捕獲率によって分析を始めるにあたって内容的に十分収集されていると判断することができれば、データから導かれる理論や研究成果がより盤石な基盤をもっていたことを1つの観点からの傍証として示すことができ、研究者だけでなく読者にもより安定的な結論を提示することが可能となる。よってこの指標

は、研究者、読者の両者に有益な情報を与えることとなるだろう。

2.3 方法

著名な確率論の教科書である Feller(1957)には、以下のような「再捕獲の資料から動物の集団の数を推定する問題」がある。それは「湖で獲った 1000 尾の魚に赤印をつけて、放すとする。しばらくの期間をおいて新たに 1000 尾を捕獲したところ、その中に赤印のものが 100 尾いた。この湖の魚の数についてどのような結論が得られるか。」である。ここでは魚の総数が、テキストに含まれる知見の総数 (KJ 法におけるカードの枚数) である。

1. 捕獲回数 (知見を得る機会の回数) I 回。添え字は $i (i = 1, \dots, i, \dots, I)$ を使用。 i 回目の捕獲にて
2. 印を標識 (mark) と呼び、標識の付いた知見数 (既知となった知見の数) は $m_i (m_1 = 0)$
3. 捕獲 (capture) した知見数 (既知, 未知に関わらず, i 回目の捕獲において得られた知見の総数) は c_i
4. 再捕獲 (recapture) された知見数 (既に得られている知見の数) は $r_i (r_1 = 0)$
5. 新しく (new) 捕獲された知見数 (これまでになかった未知であった知見の数) $n_i = c_i - r_i (n_1 = 0, m_{i+1} = m_i + n_i)$
6. 標識率 (i 回目の捕獲において、既知となっている知見の割合) $p_i = r_i/c_i$

また捕獲回数 I は、研究者が限りある研究資源 (時間や研究費) の中で捕獲率の計算を試みた時点での、手元のデータでの全捕獲回数を指している。

本手法を用いる目的は知見 (資源・魚・カード) の総数 N を推定することであり、それを利用して捕獲率 (飽和度) $Cr = m_I/N$ を推定することである²。もし I

²理論的飽和の目安にするための指標なので、飽和率と呼ぶことも 1 つの方法であるが、理論的飽和は質的研究の幾つかの流派における独特な意味合いを持つことがあるので、ここでは捕獲率という用語を使用する。グラウンデッド・セオリー・アプローチでも、データの捕獲という用語を用いることがある (戈木, 2006)。また資源量推定のオリジナル分野でも個体の捕獲という用語を用い、異なる分野で用語の使用が偶然一致している。

回目までにすべての知見が得られた場合、 m_I は I 回目までに得られた知見数であるため、 $m_I = N$ から $Cr = 1$ となる。またもし I 回目までに1つも知見が得られなかった場合 $m_I = 0$ から、 Cr の範囲は $0 \leq Cr \leq 1$ となる。

誤差を考慮しない比例式 $N : m_i = c_i : r_i$ を解けば

$$\hat{N}_0 = m_i c_i / r_i \quad (2.1)$$

という式を得る。これは $r_i = 0$ のとき (全部, 新知見である好ましい捕獲のとき) 定義されず, 推定量として選ぶと分散が定義されない。そこで本研究では推定量として

$$\hat{N} = m_i (c_i + 1) / (r_i + 1) \quad (2.2)$$

を用いる。これを Petersen の修正式といい (Schaefer 1951), 分散は

$$V[\hat{N}] = \frac{m_i^2 (c_i + 1) (c_i - r_i)}{(r_i + 1)^2 (r_i + 2)} \quad (2.3)$$

と導かれている (Schaefer 1951, Jones 1964)。

ここでは相当多数回の捕獲 (知見の収集) を行うので, それらを利用した知見数の推定量

$$\hat{N} = \Sigma r_i^* \hat{N}_i \quad (r_i^* = (r_i + 1) / \Sigma (r_j + 1)) \quad (2.4)$$

を利用する。複数回捕獲し, 捕獲のたびに標識 (既出の知見か否かの付記) をつけて, 全頭放流する (重複する知見を許して再び知見を集める) 方法を資源量推定の分野では Schnabel 法 (Schnabel, 1938) といい, その際の推定量の1つである。この推定量は, 要するに捕獲数に比例した重みづけ平均であり, 近似的に正規分布すると考えられる。ただし2回目の捕獲から I 回目の捕獲まで, 全てのデータを利用すると初期の偏りの影響を受け易く, 安定しない。このため本論文ではバーンイン (初期のデータを捨てることを指す) して I 回目の捕獲から数回遡ったデータ (遡る回数をラグ回数と呼ぶ) を利用する。捕獲間の再捕獲数は互いに

独立であり、その重み付き平均が \hat{N} であるから、その分散は

$$\begin{aligned}
 V[\hat{N}_i] &= V[\Sigma r_i^* \hat{N}_i] = \Sigma r_i^{*2} V[\hat{N}_i] \\
 &= \Sigma \frac{(r_i + 1)^2}{(\Sigma(r_j + 1))^2} \cdot \frac{m_i^2(c_i + 1)(c_i - r_i)}{(r_i + 1)^2(r_i + 2)} \\
 &= \Sigma \left(\frac{m_i^2(c_i + 1)(c_i - r_i)}{(r_i + 2)} \right) / (\Sigma(r_i + 1))^2 \quad (2.5)
 \end{aligned}$$

と求めることができた。

捕獲率 Cr は研究者にとって高いほうが都合がよい指標であるから、本論文では控えめに、知見総数の 95% 信頼区間の上側限界を利用して

$$\hat{C}r = \min(1, m_I / (\hat{N} + 1.96 \times \sqrt{V[\hat{N}_i]})) \quad (2.6)$$

で推定することを提案する。

2.4 適用例

2.4.1 データ

本章では応用例として、ブランドジャパンの自由記述データを利用した。(株) 日経 BP コンサルティングが発表しているブランドジャパン³の BtoC に、毎年ランクインしているブランド「ブランド A (映画会社)」と「ブランド B (教育機関)」に関する自由記述意見から、「ブランド A」と「ブランド B」に関するブランドイメージの観点 (知見) を収集した。「ブランド A」は 2010 年の調査で 211 名、2009 年の調査で 210 名から自由記述が寄せられており、2 年分合計 421 の自由記述を分析の対象とする。「ブランド B」は 2010 年の調査で 58 名、2009 年の調査で 78 名、2008 年の調査で 145 名、2007 年の調査で 154 名、2006 年の調査で 83 名からの自由記述が寄せられており、5 年分合計 518 の自由記述を分析の対象とした。

³ブランド・ジャパンはノミネート・ブランド数延べ 1,500、調査対象者数約 56,000 人と、ともに日本国内でこれまで行われ結果が公開されているブランド評価調査の中では最大規模の調査である。コンシューマー市場 (BtoC) 編では、企業ブランド (企業名・グループ名) と製品・サービスブランドの合計 1,000 ブランドを、ビジネス市場 (BtoB) 編では、企業ブランドのみ 500 ブランドを調査対象とする。BtoC、BtoB の両面から共分散構造分析 (CSA) を使ったブランド評価手法を採用している。

2.4.2 加工方法

自由記述×知見マトリクスを作成する。

1. 自由記述を1枚読むごとに、ブランドイメージとして取り上げるべき新出の知見があるか否かを判定する。新知見か否かの判断は、複数名の合議の下、全員が新知見であるとの意見が一致したものを新知見とする。既出の場合は知見の列に1を立て、新出の場合は列を新たに作って1を立てる。
2. 50枚の自由記述を読んだ段階で、知見のカテゴリの統廃合を行い、再びコード化する。
3. 100枚の自由記述を読んだ段階で、知見のカテゴリの統廃合を行い、再びコード化する。
4. 自由記述を5枚読むたびに、知見数と捕獲率を計算する。

2.4.3 結果

表2.1, 2.2が「ブランドA」と「ブランドB」について収集された83個, 84個の知見である。

表 2.1 得られた知見 (ブランド A)

ブランド A: 1. 芸術性が高い 2. 好き (好み, 気に入ってる) 3. 面白い・楽しい 4. 絵が牧歌的 5. 心温まる・癒される・ほのぼの・のびのび 6. (子供が, 私が) 観ています (映画に行きます) 7. 子供だけでなく大人も楽しめる (子供と一緒に家族で楽しめる) 8. 老若男女問わず多くの世代で愛されファンが多い 9. 手書き風 10. 優しい 11. 良い (素晴らしい) 作品 (名作) が多い (品質・技術が良い) 12. ブルーレイ版を早く出して欲しい 13. 不朽の名作を数々生み出している 14. 次回作 (新作) の公開がとても楽しみ 15. (キャラクター等が) 可愛い 16. 代表者の存在が大きい, 素晴らしい 17. 代表者に頼っている, 継ぐ人材が出てこない 18. 代表者が引退したら大変 19. がんばってほしい (残り続けて, 発展して欲しい) 応援・期待している 20. 子供の時 (昔) から見てきた・必ず見る 21. 良い映画を作って欲しい 22. 昔の作品の方が夢があった・良かった 23. 絵が素晴らしい・綺麗 24. 尊敬している・偉大である 25. 子供に見せている, 見せたい, 安心して見せられる 26. 憧れている 27. 夢・希望がある, 与えてくれる 28. いい作品をどんどん創ってほしい, 期待している 29. DVD を借りて見る 30. 今後ますます発展するだろう 31. 笑えない 32. もっと良い作品を創って欲しい 33. そろそろネタ切れであり, 最近の作品は面白くない 34. 声優の選択やイメージ先行などの手法が気になる 35. 関連グッズが好き 36. 出版される書籍を読んでいる 37. あまり見ていない 38. アニメ界の寵児・代表格 39. 有名 40. 知っている 41. 作品に共感できる部分が多い 42. 好きとはいえないが, 嫌いじゃない 43. 注目される・話題になる 44. 作品作りが丁寧・完成度が高い・こだわりがある 45. 人気がある 46. ビデオ・DVD を持っている, 見る 47. 日本の宝物・代表である・文化の担い手・海外に負けない 48. 身近さ・親しみを感じる 49. 心を揺さぶられる・感動する 50. 感性・想像力を伸ばす作品が多い 51. 新しい視点・独自・独特な世界観を持っている 52. テーマパークを作って欲しい 53. 環境問題・自然の大切さを考えている 54. もっと考えさせる作品を作って欲しい 55. 何度でも楽しめる・以前の作品を繰り返し見る・飽きない 56. 個性的である・他にはない魅力 57. 興味がない・関心がない 58. 続編を映像化して欲しい 59. 興味深い・魅力的なテーマを扱っている 60. 代表者以外の作品の成長に期待する 61. 誇れる・自慢できる 62. ためになる, あるいは教育的メッセージがある 63. 素朴である, 分かりやすい 64. 日本らしさがある 65. 自身の仕事に関係がある 66. 正規の声優を使うべき 67. 映像の構成もシナリオも安定している 68. 現実逃避できる・ファンタジック 69. 失ったものに気づく・ノスタルジック・懐しい 70. 心が洗われる 71. 考えさせられる・深い 72. 最高のクオリティの物に仕上げで欲しい 73. 時代の雰囲気やうまくつかんでいる 74. いいとも面白いとも思わない 75. 次回作へのプレッシャーは相当なもの 76. 夢を創るブランド 77. 文化を創造している 78. 代表者は親馬鹿である 79. 活気がある・テンポがよい 80. 印象的 81. 音楽が良い 82. 代表者はあまり好きではない 83. いろいろな種類の作品がある

表 2.2 得られた知見 (ブランド B)

ブランド B: 1. 楽しみな人物が在籍している・いた 2. 私立大学の最高峰・ステイタスが高い・一流 3. 犯罪行為等でニュースになってほしくない 4. 魅力的な人物・多才な人物・面白い・有望な人物を多数輩出 5. 人材育成に力を入れてほしい・指導, 教育を更に充実させてほしい 6. 自分, 知人の出身校・OB・OG 7. 親しみを感じる・親近感が持てる・愛着が持てる 8. 有名・ブランド力がある 9. 入学したい・したかった・させたい 10. 医学部がない 11. 好きではない・嫌い・印象が悪い 12. ライバルのブランドに押されぎみ・負けている 13. 頑張っしてほしい・応援している・ひいきにしている・期待している・注目している・興味がある 14. 在野精神を更に伸ばしてほしい 15. さらに個性を磨いてほしい 16. 日本を支える 17. 不可欠な教育機関・生き残れる 18. 学生が多い 19. 自由 20. 挑戦できる 21. 好き・憧れている・うらやましい・尊敬している・印象が良い 22. ブランド C のライバル・双璧 23. 野球が有名 24. 建物も含め, 伝統がある 25. つぶれないでほしい 26. スポーツに力を入れすぎが感もある 27. 甘えが目立つ 28. 建学の精神がよい・進取の精神・学の独立 29. 個性的・幅が広い 30. 勢いを感じる・元気・エネルギー 31. 人気がある 32. 入るのが大変 33. 学生のレベルが低下してきている・落ちた 34. 学生が優秀・偏差値, レベルが高い 35. 学歴で生きている 36. 庭園, カフェがきれい 37. 多くの小説家を輩出 38. 報道・問題が多い 39. 最近近代化されている 40. 色々な学部, 入学制度がある 41. バンカラ 42. ラグビーが強い 43. 浮ついている 44. 宣伝等, 話題づくりが目立つ 45. 有名な大学の集まりに属する 46. スポーツに力を入れている 47. 興味がない・関係がない 48. 応援歌 49. 懐かしい 50. 薬物 51. なくなっほしい 52. 庶民的 53. 元気がない・勢いがない 54. もっと頑張っ教授してほしい 55. OB にもっと頑張っほしい 56. 有名人が通っている・通っていた 57. 住む世界が違う・近寄りがたい 58. おしゃれじゃない 59. 見学してみたい 60. もっと魅力的であっほしい 61. 産業をうまく取り入れている 62. 創始者が有名 63. もっと期待させてほしい 64. 人気のあるスポーツの祭典がある 65. 役に立つ 66. 信頼できる 67. 誇りがある・愛社精神 68. カッコいい 69. 関係者がメディアに出ている 70. 社会人向け教育・生涯教育に力を入れている 71. 先進的 72. 創造的 73. 野趣的 74. もっと控え目であっほしい 75. 政治家 76. 爽やか 77. 校風がよい 78. 入学制度を更に改善っほしい 79. 他のブランドにはない魅力 80. まとまりがある 81. 反骨精神 82. 旬 83. 奨学金制度が整っている 84. 良きライバル

表 2.3 が、「ブランド A」と「ブランド B」の最初と最後の 50 枚の自由記述に書かれた観点を 5 枚ずつまとめて示したものである。合計 20 回の捕獲の結果である。

表 2.3 各捕獲回において得られた知見

ブランド A	ブランド B
1回 1 2 3 4 5 6 7 8	1回 1 2 3 4 5 6 7 8
2回 2 9 10 3 6 11 12 13 14	2回 2 9 10 11 4 12 13 14 15
3回 11 6 2 15 16 17 18	3回 6 13 7 4 16 17
4回 2 19 6 20 21	4回 6 13 18 11 19 20 21 7
5回 22 2 6 23 24 11 25 26 27	5回 22 13 6 7 23 24 25 26 11
6回 28 27 2 11 29 3 6	6回 27 28 4 6 29 30 31 32 21
7回 11 2 3 30 31 32 33 34 35 36	7回 33 5 34 35 11 36 1 13 37 9
8回 11 6 2 33 37 14 19 3	8回 6 7 11 38 21 29 45 24 39 40 9
9回 21 38 11 6 3 2 39 40 16	9回 41 29 4 42 13 34 43 44 21
10回 41 42 2 3 43 44 45 4	10回 6 7 21 13 9
75回 28 48 79 11 6 2 5	95回 5 38 63 23 13 24 21 52 47 6
76回 15 3 8 6 2 35 14 7 19	96回 21 13 6 7 11 56 33 5
77回 7 5 27 25 19 47 72 39 2 6	97回 30 9 6 7 33 5 18 29
78回 2 55 27 7 6 47 24	98回 29 4 9 21 6 38 7
79回 3 6 11 23 81 55 56 2 82 74	99回 7 47 6 29 13 24 78
80回 27 6 7 25 2 5	100回 34 47 9 13 21 71 6 8
81回 2 3 69 14 82 45 6 55 5 74 37	101回 9 34 21 6 13 7
82回 41 2 8 19 11 42 62 20	102回 6 21 2 32 78 4 9 5
83回 7 14 27 2 8 23 44 59 6	103回 21 6 7 15 77 34 9
84回 22 37 61 11 3 66 2 27	104回 24 9 7 41

場合 (0.0 26.7 23.1 26.0 30.4 36.7 41.4 44.6 48.0 47.6 48.1 51.4 53.5 56.3 56.7 56.3 56.8 55.6 56.9 58.6 58.9 61.0 61.5 63.4 63.8 65.7 66.7 68.4 69.1 68.7 68.0 67.8 68.4 69.0 69.9 71.5 72.5 72.4 73.8 76.2 77.4 79.3 79.4 79.5 80.2 78.4 78.1 78.7 78.2 76.7 76.7 77.6 77.8 78.0 78.2 78.5 79.5 79.8 80.1 81.4 82.0 80.6 80.8 81.0 82.2 83.4 82.8 83.2 83.5 82.8 83.0 83.2 83.4 84.4 83.8 83.1 83.2 83.3 83.4 83.5 83.6 83.7 83.8 83.0 83.0 83.0 83.0 83.0 83.0 84.0 84.0 84.2 84.3 84.4 84.5 84.6 84.7 84.8 84.9 84.0 84.0 84.0 84.0) となった。9回の捕獲を遡って計算している。したがって捕獲数は10回である。

点推定値の標準誤差の変化は、ブランド A の場合 (0.0 6.9 5.6 5.4 6.2 4.9 6.1 4.8 4.3 4.8 4.3 4.1 4.0 3.9 3.9 3.9 3.3 3.6 3.7 3.4 3.4 3.4 3.4 3.4 3.4 3.5 3.4 3.4 3.0 2.7 2.3 2.2 2.4 2.3 1.9 1.4 1.4 1.4 1.2 1.5 1.8 1.9 1.6 1.6 1.6 1.6 1.6 1.6 1.6 1.7 1.4 1.5 1.5 1.8 1.9 1.8 2.1 2.0 2.0 1.7 2.0 1.6 1.7 1.4 1.3 1.3 0.9 0.9 0.9 1.3 0.9 0.9 0.9 1.2 1.2 1.3 1.3 1.2 1.3 0.9 0.9 0.8 0.9 0.0 0.0), ブランド B の場合 (0.0 11.2 5.1 4.5 4.7 5.6 5.4 4.9 4.8 4.2 3.7 3.9 3.6 3.6 3.3 2.9 2.6 2.5 2.0 2.1 2.3 2.2 2.4 2.3 2.4 2.2 2.4 2.3 2.4 2.4 2.1 1.8 1.7 1.7 1.7 1.8 2.2 2.2 2.1 2.2 2.6 2.7 2.8 2.7 2.5 2.5 1.9 1.8 1.8 1.6 0.8 0.8 1.2 1.2 1.3 1.3 1.3 1.6 1.5 1.6 1.8 1.9 1.3 1.3 1.3 1.6 1.9 1.6 1.6 1.6 1.3 1.4 1.3 1.3 1.6 1.3 0.9 0.9 0.9 0.9 0.9 0.9 0.0 0.0 0.0 0.0 0.0 0.0 1.0 1.0 1.0 1.0 1.0 1.0 1.0 1.0 1.0 1.0 0.0 0.0 0.0 0.0) となった。収束に向けてゆっくりと減少してゆく傾向が観察される。

点推定値の95%上側限界値の変化は、ブランド A の場合 (0.0 33.6 35.0 37.8 46.2 44.1 53.8 50.8 51.9 57.1 57.6 59.7 62.5 64.2 66.3 69.0 66.8 71.0 74.4 73.6 75.2 76.4 77.7 79.7 81.2 81.4 82.7 82.0 80.2 78.6 79.1 81.0 80.5 78.8 76.6 76.9 77.2 76.4 78.0 80.1 80.6 79.5 79.8 80.3 80.5 80.7 81.0 81.3 81.9 80.8 81.2 81.4 83.2 83.7 84.0 85.8 85.9 86.6 85.2 86.8 85.5 85.9 84.6 84.7 84.7 83.3 83.5 83.5 85.2 83.7 83.9 83.9 85.6 85.7 86.1 86.3 86.4 86.7 85.2 85.3 85.3 85.5 83.0 83.0), ブランド B の場合 (0.0 48.5 33.1 34.8 39.6 47.7 52.1 54.1 57.3 55.8 55.4 59.1 60.5 63.4 63.1 62.0 61.4 61.6 59.6 60.9 63.0 63.2 65.7 65.9 68.2 68.1 70.4 71.3 73.2 73.7 72.9 71.6 71.0 71.8 72.4 73.5 75.8 76.9 76.5 78.2 81.4 82.7 84.8 84.7 84.5 85.2 82.2 81.6 82.2 81.2 78.3 78.3 80.0 80.2 80.5 80.7 81.0 82.6 82.8 83.2 85.0 85.7 83.3 83.4 83.6 85.4 87.0 85.8 86.4 86.7 85.4 85.7 85.7 86.0 87.5 86.3 84.9 85.1 85.1 85.2 85.2 85.3 85.5 85.6 83.0 83.0 83.0 83.0 83.0 83.0 85.8 85.9 86.1 86.2 86.3 86.4 86.6 86.7 86.8 86.8 84.0 84.0 84.0 84.0) となった。

以上の情報を用い捕獲率 C_r の変化を示したのが図 2.1 である⁴。

⁴実際の数値の変化はブランド A が (0.000 0.238 0.400 0.476 0.454 0.612 0.539 0.708 0.712 0.701 0.781 0.787 0.768 0.778 0.784 0.797 0.838 0.803 0.793 0.842 0.851 0.851 0.836 0.828 0.837 0.860 0.847 0.854 0.885 0.903 0.898 0.889 0.907 0.927 0.953 0.949 0.946 0.956 0.935 0.924 0.931

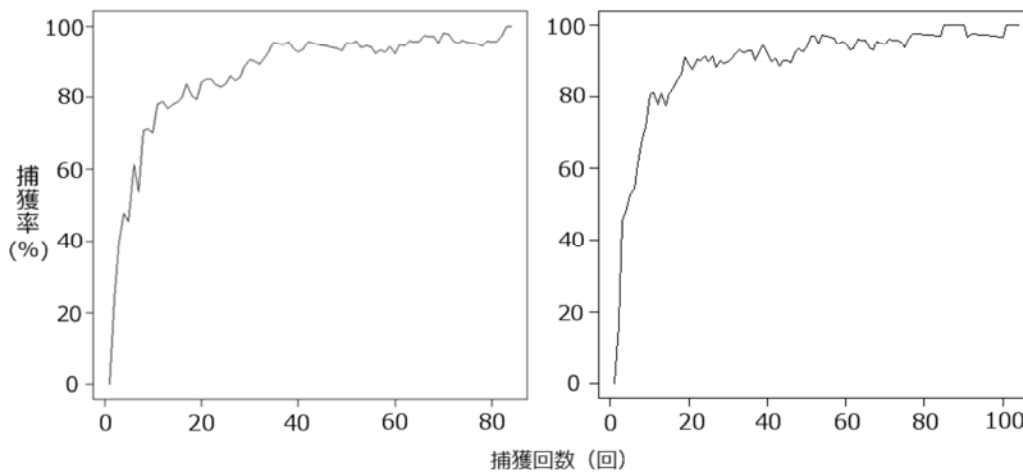


図 2.1 捕獲率の変化(左：ブランド A, 右：ブランド B)

ブランド A の場合, 8 割を超えるのは 17 回目の捕獲である。85 枚の自由記述を読んだ時点であり, 精読に当てた全時間の 20 % である。9 割を超えるのは 30 回目の捕獲である。150 枚の自由記述を読んだ時点であり, 精読に当てた時間の 36 % であった。ブランド B の場合は 8 割を超えるのは 10 回目の捕獲である。50 枚の自由記述を読んだ時点であり, 精読に当てた全時間の 10 % である。9 割を超えるのは 19 回目の捕獲である。95 枚の自由記述を読んだ時点であり, 精読に当てた時間の 18 % であった。捕獲率 C_r を参照すると, 精読に要する時間を大幅に節約することができることが示された。

また今回の分析に関して, 捕獲率の計算に利用したデータをまとめる回数と, ラグの回数を変化させた結果を示したものが図 2.2 である。図の左側がブランド A, 右側がブランド B を示しており, 上段がそれぞれ 5 枚, 7 枚, 3 枚読むたび

0.956 0.952 0.947 0.944 0.942 0.938 0.935 0.928 0.952 0.948 0.958 0.937 0.943 0.941 0.921 0.931
0.924 0.939 0.921 0.947 0.943 0.958 0.956 0.956 0.972 0.971 0.970 0.951 0.979 0.978 0.977 0.958
0.969 0.964 0.962 0.961 0.957 0.974 0.973 0.973 0.971 1.000 1.000) であり, ブランド B が (0.000
0.165 0.454 0.489 0.530 0.545 0.614 0.684 0.716 0.807 0.812 0.778 0.810 0.773 0.809 0.823 0.847
0.860 0.907 0.886 0.873 0.903 0.898 0.910 0.895 0.911 0.881 0.898 0.888 0.895 0.906 0.922 0.929
0.919 0.926 0.925 0.897 0.924 0.942 0.921 0.897 0.906 0.884 0.897 0.899 0.892 0.924 0.932 0.924
0.936 0.971 0.971 0.950 0.973 0.969 0.967 0.963 0.945 0.954 0.950 0.929 0.933 0.961 0.959 0.957
0.936 0.931 0.955 0.949 0.946 0.961 0.957 0.957 0.954 0.937 0.962 0.978 0.976 0.975 0.974 0.974
0.973 0.971 0.970 1.000 1.000 1.000 1.000 1.000 1.000 0.967 0.978 0.976 0.974 0.973 0.972 0.970
0.969 0.968 0.968 1.000 1.000 1.000 1.000) であった。

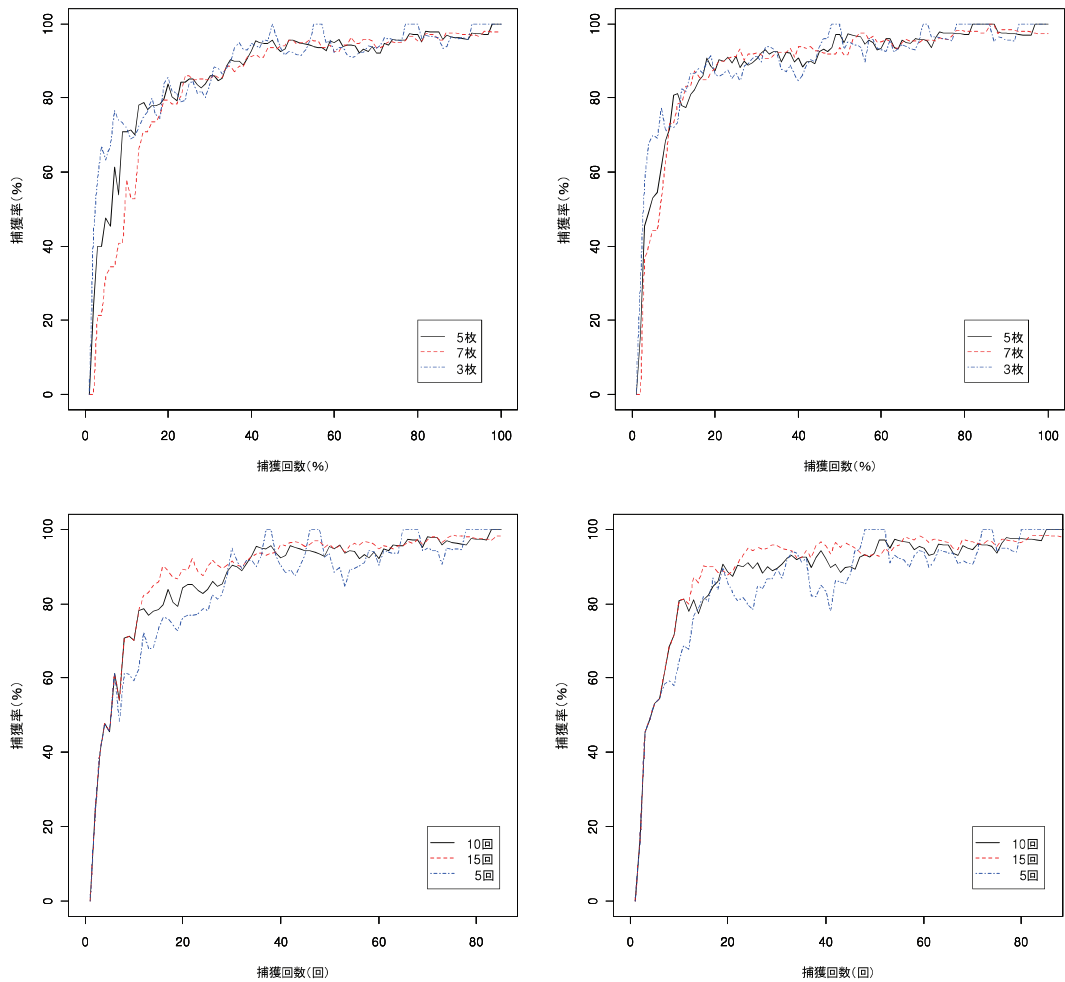


図 2.2 まとめる枚数とラグの回数の変化に伴う結果 (左：ブランド A, 右：ブランド B)

に捕獲率を計算した結果である。データをまとめる枚数によって捕獲回数に変化してしまうため、図の横軸を捕獲回数の割合で示し、揃えている。下段はデータを遡って計算に用いる捕獲の回数 (ラグの回数) を 10 回, 15 回, 5 回として捕獲率を計算した結果である。どちらのブランドについても、まとめる枚数が多い程、またラグの回数が多い程捕獲率が速く高まって行き、かつ変化が安定していくことが伺える。しかし、本質的にこれらの変化が異なる結論を導くわけではないことが確認された。

2.5 考察

資源量推定の公式を自由記述の分析における飽和度の指標として用いる試みは、国内外の研究をみても筆者の知る限り皆無であり、その意味で本研究は端緒である。

本研究では、応用例としてブランドイメージに対する意見が既にテキストデータとしてまとめられているものを例に挙げた。また自由記述数も 421 枚, 518 枚と多い。本論文の目的は総知見数を推定する方法を提案することであったために、捕獲率の推定値が 1.00 に収束する例を示す必要があったためである。しかし、いつも 1.00 に収束するわけではないだろう。たとえばインタビュー調査による 10 人前後の捕獲では、あとの面接では新規な話題は少なくなっていくだろうが、その程度の人数ではゼロにはならないだろうから、 Cr は 1.00 にはならない可能性が高い。

複雑なテーマについて知見を収集する際には完全に飽和度が満たされることが本来難しく、要求してもいけないということを認識する必要がある。研究分野・資源・時間によっては $Cr = 0.8$ や 0.7 でもよい場合がないとは言えず、この値に関する妥当な数値については応用分野の研究事例を待つ必要があるだろう。大切なことは集めようとしている知見が、すでに持っている知見でどの程度カバーされているかということ客観的に把握することである。

次に、本研究では知見数は自然数で数えられるものと仮定している。しかし厳密には、知見は数を数えるように把握されるものではない。たとえば 2 番目の知見である「好き・好み・気に入っている・ファン」は 1 つと数えているが、実際には 4 つだけでなく、無数の似たような知見を代表している。また 20 番目の知見と似ていなくもない。しかし、例えば質的研究におけるグラウンデッド・セオリー・アプローチの分野では、断片化というプロセスで知見を数えられるカテゴリとして扱う。本論文では KJ 法における 1 枚のカードに書く個々の情報を知見と呼ぶこととした。

またデータの収集と知見のコード化、再コード化は何度もなされる必要がある。佐藤 (2008) はこれを「木を見て森を見る, 森を見て木を見る」とか「インタラクティブ性」と呼んでいる。本研究でも、100 枚読む段階、200 枚読む段階

で、再コード化を行った。必要があれば、何度でも再コード化して最初から C_r を計算し直すことが大切である。

知見の収集においては、まず捕獲率を気にせずに十分に知見の収集を行い、そろそろ新しい知見はでなくなってきた、あるいは研究期間が残り少なくなってきたという段階になってから、すなわち m_i の値が十分に大きくなった段階から C_r を計算し始めるべきだろう。データ収集の初期段階から数値を気にするのは生産的ではない。 C_r を計算し始める前の m_i の増加の過程では、互いに独立とは限らないどのような知見の収集方法を用いても構わないため、展望的に本方法はカテゴリ化を伴うテキストデータを扱った如何なる流儀の質的研究にも適用可能である。このため付加的な例として、質的研究法の一つとしてインタビューを行った際に得られたデータをテキストデータとしてまとめ、得られた知見についての捕獲率の検討を行う手順について、付録として巻末に提案する。

そして、本方法は「知見の収集の試行を完全には表現できていない」ということを述べておきたい。多くのアンケート調査によって無作為抽出が厳密に守られていないように、知見の収集もまた無作為ではない。具体的には、出現しやすい意見(典型的意見)と出現しにくい意見(少数意見)があるのに意見の出現が等確率であることを本モデルでは仮定している。これは総知見数 N を少なく見積もるバイアスを生むだろう。知見の事前確率を導入したベイズモデル等の数理モデルへの改良が考えられるが、本方法のような非繰り返しの推定量にはならないだろう。本方法のメリットはその手軽さにある。

しかし本家の資源量推定の分野でも、個体の捕獲確率は一様ではない。逃げるのが上手い個体、下手な個体の差は大きい。そもそも個体は地域に一様に分布してなくて、群れとして捕獲されることが多いから、等確率でないばかりでなく、独立でもないことは明らかである。それでも資源量推定は、実用的な意味で成果を上げていることを鑑みると、本方法は現時点でも実用的には有望な数理的表現といえるのではないだろうか。

捕獲率は新たに捕獲を行ったとしても新知見が得られない場合、すなわち既出の知見が多く得られた場合に高くなる性質を持っている。今回の適用例からは、ブランド Bの方が8割、9割の捕獲率となる捕獲回数が早かったため、ブランド Bはブランド Aより意見にまとまりがあり、早い収束となったといえる

だろう。一方、捕獲率は途中の捕獲回で新知見が多くみられた場合には、値が下がる性質を持っている。このため捕獲率が順調に上がっていったものの、途中で大きく下がる傾向が見られた場合には、それまでに収集した知見と内容的に大きく異なるテキストが得られたことを意味するために、そのテキストに本当に知りたい内容を含んだ自由記述が得られているかどうか、考察の対象とすることができるだろう。コーディングの段階で気付く可能性も十分考えられるものの、テキストの内容を吟味する上で、この意味でも捕獲率を計算することは有意義であるといえる。

最後に、今回の適用例ではデータを遡って計算するラグの回数を“10回”、データをまとめる回数を“5回”としており、(2.4)式を利用する場合には推定値がこれらの回数によって若干値が変わることが図2.2からも確認された。このため、これらの最適な回数については今後の課題として検討したい。

第3章 自由記述における単語の種類数の捕獲率

3.1 本章の位置づけ

前章では、自由記述のデータ収集の飽和の程度を測る指標として、資源量推定法に Schnabel 法を用いた捕獲率の計算方法を提案した。適用例として2つのブランド A, B のイメージに関する自由記述データが分析され、これらの企業に関する知見が十分に収集されていることが明らかとなった。また考察においては、Schnabel 法を用いた方法は各知見が等確率で得られるという仮定がなされている点について議論がなされていた。

前章のように、確かに Schnabel 法を用いた方法は一定の成果が得られているものの、分析対象となる自由記述データが増え、得られる知見が多くなる程この等確率の仮定のバイアスは資源量の推定値に影響を与えてしまう。場合によっては、同種類の個々の魚間の捕まり易さの差よりも、別種の個々の知見間の得られ易さの差の方が大きなバイアスを生む可能性も十分あり得る。

このため本章では、収集対象が等確率で得られるという仮定に依存しない方法を用いて、前章よりも大きな標本サイズを想定した場合における捕獲率の推定方法について論じることとする。また、標本サイズが大きくなるにつれて自由記述データをカテゴリ化することに大きな労力がかかってしまうことが想定されるため、現実的なデータ処理の問題から、自由記述データの処理にはコンピュータにおける自然言語処理、自動コーディング技術を応用することとした。そのため、本章では自由記述から得られた“知見”ではなく、自動コーディング処理の結果得られた“単語(名詞や形容詞)”を捕獲対象とした。

また本章では大規模なデータを用いるため、分析がなるべく容易にできるよう共分散構造分析の市販のソフトウェアによる実行方法についても紹介する。

前章に引き続き、分析には（株）日経 BP コンサルティングが発表しているブランドジャパンのデータを用いつつ、前章とは異なる2つのブランド C, D に関する自由記述データを用いた。

3.2 目的

社会科学で広く利用されている調査手段の1つに、質問票を用いたものがある。マーケティング・サイエンスの分野でもこの質問票は、一次データを集める際に最もよく使われる手段とされており (Kotler & Keller, 2006), 情報革命の進む今日では、紙媒体だけでなくインターネットを利用した質問票による調査も盛んに行われている。

一連の質問への回答を求める質問票は、その形式からプリコード型と自由記述型に大別される。プリコード型の回答形式は、予め用意された選択肢の中から回答を選ぶというもので、回答しやすく負担感も少ないため、アンケートで最も多く用いられている (朝野, 2011)。一方で自由記述型の形式は回答者が意見や感想を自由に回答するというもので、プリコード型に比較して回答者への負担が大きいだけでなく、自由記述を含む言語資料の内容を扱う分析が研究者にも大きな負担を与える (喜田, 2008) という欠点を有する。しかしながら、この形式の回答は調査者が予期しなかった有益な意見を得ることができる (林, 2002) という利点もあり、プリコード型の質問項目群と共に質問票に加えられている場合も多い。

後藤 (1997) によれば、自由記述に対する処理には回答をそのまま書き抜く“書き抜き処理”, 内容をいくつかのカテゴリに分類, コード化して集計する“コード化”, そしてコンピュータにより自然言語処理を行う“自動コーディング”などがある。この3つ目の自動コーディングの技術は、自然言語で書かれた文章を名詞や形容詞といった語句 (形態素) に分かち形態素解析の技術の向上に伴い、近年テキストマイニング技術として大きく進展してきている。例えば組織科学の分野に最初にテキストマイニングをメソドロジーとして導入した喜田 (2006) の研究や、独自のフリーテキストマイニングツール TinyTextMiner (TTM) を開発し、質問票による調査、ブログや掲示板の自由記述を分析した松村・三浦 (2009)

の分析，福祉や心理，看護学の分野にテキストマイニングを用いた藤井・小杉・李 (2005) の分析，そして膨大な特許情報からテキストマイニングを用い，日本の技術開発の方向性に資する知見の発見を試みた豊田・菰田 (2011) の分析など，応用の範囲は多岐に渡る。

意見や感想，評価などの自由記述データを用いた研究では，なるべく多くのデータを収集して分析対象とすることが多いものの，分析を行う際には一旦収集を打ち切る必要がある。報告される分析結果は研究者が“十分である”と判断した上で収集を終えたデータを基に解釈がなされているため，基本的には非常に有益な成果がもたらされる。しかしながら，データ収集の十分さの程度を研究者と同じ水準で読者に伝えることは難しい。

これはデータの収集に対する“十分である”という感覚が研究者間で同一ではないためであると考えられる。自由記述のデータ収集を行う場合，収集の初期では新しい意見やキーワードとなる単語が多く発見され，やがて同様の意見や単語が多くみられるようになってくる。しかしながら，いつまで収集を続けたとしても新しい意見や単語が全く出現しなくなるということは稀有な現象である。そのため研究者はなるべく多くのデータを収集し，これ以上は有用な情報は得られないであろうと予測して，収集は“十分である”と判断し，分析の次の段階へと移行する。このデータ収集の十分さの程度，すなわちデータ収集の飽和度を客観的な指標として提示することができれば，研究者はデータの収集から次の研究段階へと，より統一的な基準を以てスムーズに移行することができる。また，その指標を確認することで読者はデータから導かれた結果が盤石であることを1つの観点からの傍証として得ることができるため，安心してその成果を読み進めることができる。このため，この指標の開発は研究者，読者の両者に対して安定的な結論を提示することができるという意味で，論点として非常に重要であると考えた。

以上より本研究の目的は，自動コーディングを想定した上での自由記述データにおける収集の飽和の程度を示す指標，捕獲率 (capture rate; C_r) の提案である。またこの方法が実務に対して有益であるよう，共分散構造分析 (structural equation modeling, SEM) の既存のソフトウェアで実行可能である点を示すことも目的とした。

3.3 方法

3.3.1 用いた方法

自由記述データの収集の程度を示すために、資源量推定(能勢・石井・清水, 1988)の方法を用いる。資源量推定とは、例えば池や海などの自然界に住む特定の生物の数を資源量として、その数を当該の生物の捕獲を通じて推定する研究分野である。Feller(1957)には湖に住む1000尾の魚に印を付け放流し、再び1000尾を捕獲した時に含まれる印付きの魚の数から湖の魚の数を推測する問題が掲載されている。再び捕獲がなされた中に印の付いた魚の数が多ければ記録した魚の数は飽和に向かい、印の付いた魚の数が少なければ、まだ多くの魚が湖にいることが示唆される。この捕獲を繰り返し、魚の数を推測する。ここで魚を単語の種類、魚の総数を自由記述に含まれる単語の種類数の総数、魚の捕獲を回答の収集と考えることで、資源量推定を単語の種類数の飽和度を測る方法と考える。資源量推定では母集団を、興味のある水域に生息する魚の集合と考える。本研究では母集団を、興味のある対象の印象に関する単語の集合と考える。すなわちこれは、実在の海で行われている資源量推定を情報の海に応用しようという試みである。

本研究では、資源量推定の一手法であるDeLury法(Delury, 1947)を応用し、自由記述における名詞と形容詞の種類数を資源量として推定する。DeLury法を選んだ理由は3点挙げられる。第1点目は、魚を単語の種類と読みかえる際に個々の魚の捕獲され易さ(各種類の単語の出現頻度)に対する仮定がないために、この読み替えに影響がない方法であるためである。第2点目は、次節で議論される加入・減少の仮定が自由記述の分析に適しているためである。そして第3点目は、周防灘のナルトビエイの来遊尾数を推定した福田・銭谷(2010)の研究や佐野・前田・高柳・和田・畑中・本前・菊池・宮下(2011)の北海道北部沿岸域のマナマコの資源量を推定した研究等、この手法が今なお一定の成果を以て多くの漁業で使用されていることを鑑みたためである。データの加工にはテキストマイニングツールを用い、単語の種類数の母数の推定値に対する、現在までに得られている単語の種類数の多さを以て自由記述におけるデータ収集の飽和の程度と考える。

3.3.2 加入・減少の効果

DeLury 法は資源量の総数 (魚の総数, 単語の種類数の総数) は捕獲によってのみ減少し, 捕獲対象の他の要因による加入・減少の効果がある程度無視できるという仮定の下で適用される。ここで他の要因とは, 多くの個体の自然死や別の水域からの大量の別個体の流入等を指しており, DeLury(1947)ではカナダ, プリンズエドワード島ティニッシュで漁獲されたロブスターの捕獲データについて, これらの要因が無視できると仮定していた。他にも例えば糸島地区のコウイカの資源量を推定した伊藤・秋元(2001)では, 特定の海域に住む生物の数の加入・減少はある程度無視できることを専門的な議論から仮定し, この手法を用いて推定を行っている。自由記述を扱う場合には, データを収集する期間内に研究対象に対する単語の種類数には大きな変化は見られないという仮定が成り立てば, この手法を用いることができよう。分析をする際にこの点を考慮することが1つの課題となる。

3.3.3 表記法

DeLury 法を説明するに当たり, 表記法を示す。まず捕獲の回数を I 回とし, 各捕獲回を示す添え字は $i (i = 1, \dots, i, \dots, I)$ とする。ここでは自由記述の回答を1つ得ることを1回の捕獲と数え, このとき回答に含まれる単語が捕獲されると考える。捕獲した単語には標識 (mark) を付し, i 回目の捕獲までに標識のついた単語数を標識数 m_i とする。 i 回目の捕獲で得られた, これまで未知であった新 (new) 単語の数は n_i で表す。 m_i と n_i には, 各捕獲回を示す別の添え字 j を用いると, 以下のような関係がある。

$$m_i = \sum_{j=1}^i n_j \quad (3.1)$$

最後に i 回目の捕獲における未知の単語数を N_i と表記する。 m_i は捕獲回を重ねるうちに増えるため $N_i = N - m_i$ であり, 単語の種類数の総数は $N = N_0$ となる。

3.3.4 DeLury 法

DeLury 法では 2 つの仮定が導入される。1 つ目は、 i 回目の捕獲における新単語の種類数 n_i が

$$n_i = p_i N_{i-1} \quad (3.2)$$

のように 1 つ前の捕獲の結果の未知な単語の種類数に比例するという仮定である。すなわちこれは、未知な単語がより多い状況の方が新しい単語が得られやすいという仮定である。ここで p_i は i 回目の捕獲における新単語の得られやすさを表す確率を示している。

2 つ目の仮定は、 p_i が

$$p_i = qx_i \quad (3.3)$$

のように努力量 x_i に比例するという仮定である。努力量 x_i は、 i 回目の捕獲における、捕獲のために投入される資本や労働力を指す。例えば漁業の分野では魚を獲るための竿や船の数などがこれに当たり、自由記述の収集の場合は一度に収集、処理をする自由記述の枚数や回答者の数などがこれに当たる。また q は比例定数であり、努力量当たりの新単語の得られやすさを示す確率である。

2 つの仮定より以下の式が導かれる。

$$n_i = qx_i N_{i-1} = qx_i (N - m_{i-1}) \quad (3.4)$$

両辺を x_i で割り、努力量当たりの新単語の数を $y_i = n_i/x_i$ とすると、

$$y_i = qN - qm_{i-1} \quad (3.5)$$

のように qN を切片、 $-q$ を回帰係数、 y_i を基準変数、 m_{i-1} を予測変数とした単回帰モデルに帰着する。

3.3.5 本研究で提示する結果

N の推定値についてはデータの収集の順序による影響を防ぐため、ランダムな順序で並べ替えたデータを用いて一定回数 N を推定し、その結果から単語の

種類の総数の推定値の平均 \bar{N} を求めることとする。そして、捕獲率 C_r は研究者にとって高いほうが都合がよい指標であるため、本論文では控えめに、単語の種類の総数の95%信頼区間の上側限界を利用して

$$\hat{C}_r = \min(1, m_I / (\bar{N} + 1.96 \times \text{s.e.})) \quad (3.6)$$

を捕獲率として用いることを提案する。s.e. は N の標準誤差の平均を示している。また本研究の分析に関しては自由記述中の単語を捕獲している事情から、 i 回目の捕獲における回答者の数を表す努力量は、データの性質上任意の一定数と定めても差し支えはない。このため捕獲回 i に依らないある一定数の努力量 $x_i = x$ を捕獲単位と呼び、今回は1人から1枚の回答を得るため、捕獲単位は最小単位である $x = 1$ で計算を行うこととした。

3.3.6 パス図による表現

DeLury法のモデルをそのまま単回帰分析してしまうと、 N の点推定値は Nq/q で求めることができるものの、 N が切片項の中に qN という積の形で存在するため、このままでは N のs.e.が推定できない。このためファントム変数 (Rindskopf, 1984) を用い、(3.5)式を表したパス図が Figure 1 である。ファントム変数はSEMにおける不等式の制約等を表現する際に用いられることの多い、観測変数を持たない潜在変数であり、誤差分散が0である変数である。1しか値をとらないこの潜在変数を用いることにより、積で表される変数群を分解することが可能となる。

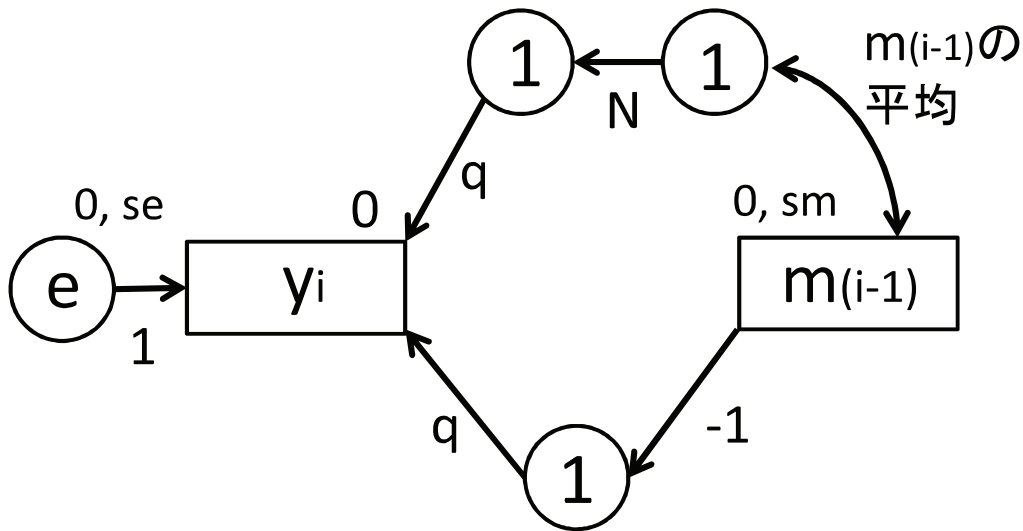


Figure 1. ファントム変数を用いて DeLury 法を表したパス図

ファントム変数が予測変数 m_{i-1} から基準変数 y_i にかけて3つ用いられ、 N が単独の自由母数となっているため、 N のs.e.を直接的に求めることができる。Figure 1のようなパス図は、一般的なSEMのソフトウェアで表現、実行することが可能である。

3.4 適用例

3.4.1 データ

適用例として、株式会社日経BPによるブランドジャパン2011(日経BPコンサルティング, 2011)から9年分の調査データを用いた。この調査は各ブランドに対して、消費者としての立場から回答を求めるコンシューマー市場(BtoC)編と、ビジネスパーソンとしての立場から回答を求めるビジネス市場(BtoB)編からなり、調査対象としてノミネートされた1500に及ぶ企業、商品、サービス、それぞれのブランド力を、客観的な数値データから多角的に分析する(吉田・片平, 2012)、日本最大規模のブランド評価調査プロジェクトである。マーケティングにおける様々な手法や知識を包括的に紹介した古川・守口・阿部(2003)では、ブランド価値に関する研究は現代マーケティングのテーマの1つとして位置づけられている。例えば竹内・西尾(1998)や里村・森(2000)、坂巻(2002)、照井・大西(2002)、伴・照井(2006)、そして星野(2006)など、マーケティング・サイ

エンスの分野ではブランドを対象とした多くの研究が報告されている。また近年では Aaker, Veronica, & Jordi(2001) や玉利・竹村(2012), 豊田・池原(2012) など, 心理学の分野においてもブランドに対する研究が見られるようになってきている。本研究ではブランドジャパン(2011)の内, BtoC, BtoB 双方において毎年上位にランクインをしているブランド, 自動車会社“ブランド A”(3686 名分), レジャー関連企業“ブランド B”(3370 名分)の印象について尋ねた自由記述における名詞と形容詞を分析対象とした。

3.4.2 DeLury 法の適用可能性

データを分析する前にまず議論すべき話題として, DeLury 法を用いる際の前提となる加入・減少の効果がある程度無視できるかという仮定が挙げられる。単語の種類における加入・減少とは, 調査の期間中に従来使われていなかった言葉がそのブランドの評価に用いられるようになること, それまで使われていた言葉が用いられなくなることを意味している。調査の期間中に調査対象の劇的なイメージの変化がない場合, 検討課題としては新しく生まれた単語が加入してくる可能性が残される。名詞の場合, 新商品の名前による固有名詞の加入が考えられる。しかしおそらく数千単位となるであろう語数の内では大きな影響力があるほど新商品の名前の種類が多く増えたとは考え難い点から, 固有名詞による加入の影響はある程度考えずともよいと思われる。形容詞の場合は, 固有の形容詞というものは一般的にはあまり存在しないので, 加入の影響は少ないと考える。また, この調査の中で毎年上位にランクインしているブランドは, 消費者やビジネスパーソンから価値の高いブランドとして安定的な評価を得ているといえる。そのため毎年安定的に上位にランクインしているブランドについては特に, データ収集期間内における単語の種類数には大きな変化はみられないという仮定が成立すると考えた。Table1, Table2 にブランドジャパンの9年分のデータを 2003, 2004, 2005 年の前3年, 2006, 2007, 2008 年の中3年, 2009, 2010, 2011 年の後3年に分けた場合の頻出単語の上位 20 位までを示す。企業名 1, 2, 3 はブランド A, B の会社名と通称だった。これらの表から, 前3年, 中3年, 後3年のどの年代においてもブランド A, B に関する主要なキーワードの内

容的な大きな変化はみられないことが分かる。そのため本研究ではこれらの企業の9年分のデータを分析対象としても問題はないと判断した。

TABLE 1. ブランド A の品詞出現頻度

順位	名詞						形容詞					
	2003-2005年		2006-2008年		2009-2011年		2003-2005年		2006-2008年		2009-2011年	
	名詞	頻度	名詞	頻度	名詞	頻度	形容詞	頻度	形容詞	頻度	形容詞	頻度
1	車	210	車	332	車	269	欲しい	75	良い	142	ほしい	121
2	企業	131	企業	203	企業	218	良い	66	欲しい	108	欲しい	99
3	信頼	95	品質	188	日本	211	ほしい	48	ほしい	80	良い	78
4	日本	95	日本	157	品質	155	いい	46	いい	75	高い	56
5	品質	88	世界	130	代表	132	よい	34	高い	72	いい	53
6	好き	74	信頼	122	信頼	120	高い	31	よい	48	多い	34
7	購入	73	好き	121	好き	111	ない	21	多い	47	ない	29
8	安心	59	安心	96	世界	109	多い	21	ない	36	よい	29
9	世界	59	購入	94	購入	90	すばらしい	13	すばらしい	18	やすい	14
10	企業名1	49	代表	93	安心	89	やすい	11	やすい	17	すばらしい	12
11	的	49	利用	87	メーカー	86	安く	11	高く	13	悪い	12
12	の	45	企業名1	83	自動車	86	かっこいい	9	すごい	12	すごい	11
13	代表	45	的	81	会社	81	すごい	9	かっこいい	11	かっこいい	9
14	会社	43	会社	71	技術	77	素晴らしい	9	素晴らしい	11	大きい	9
15	環境	42	環境	65	企業名1	70	良く	9	悪い	9	よく	8
16	自動車	40	メーカー	63	的	59	悪い	8	安く	9	良く	8
17	利用	40	自動車	63	利用	54	高く	8	無い	9	安く	7
18	技術	38	技術	58	力	52	少ない	7	強い	8	高く	7
19	デザイン	29	力	54	開発	51	無い	7	なく	7	無い	7
20	メーカー	28	の	42	環境	46	うらやましい	6	やさしい	7	なく	6

TABLE 2. ブランド B の品詞出現頻度

順位	名詞						形容詞					
	2003-2005年		2006-2008年		2009-2011年		2003-2005年		2006-2008年		2009-2011年	
	名詞	頻度	名詞	頻度	名詞	頻度	形容詞	頻度	形容詞	頻度	形容詞	頻度
1	好き	114	好き	316	好き	273	楽しい	69	楽しい	120	楽しい	150
2	夢	113	夢	228	夢	235	欲しい	43	かわいい	110	かわいい	79
3	大好き	90	大好き	144	大好き	168	かわいい	40	ほしい	67	ほしい	47
4	子供	78	キャラクター	131	子供	114	ほしい	26	欲しい	63	欲しい	47
5	利用	56	子供	131	キャラクター	114	新しい	21	高い	41	高い	40
6	キャラクター	47	企業名2	97	企業名2	107	ない	18	多い	37	ない	37
7	企業名2	45	利用	88	利用	84	可愛い	17	可愛い	35	多い	35
8	何	43	大人	52	企業名3	61	多い	16	ない	20	可愛い	22
9	大人	34	的	48	何	57	高い	15	安く	19	新しい	21
10	の	33	何	45	度	57	いい	13	良い	18	良い	20
11	度	32	の	44	大人	53	良い	13	いい	17	いい	18
12	企業	28	経営	44	企業	52	すばらしい	10	良く	13	すばらしい	16
13	こと	27	度	44	サービス	41	すごい	9	すごい	11	楽しく	15
14	企業名3	26	企業名3	39	こと	42	楽し	9	楽しく	11	よい	12
15	的	24	魅力	39	リゾート	42	面白い	9	無い	11	安く	12
16	サービス	23	人気	33	的	36	安く	8	すばらしい	10	素晴らしい	11
17	もの	23	商品	32	魅力	36	楽しく	8	なく	10	良く	11
18	魅力	23	サービス	31	人気	35	たのしい	7	やすい	10	すごい	10
19	経営	21	家族	29	経営	33	なく	6	よい	10	なく	8
20	いつ	19	世界	28	家族	31	素晴らしい	6	たのしい	9	楽し	8

3.4.3 分析の手順

データの加工と分析の進め方について、順を追って説明する。

1. 得られた自由記述のデータについて、テキストマイニングツールを用いて形態素解析を実行し、分析対象とした品詞のみを抽出したデータを作成する。

本研究では分析対象を名詞と形容詞に絞っていたため、ブランド A, B のそれぞれについて自由記述から名詞のみ、形容詞のみのデータを抽出した。テキストマイニングツールには MeCab の R 版のパッケージ RMeCab(石田, 2008) を用いて形態素解析を実行した。

2. 得られたデータのクリーニング(同義語の統合や不要語の削除)を行う場合は、ここで行う。

例えば“私”や“彼”といった代名詞が多く捕獲されたからといって、データの収集が内容的に飽和に向かっているとは考え難い。このため、あまり自由記述の収集の程度とは関係がない単語を最低限分析から除外することが望ましいと考え、名詞のうち代名詞(私, 彼等), 接尾語(的, 化等), 数(一, 80等), 非自立語(こと, ため等)はこの理由から、今回は分析から除外した。形容詞に関しては、非自立語(づらい, がたい等)を同様の理由で除外した。また“好き”, “すき”等の類似した単語の表記の違いによる同義語の問題については、本研究の分析により明快な再現性を持たせる理由と、テキストの記述者が微妙な差異を表記に反映していると考えれば両者を異なる意味を持つ単語とみなす必要がある(上田・黒岩・戸谷・豊田, 2005)ことを考慮して、これらの統廃合等は今回の分析では検討しないこととした。

3. 設定した捕獲単位に手順 1, 2 で作成したデータを分割し、各捕獲単位を 1 回の捕獲とみなし、DeLury 法を適用する。

今回の分析では、1 名分の自由記述を 1 回の捕獲単位 ($x_i = x = 1$) としている。よってブランド A は 3686 回、ブランド B は 3370 回の捕獲を行ったデータとなる。このデータを用い、DeLury 法で資源量の推定を行った。計算には統計ソフト R(Ihaka & Gentleman, 1996), Ver2.15.2 を利用した。

4. データについて，得られた順序の効果を打ち消すため，データの順序をランダムに入れ替え，手順3を一定回数繰り返す。

今回の分析では，一定回数として，データをランダムに入れ替えた1000回分の N の推定値から \bar{N} を求めた。最後に，得られた \bar{N} とs.e.から(3.6)式より95%上側限界を用いた捕獲率 C_r を計算した。

3.5 結果

ブランドA，ブランドBの名詞と形容詞についてテキストマイニングを行った結果，得られた単語を出現頻度の多い順に10単語ずつ並べたものをTable 3に示す。両ブランド共に，類似した意味を持つ単語がいくつか見られるものの，各々の特徴を表すような単語が出揃っていることが分かる。合計の欄は上位10位までの単語の頻度の合計を，総数は全順位の頻度の合計を示している。両企業ともに形容詞は上位10位の頻出単語で全体の半数以上を占めていた。約3割程度であった名詞と比較して，形容詞の単語の種類の数とブランドのイメージとして用いられる単語の集中度合いが見て取れる。

TABLE 3. 各ブランドの品詞出現頻度

順位	ブランドA				ブランドB			
	名詞	出現数	形容詞	出現数	名詞	出現数	形容詞	出現数
1	車	811	良い	286	好き	703	楽しい	339
2	企業	552	欲しい	282	夢	576	かわいい	229
3	日本	463	ほしい	249	大好き	402	欲しい	153
4	品質	431	いい	174	子供	323	ほしい	140
5	信頼	337	高い	159	キャラクター	292	高い	96
6	好き	306	よい	111	企業名2	249	多い	88
7	世界	298	多い	102	利用	228	ない	75
8	代表	270	ない	86	大人	139	可愛い	74
9	購入	257	すばらしい	43	度	133	良い	51
10	安心	244	やすい	42	企業名3	126	いい	48
合計		3940		1527		3165		1293
総数		12859		2148		9617		2007

両ブランドの最終捕獲回における標識数 m_I (得られていたデータ内の単語の全種類数)と，順序をランダムに並べ替えて計算した1000回分の N の推定値か

ら計算した \bar{N} と s.e., 捕獲率 Cr を Table 4 に示す。Table 4 よりブランド A の名詞, 形容詞が共に約 90%, ブランド B の名詞が約 85%, 形容詞が約 90% の捕獲率であることが分かった。ブランド A, B 共に名詞の種類数の推定値 \bar{N} に対する s.e. は約 50 程の小さな値となっており, \bar{N} の推定における推定値の平均的な散らばりは十分に小さいと考えられる。形容詞についても同様に, s.e. は \bar{N} に比較して十分小さな値となっていた。

TABLE 4. 各ブランドの品詞の推定値

		m_i	\bar{N}	s.e.	捕獲率 Cr
ブランド A	名詞	1694	1834.965	46.425	0.880
	形容詞	152	151.194	6.629	0.924
ブランド B	名詞	1391	1552.406	53.017	0.845
	形容詞	149	146.279	8.067	0.940

両ブランドの各品詞における N の推定値と s.e の, 捕獲単位の 100 人ずつの増加による推移を示した平均的な一例を示した結果が Figure 2 である。図の上段がブランド A の, 下段がブランド B の結果を表しており, 図の左列が名詞の, 右列が形容詞の推移を表している。図の横軸は捕獲単位を, 縦軸は単語の種類数を表している。また図中に引かれた一点鎖線は各捕獲回における標識数 m_i を示している。捕獲単位の増加に従い s.e. が減少し一定の値となっていく, N の推定値と m_i が一定の幅に落ち着いて行く様子が伺える。

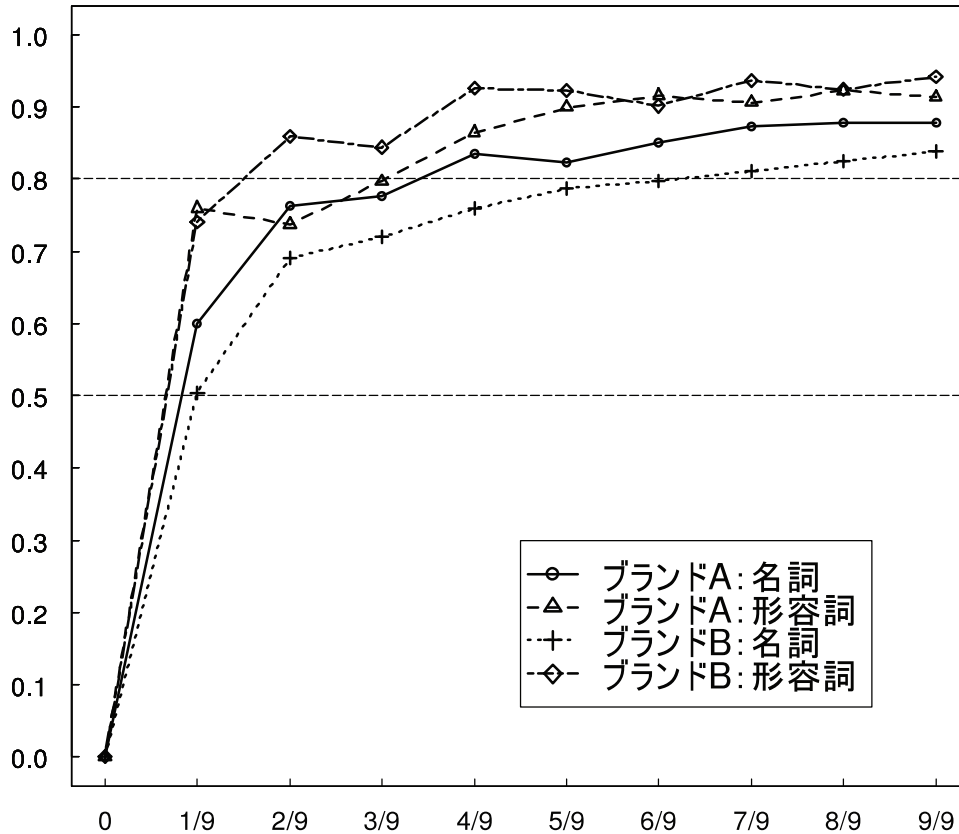


Figure 2. ブランド A(上段), ブランド B(下段) の推定値の推移

Figure 3 に回答者の増加による捕獲率の推移を示す。各ブランドの9年分のデータから、平均1年分(1/9), 2年分(2/9), ..., 9年分(9/9, 最大人数であるブランド A:3685名, ブランド B:,3369名)の人数となるように回答者を100回ずつランダムに抽出して捕獲率を計算した。図中の水平な破線は、捕獲率0.5と0.8のラインを示している。この図からブランド A, Bの各品詞について、1年分(1/9)のデータを用いた場合でも平均的に50%を越える捕獲率が得られていることが分かり、この時点で半数以上の単語が収集されていたことが見て取れる。また、およそ6,7年分のデータを用いることで全体的に80%を越える捕獲率が得られていたことが分かった。

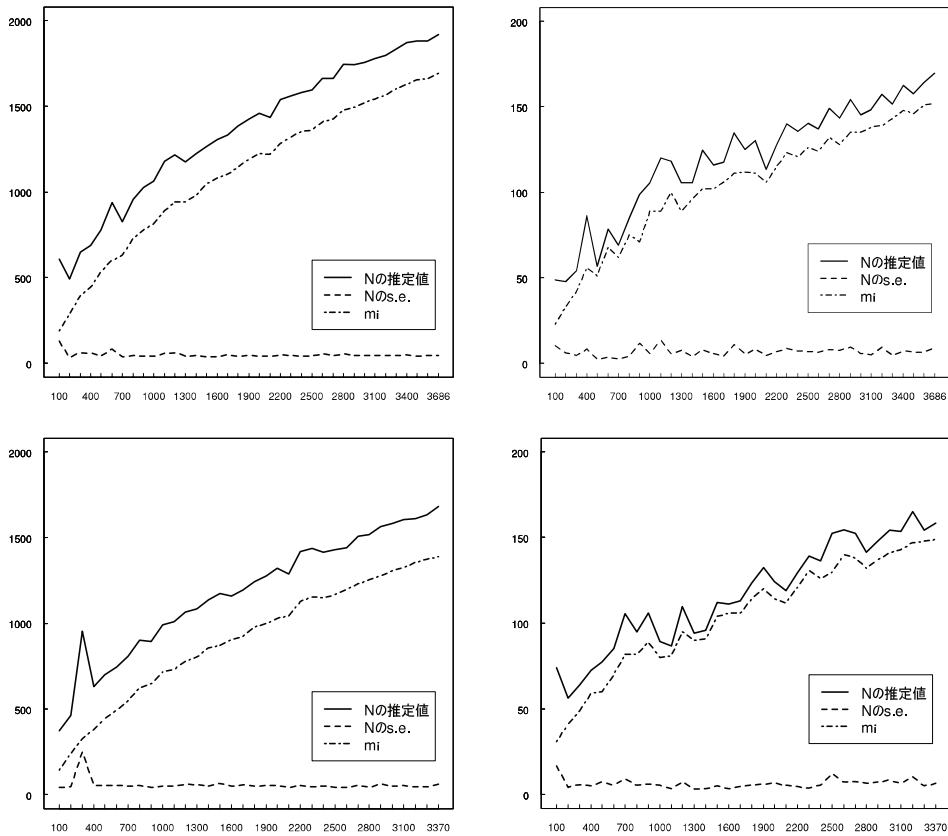


Figure 3. 使用したデータの増加による捕獲率の推移

3.6 考察

3.6.1 考察

本研究の目的と結果を振り返りつつ考察し、今回用いた方法の応用上の注意点と方法の限界点について言述する。本研究の目的は、自動コーディングを想定した上での、自由記述データの収集の飽和の程度を示す指標、捕獲率の提案と、この方法が実務に対して有益であるよう、共分散構造分析のソフトウェアで実行可能である点を示すことであった。本論文は(3.6)式以外、新しい数理的方法を提案するものではないが、資源量推定という全く異なる分野の研究が自由記述のデータ収集の飽和度を示す指標として利用できることをマーケティング・サイエンスの分野で初めて示し、加えて N の推定値と $s.e.$ が SEM のファントム変数を用いて簡単に得られることを示した点が特色といえる。適用例として2つのブランドについて分析した結果、ブランド A, B 共に過半数を越える

種類の単語が捕獲され、捕獲単位が増えるにつれ N の s.e. が小さくなっていき、推定結果が収束していく様子が確認された。ただし今回は捕獲単位を $x = 1$ としていたため、正確にはもう 1 人分(もう 1 捕獲単位分)自由記述を収集した場合に、その記述の中の過半数を越える単語が収集済みである、と解釈すべきである。

Table 3 に掲載されている単語から、自動車会社のブランド A とレジャー関連企業のブランド B を説明するために特徴的ないくつかの単語がキーワードとしてリストアップされた。ブランド A は日本を代表する世界的な企業であり、品質と信頼を兼ね揃えた、概ね好感度の高い単語で欲しい、良いと形容されるブランドであると分かる。ブランド B は夢があり、大人も子供も楽しめる、好印象を与える単語で可愛いと形容されるブランドであることが分かる。今回用いたデータは 9 年分の消費者、ビジネスパーソン双方の意見をまとめたものであるため、両ブランドのイメージはおおよそ 10 年来このようなものであったといえ、控えめに計算しながらも 80% を上回る捕獲率が計算されたことから、2 つの企業の自由記述は単語の種類数推測の観点から名詞・形容詞が十分に収集されていると判断される。この自由記述から得られた解釈は、盤石な基礎に支えられているということができるだろう。

DeLury 法を用いた本手法を用いることで、Table 4 のような結果を簡単に求めることができる。そしてこの結果は、自由記述を一旦集め終えた時点での単語の種類数の捕獲率を提示していることから、当該時点での捕獲率を確認することで、データの更なる収集を続けるか否かの判断材料とする使用方法にも期待できる。また捕獲率はその数理的な性質上、自由記述の枚数を増やしていくことで上昇していくことが見込まれる。しかしながらある時点でこの値が不自然に減少した場合は、新たに得られたデータの中に、これまでには見られなかった新しい単語が非常に多く含まれていたことを表している。これは対象に関する印象が大きく変わったこと、すなわち母集団の変化を示唆するものであり、この性質を用いて対象に関する印象の変化を捉えることも可能であろう。

本研究で提案した手法は、標本調査により取得した自由記述データであれば、どのようなものにも適用可能である。例えば情報化の進んだ社会におけるマーケティングの今後を“情報を収集する”ことと“情報を伝える”という視点から概

説した上田(2004)では、1日に平均700通近く寄せられる自由記述形式の“お客様の声”のすべてに社長が目を通し、それらをまとめたものを全従業員が目を通して要望に応える企業があることを紹介している。しかしながらこの自由記述の数が数千通、1万通を越える程多くなった場合、その文書内容の把握が困難になる点についても言及され、そのような場合、文書の整理に役立つツールとしてテキストマイニング技術を紹介している。このような状況において、得られた“お客様の声”の収集が内容的に十分であるかどうかを、まず捕獲率の計算を以て示すことができれば、続いて主要な意見や珍しい意見を発見する分析にスムーズに移行することが可能となる。

同様に、ある企業に対して顧客からのクレームがテキスト形式で日々何千件と寄せられるような状況についても、その内容をテキストマイニングによって処理して得られたキーワードが収集したクレームの枚数、件数で十分であるかどうかを捕獲率によって判断することができる。このように、収集した自由記述から得られた解釈が捕獲率の観点から盤石な基礎に支えられているということができるとい意味で、本手法が“お客様の声”の分析や、クレーム処理の問題等にも役立つと考えられる。

この他にも本手法はインターネットの検索エンジンを利用した Web 文書の収集に際して、自身の求める知見がキーワードとして十分に収集されたかどうかを示す指標として利用可能と考えられる。ただしその場合には質問文の確定された自由記述データとは異なり、収集した Web 文書が本当に自身の求めるものであるかどうかを確認する必要がある。例えばある人物についてキーワードを収集しようと考えた場合、検索をかけて集められた Web 文書の中には同姓同名の別人の文書が含まれていたり、その名前が一部に書かれているだけで、当該の文書の大部分は別の広告の内容が含まれている場合があるためである。効果的な Web 文書の収集に対する捕獲率の応用については、今後の課題となる。

また菰田(2011, p.16)では、テキストマイニングでは単語の出現頻度が多いことが単語の重要性を示唆するものの、出現頻度の少ない単語についても、その中から重要語が発見されるべきことを指摘している。データについて高い捕獲率が確認され、十分な単語の種類数が収集されていることを示すと共に、単語の出現確率の検討を併せて行うことも重要であるといえよう。

3.6.2 本研究の応用上の注意点と限界点

本研究の応用上の1点目の注意点としては、データについて DeLury 法が適用可能であるかどうかを検討されるべき点が挙げられる。今回の例では、扱った2つの企業が共に毎年上位にランクインをしているブランドであったことを理由に、データの収集期間におけるブランドを価値付ける新しい言葉の多数の加入・減少はないと仮定していた。しかしながら評価の変化が激しいブランドに対しては、この理由は成立しない。このような場合、千曲川に生息するアユの資源量を推定した山本・松宮(2001)や、北海道日本海南部海域に生息するベニズワイの資源量を推定した星野(2012)の研究にも見られるように、資源の加入や減少がないと仮定できるような、ある一定の期間内に収集したデータを用いることで DeLury 法の適用に成功することができる。テキストデータの収集期間が研究対象のイメージが大きく変化する程の長さではないと仮定できる場合は、この手法が適用可能といえるだろう。

本研究の応用上の2点目の注意点としては、大規模データにおける適切な捕獲単位の大きさの検討が挙げられる。捕獲単位は、今回のように $x = 1$ とした場合には、もう1人分(もう1捕獲単位分)自由記述を収集した場合に、その記述中に含まれる単語の種類数がどれ程収集済みであることを示すという意味で、捕獲率の計算に深く関わる変数である。この単位を $x = 100$ とした場合には、もう100人分(もう1捕獲単位分)自由記述を収集した場合の捕獲率を示すこととなる。 $x = 1$ の場合は1人分の記述における単語の種類数の収集具合をみているため、捕獲率は100人分の $x = 100$ の場合より高くなる。すなわち得られている自由記述の枚数を A とすると、捕獲単位 x と捕獲の回数 I には $A = x \times I$ という関係があることを示している。

捕獲単位の数を大きくする、すなわち x を大きな値に設定すると、回答の枚数 A は定数であるために、捕獲の回数 I が少なくなってしまう。この場合 N の s.e. が小さくならず、推定が粗くなってしまう。また x の値を、一度にすべての単語の種類数が取り尽くされてしまう程大きな値に設定すると、(3.3)式の仮定における p_i が1を越えてしまい、確率の定義から外れてしまう。実際の調査ではこのような大きな捕獲単位を設定することはあまりないと考えられるものの、

(3.3) 式の仮定は微視的な環境で成立する点に注意することも大切である。反対に捕獲単位の数を小さく設定すると捕獲の回数 I が多くなるため s.e. が小さくなる一方、1回の捕獲単位の単語がなくなることが頻発してうまく計算ができなくなることがある。このように捕獲単位は、鑑みる調査の仕様によって自由に設定できる変数である一方、恣意的に N の推定値が変化してしまう性質をも持っている。

今回の分析では一度に1枚ずつの回答が得られていたため、 $x = 1$ という一度に得られる回答の数の最小値を捕獲単位とした。このように捕獲単位を設定することで捕獲単位の決定の恣意性をなくすることができるため、本研究ではに努力量の最小値を捕獲単位とすることを推奨する。

本研究の応用上の3点目の注意点としては、データのクリーニングにおける捕獲率上昇の性質と、それに伴う捕獲率の高さの目安についての議論が挙げられる。テキストマイニングを扱うにあたっては朝野(2011)で指摘されているような情報の混在性の問題に注意しつつデータのクリーニングを行う必要がある。すなわちこれは言語処理を行って情報を抽出しようとする際には、例えば同姓の別人物が同じ苗字であるために同じ単語として処理されてしまったり、同じものを指す複数の単語が別々の単語として処理されてしまうような、言語のあいまいさと多様性の問題 (Feldman & Sanger, 2007) を解決しなければならないことを指し示している。DeLury法を用いた捕獲率については、その数理的な性質上、出現した単語が精査されて同じ表現に統合されていくと、新単語の出現数が減るため、捕獲率の数値が上がっていく。そのため捕獲率が低いと判断される場合は、更なるデータ収集を続けるか、または更なるデータのクリーニングを行うかを選択すべきと考えられる。また捕獲率の高さについては、今回は誤差を加味した上で50%を越えていれば、母数の推定値に対して過半数を越える単語が得られていることを示すために十分であると判断し、結果としては概ね80%を越える捕獲率が2つの企業から算出された。しかしながらこの捕獲率の妥当な高さの数値に関しては、これからの研究や分析を行う分野での実質科学的な見地から議論されていくのが望ましいと考える。

最後に本研究の限界点としては、捕獲率の計算手法や推定精度の問題がDeLury法に依存している点が挙げられる。秋田県のアワビの資源量を推定した平山・

山田・菊地・山田(1989)では、DeLury法がデータを当てはめても良い適合性を示さない場合があることを指摘し、このため様々な研究や検討がなされてきたことを述べ、DeLury法の改良を試みている。また三重県の伊勢エビの資源量を推定した山川(1997)のように、多くのバリエーションを持った拡張DeLury法も提案されている。DeLury法は現在も多くの研究に用いられている方法ではあるものの、これらを踏まえ、将来的に自由記述についてのより良い捕獲率の推定方法の発展が期待される。

第4章 自由記述における汲みつくしの指標としての遭遇率の提案 ——パレート分布を用いた分析——

4.1 本章の位置づけ

第2章では Schnabel 法を用いた、第3章では DeLury 法を用いた遭遇率の計算方法が提案された。これらの方法を用いることで、様々な標本サイズの自由記述に対する、データの収集の程度を計算することが可能となった。

前章の考察では捕獲率の利用方法として、この指標を確認することでデータの更なる収集を続けるか否かの判断材料とする使用方法にも期待できる点が指摘された。また豊田・菰田(2011)の指摘から、データについて高い捕獲率が確認され、十分な単語の種類数が収集されていることを示すと共に、単語の出現確率の検討を併せて行うことも重要であることについても指摘がなされていた。

計算の結果、捕獲率が低いと判断された場合には、データの更なる収集を続けるか、または KJ 法のカテゴリをさらにまとめて少なくしたり、テキストマイニングで得られた単語のうち同一の内容を表す語句を統合するといった操作を経て、捕獲率を上昇させることが可能である。このうち後者は研究者の経験と判断に任せられるところの多い手段であるため、今後の応用事例が待たれる。しかしながら前者の方法は、あとどれ程の収集を続ければよいか、その判断基準が存在していない。

例えば捕獲率が 80% の場合でも、次の捕獲で知見や単語が得られる確率がまだ十分に高ければ、収集を続けた場合に十分な収穫が得られる。その一方で、次の捕獲で知見や単語が得られる確率が非常に低い場合には、これ以上の収集を

続けても新たな単語が得られる見込みは少ない。このため、次の捕獲で知見や単語が得られる確率を指標化し、捕獲率と共に用いることができれば、自由記述の収集の程度について更なる検討を行うことができる。

本章ではそのような指標として遭遇率が提案される。応用例として前章と同じブランド C, D の自由記述データについて分析を行い、前章で十分と判断された両ブランドについて、次の捕獲 1 試行で新単語が得られる確率を検討する。

4.2 目的

近年、調査対象者の回答による自由記述の文章がそのまま分析対象となるような研究がみられるようになってきている(藤井・小杉・李, 2005; 上田・黒岩・戸谷・豊田, 2005 など)。この背景には大規模なテキストデータを効率的にコーディングすることが可能なテキストマイニング技術の発展があり、これらの研究例では標本サイズが数千単位となることも少なくない。より多くの情報を得るためにはテキストデータの分量は基本的に多いほどよく、分析に必要なテキストの分量を見積もることができれば、データ収集のコストを最適化できる(松村, 2012)可能性があるために、テキストデータのある分量まで収集したときに、次のテキストデータから新たな情報が得られる確率はどの程度かを調べることは重要である。データ収集のある時点で、分析を行うために十分な量のテキストが収集されているならば、そのテキストデータから得られる知見や考察は、それらが立脚する基盤がより包括的であるという意味で、内容が十分に汲みつくされていると考えることができる。このため効率的なデータ収集のエンドポイントを決定するための方法を提案することは有益である。内容の汲みつくしの検討に際しては、得られたテキストデータにおける同種の単語の被覆具合を吟味することが一助となると考えられる。得られる単語には、出現確率の高いものと低いものがあることが自然であり、データの収集が進むにつれ、前者は多数回得られ、希少な後者は少数のみ得られるはずである。この様子を適切にモデル化することができれば、未知なる単語の量についても推測することが可能となる。情報収集を続けた際の更なる一試行で未知の単語が得られる確率を遭遇率(encounter probability)と定義すると、この確率が低いことが明らかになっ

た時点で、未知の単語の発見に対してこれ以上のデータ収集にかかるコストは過大となり、研究資源が限られている場合等には効率的ではないことが明らかとなる。このため遭遇率を評価できれば、高効率な収集のエンドポイントを決める指標として用いることができる。本研究では、現在得られているデータの単語数の分布を説明する最適なモデルを検討し、新情報に対する遭遇率の推定方法を提案する。

4.3 方法

4.3.1 頻度を説明するモデル

単語の出現頻度を説明するモデルとしては、ジップの法則 (Zipf, 1932) をモデル化したジップ分布が挙げられる。例えば近・小柳・藤芳 (2004) には、小説内における 30000 種におよぶ単語の頻度分布を分析した Zipf の研究例が紹介されている。この分布がみられる現象は言語学以外の研究領域にも及び、例えば都市の人口の分布 (Zipf, 1949; Soo, 2005) や資産規模の順位 (近他, 2004; 小西・西山, 2008) 等にこのモデルやパレート分布が当てはまることが説明されている。ジップ分布とパレート分布は出現頻度の総数を N とするとき、両者はべき則をもつ共通の確率密度関数 (probability density function, PDF) のもとで同等な関係が成立し (Adamic, & Huberman, 2002; 下方, 2006), 前者は離散型, 後者は連続型の確率分布を構成する。パレート分布は主として所得分布を扱う研究のような、経済的価値の分配状況を調査対象とした格差の分析に、その状態を説明するモデルとして採用されてきた経緯がある (竹内, 1989)。本研究で扱う自由記述内の単語についても個々の単語の出現頻度には格差が生じていることが想定されるため、今回は蓑谷 (2003) に紹介されている第一種のパレート分布に加え、第二種のパレート分布および一般パレート分布を用いて単語の出現頻度の説明を試みた。第一種のパレート分布は上位の出現頻度である単語が突出して最上位に位置する形状であるのに対し、第二種のパレート分布や一般パレート分布はその形状が上位から下位の単語へと、その出現頻度がゆるやかに下がっていく印象がある。テキストマイニングでは、例えば“好き”“すき”“スキ”という単語は別の単語として分類される。これはテキストを記述した回答者の微妙な表

記を反映していると考えれば、三者を異なる意味を持つ単語とみなす必要があるためである(上田他 2005)。このように類似した単語が多く出現するような状況では、出現頻度が緩やかに下がっていく可能性がある。以上より、今回の場合はどの分布がより適切にモデルを説明できるかを調べるためにこれらの3種類の分布を用いた。

4.3.2 各種パレート分布のPDF

単語の出現頻度の分布を説明するための3種類のパレート分布を示す。まず第一種のパレート分布のPDFは、母数 $\alpha > 0, \beta > 0$ について、

$$f(x|\alpha, \beta) = \frac{\beta\alpha^\beta}{x^{\beta+1}}, \quad x \geq \alpha \quad (4.1)$$

と表される。続いて第二種のパレート分布のPDFは、母数 $a > 0, b > 0$ について、

$$f(x|a, b) = \frac{ab^a}{(x+b)^{a+1}}, \quad x > 0 \quad (4.2)$$

と表現される。そして一般パレート分布のPDFは、母数 c について $c \neq 0$ の場合、

$$f(x|k, c) = \frac{1}{k} \left(1 - \frac{cx}{k}\right)^{1/c-1} \quad (4.3)$$

$c = 0$ の場合、

$$f(x|k, c) = \frac{1}{k} \exp\left(-\frac{x}{k}\right) \quad (4.4)$$

となる。ここで $c \leq 0$ のとき $x > 0$, $c > 0$ のとき $0 < x < k/c$ である。

4.3.3 遭遇率

実在のデータから得られた n 種類の単語の出現頻度から各パレート分布を当てはめた結果、最もよく適合したモデルを単語の出現頻度を表す分布として採用し、その累積分布関数(cumulative distribution function, CDF)を求める。 n 番

目までの頻度で出現する単語が得られる確率を $F(n)$ と表記すれば、更なる探索一試行における未知の単語との遭遇率は、

$$EP = 1 - F(n) \quad (4.5)$$

のように、すべての単語が出現する確率 1 と、現在までに出現した単語が得られる確率 $F(n)$ との差によって推定される。

4.3.4 データと加工

本研究では適用例として、株式会社日経 BP コンサルティング (2011) が毎年行っている調査、ブランドジャパンから 9 年分のデータを用いた。この調査は各ブランドに対して、消費者としての立場から回答を求めるコンシューマー市場 (BtoC) 編と、ビジネスパーソンとしての立場から回答を求めるビジネス市場 (BtoB) 編から構成されており、調査対象としてノミネートされた 1500 に及ぶ企業、商品、サービス、それぞれのブランド力を、客観的な数値データから多角的な分析を行う (吉田・片平, 2012)、日本最大規模のブランド評価調査プロジェクトである。

本研究では BtoC, BtoB 双方において毎年上位にランクインをしているブランド、自動車会社”ブランド C”(3686 名分)、レジャー関連企業”ブランド D”(3370 名分) の自由記述を分析対象として選択し、テキストに含まれる品詞から名詞と形容詞に焦点を絞り、テキストマイニングツール MeCab の R 版のパッケージ RMeCab(石田, 2008) を用いて品詞を抽出した。またその際、名詞のうち代名詞 (“私”, “彼”等)、接尾語 (“的”, “化”等)、数 (“一”, “80”等)、非自立語 (“こと”, “ため”等) は自由記述の内容の豊富さには強い関連がない語とみなし、分析から除外した。形容詞に関しては、非自立語 (“づらい”, “がたい”等) を同様の理由から除外した。また先の “好き”, “すき”, “スキ”等の類似した単語の表記の違いについては、テキストの記述者が微妙な差異を表記に反映していると考え、これらの統廃合等は検討しないこととした。

4.3.5 推定方法

推定方法には、マルコフ連鎖モンテカルロ (markov chain monte carlo, MCMC; 中妻, 2007; 豊田, 2008) 法によるベイズ推定を用いた。その際に事前分布としては、母数の定義されない領域を除いて無情報となるように、以下のような一様分布を設定した。

$$\beta, a, b, k \sim U(0, 1.0e + 6), c \sim U(-1.0e + 6, 0) \quad (4.6)$$

ただし、第一種のパレート分布の母数 α については、定義域が $x \geq \alpha > 0$ であることから、この値は単語の頻出順位の最小値 1 であるとして固定し、推定は行わなかった。推定には統計解析ソフトウェア R (ver. 2.14.0) のパッケージ”MCMCpack”の関数 MCMCmetrop1R (Martin & Quinn, 2006) を用いて 100000 回のサンプリングを行った。その内、初めの 20000 個の標本をバーンイン期間として破棄し、残りの 80000 個の標本を用いて各母数の統計量の事後分布を構成した。

4.4 結果

表 4.1 に推定を行った母数の Geweke(1992) の指標を掲載した。すべての母数について値が -1.96 から 1.96 の内に収まっていたため、マルコフ連鎖の収束が示唆された。表 4.2 には表 4.1 に対応した各母数の推定値と標準誤差 (standard error, s.e.) を示した。どの s.e. の値も推定値に対して十分小さく、推定は安定していると考えられる。また結果の代表としてブランド C の名詞の母数について、推定値のトレース図と事後分布を付録に掲載した。トレース図は値の変動に系統的な偏りが存在せず、推移を重ねるにつれて一定の値の周辺に収束していく過程が見て取れ、また事後分布はおおむね単峰の分布形状となった。

図 4.1~4.4 にはデータから得られた頻出単語の出現割合を示した棒状グラフに、各母数の推定値を用いたパレート分布を重ね描きしたものを示した。縦軸は単語の出現割合を、横軸は単語の出現順位を示しており、“Pareto I”(実線)が第一種、“Pareto II”“Pareto G”(破線)がそれぞれ第二種、一般パレート分布を表している。第一種のパレート分布が最上位の頻出単語から下位の単語になるに

表 4.1 母数の各推定値の Geweke の指標

モデル		ブランド C				ブランド D			
		名詞		形容詞		名詞		形容詞	
第一種	母数	α	β	α	β	α	β	α	β
	Geweke	—	-0.906	—	-0.735	—	1.337	—	-0.474
第二種	母数	a	b	a	b	a	b	a	b
	Geweke	-0.657	-1.005	-0.324	-0.596	-0.347	-1.114	-1.639	-1.919
一般	母数	k	c	k	c	k	c	k	c
	Geweke	-0.571	-1.773	1.451	0.466	0.809	0.143	-0.749	0.535

表 4.2 母数の各推定値

モデル		ブランド C				ブランド D			
		名詞		形容詞		名詞		形容詞	
第一種	母数	α	β	α	β	α	β	α	β
	推定値	—	0.273	—	0.555	—	0.286	—	0.523
	s.e	—	0.002	—	0.012	—	0.003	—	0.012
第二種	母数	a	b	a	b	a	b	a	b
	推定値	0.715	21.714	1.807	12.557	0.654	14.520	1.951	14.784
	s.e	0.012	0.722	0.105	1.038	0.013	0.637	0.126	1.411
一般	母数	k	c	k	c	k	c	k	c
	推定値	30.069	-1.398	6.787	-0.566	22.951	-1.495	7.696	-0.553
	s.e	0.633	0.023	0.245	0.032	0.616	0.028	0.301	0.035

従い急激に出現確率が下がっていく様子の説明に適しているのに対し、第二種のパレート分布および一般パレート分布はそれぞれ同じ形状を持ちながら比較的緩やかに出現確率が下がっていく様子をよく説明していることが分かる。また、第二種のパレート分布と一般パレート分布の結果がほとんど一致した。これは、一般パレート分布の母数 c が負の値をとる ($c < 0$) と制約して PDF を整理すると、第二種のパレート分布に一致するためである。両者が一致すること

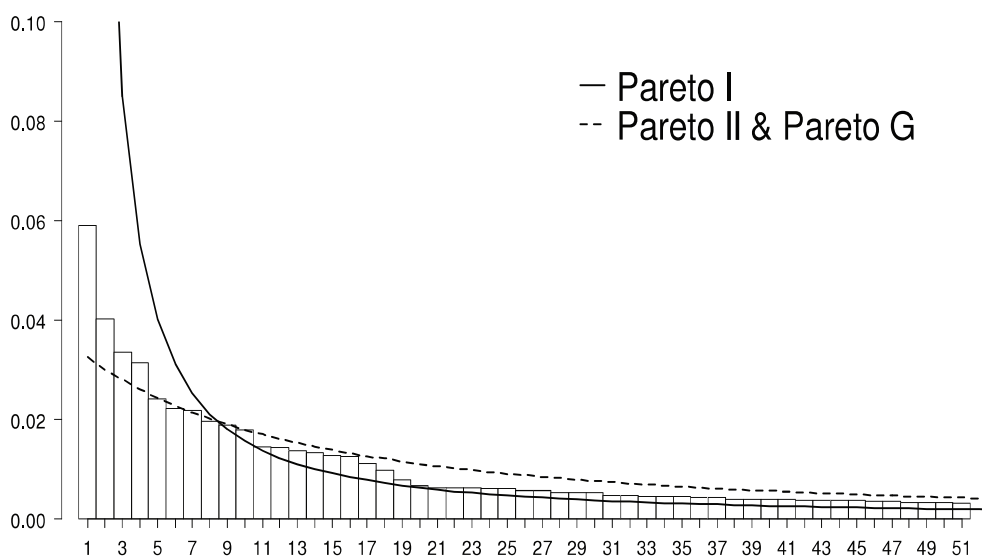


図 4.1 モデルのあてはめ (ブランド C：名詞)

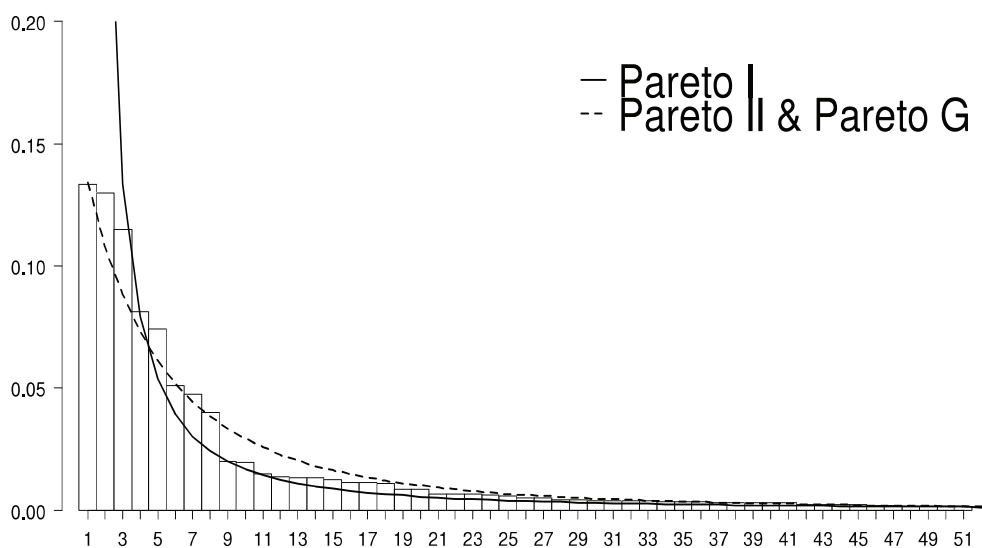


図 4.2 モデルのあてはめ (ブランド C：形容詞)

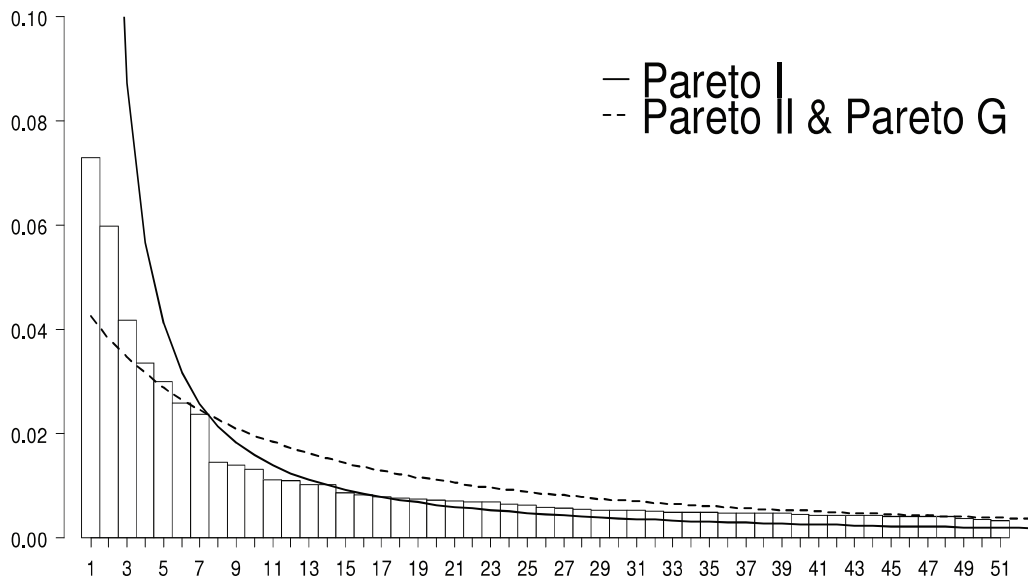


図 4.3 モデルのあてはめ (ブランド D：名詞)

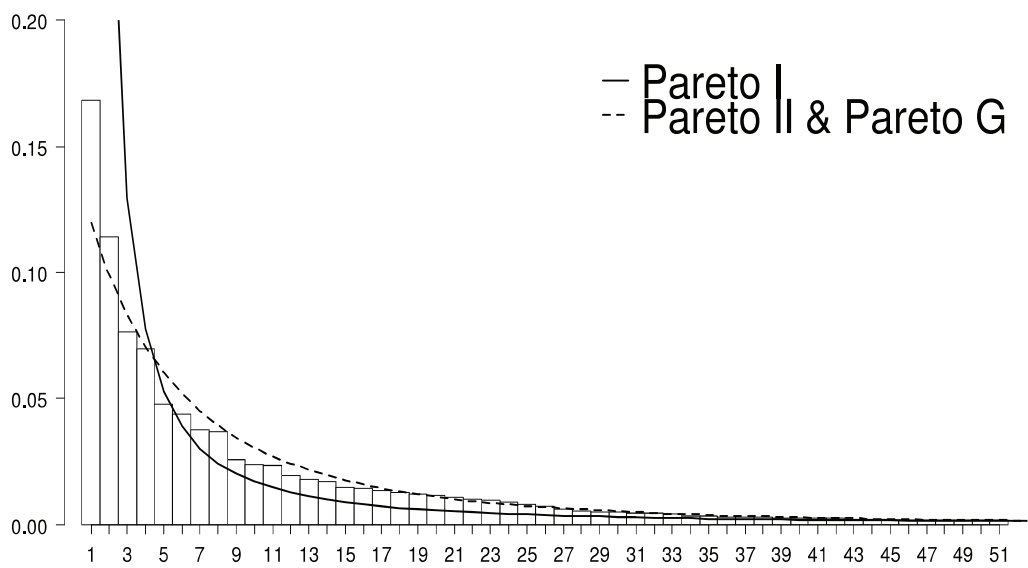


図 4.4 モデルのあてはめ (ブランド D：形容詞)

表 4.3 には各分布の母数の推定値から計算した適合度, DIC (deviance information criterion, Spiegelhalter, Best, Cralin & Linde, 2002 ; 照井, 2010) の比較結果を掲載した。DIC は, その役割として AIC (Akaike information criterion, Akaike, 1974) と同様にモデル比較に用いられる情報量基準の一つである。値が小さい

表 4.3 DIC

モデル	ブランド C		ブランド D	
	名詞	形容詞	名詞	形容詞
第一種	162448.1	14391.4	109995.8	13717.2
第二種	158537.1	14884.6	108747.8	14200.8
一般	158537.1	14884.6	108747.8	14200.8

ほどモデルのデータへの当てはまりがよいとされ、マルコフ連鎖の連鎖要素をそのまま利用して算出できる指標であるため、MCMCを用いた分析と相性が良い(豊田,2008)。表 4.3 の DIC の値の小ささから、名詞については第二種と一般パレート分布が、形容詞については第一種のパレート分布がより単語の頻出具合を説明できていると判断した。

表 4.4 採用した分布とデータ内の語種数, 遭遇率

モデル	ブランド C		ブランド D	
	名詞	形容詞	名詞	形容詞
採用分布	第二・一般	第一	第二・一般	第一
語種数	1694	152	1390	149
遭遇率	0.044	0.062	0.051	0.068

表 4.4 には各品詞における単語の出現モデルとして採用された分布から計算した遭遇率を示した。今回のデータから、ブランド C の名詞は 1694 種、形容詞は 152 種、ブランド D の名詞が 1390 種、形容詞は 149 種確認された。また未知の単語との遭遇率はブランド C の名詞が 0.044、形容詞が 0.062、ブランド D の名詞が 0.051、形容詞が 0.068 となり、最大で 7 パーセント程であることが分かった。これはすなわち、更なる探索を一試行行った(新たなテキストデータが得られた)際に、その中に未知の名詞や形容詞が存在する確率が多くとも 7 パーセント程度であることを示している。

最後に表 4.5 として、今回用いたデータをテキストマイニングして得られた単語の頻出上位 10 位までを示した。11 位から 100 位までの頻出単語までは付録に示した。”固有名詞 1”，”固有名詞 2”とされている単語についてはその単語

から企業名が直接的に判明するものであったため、今回はマスク処理を施した。

表 4.5 テキストマイニングから得られた単語 (頻出上位 10 位)

順位	ブランド C				ブランド D			
	名詞	出現数	形容詞	出現数	名詞	出現数	形容詞	出現数
1	車	806	良い	286	好き	702	楽しい	338
2	企業	550	欲しい	279	夢	575	かわいい	229
3	日本	458	ほしい	247	大好き	402	欲しい	153
4	品質	429	いい	174	子供	323	ほしい	140
5	信頼	329	高い	159	キャラクター	288	高い	96
6	好き	302	よい	109	固有名詞 1	249	多い	88
7	世界	298	多い	102	利用	228	ない	75
8	代表	267	ない	86	大人	139	可愛い	74
9	購入	257	すばらしい	43	度	133	良い	52
10	安心	244	やすい	42	固有名詞 2	126	いい	48

4.5 考察

本研究の目的は、テキストデータから得られる単語の出現確率をモデル化することによって、効率的な自由記述データ収集のエンドポイントを決定するための一助をなすことであった。実在する企業に対する数千単位のデータが分析され、名詞、形容詞の出現頻度をよく説明する分布が決定された。そして未知の単語との遭遇率が計算され、二つの企業に対する自由記述の回答における未知の名詞、形容詞との遭遇率が計算された。最大7パーセントという遭遇率は、残された出現頻度の低い単語を得るのは容易ではないことを意味しており、十分に小さいものとする。よって二つの企業の自由記述の内容は、名詞、形容詞が十分に収集されているという意味から十分に内容が汲みつくされていると判断される。この自由記述から得られる知見は、盤石な基礎に支えられているということができるだろう。

表 4.5 のテキストマイニングの結果からは、ブランド C が品質と信頼に裏打ちされた自動車を販売する、世界に通じ日本を代表するすばらしい企業であることが分かる。ブランド D は大人も子供も楽しめる、可愛いキャラクターが特徴的な夢のある企業であるということができる。遭遇率が十分に小さいこ

とから、これ以上頻出順位を揺るがすような単語が得られることは稀有であると言えよう。

議論すべき点としては、第一に決定されたモデルの形状についてである。今回扱ったデータと各分布との適合度の比較から、名詞については第二種、一般パレート分布が、形容詞については第一種のパレート分布があてはまりが良いと示唆された。しかし表 4.3 の結果から、形容詞の適合度の差は僅かであることが分かる。図 4.1 を見ると、確かに名詞については第二種および一般パレート分布の破線の方が、第一種のパレート分布の実線よりデータを表す棒状グラフにより沿っているように見える。一方、形容詞についても似たような印象が伺える。形容詞については第二種、一般パレート分布が上位 10 位程までの単語の緩やかな頻度の低下を上手く説明しているのに対し、第一種のパレート分布はその後の急激な頻度の低下を上手く説明し、結果、全体として形容詞については第一種のパレート分布が良い適合となったと考える。ただし 30 位の辺りからは、第二種および一般パレート分布の方が当てはまりが良いと考えられる。よって未知の単語との遭遇率を考える今回の研究目的からは、図 4.1 の比較的右端のデータと分布の当てはまりの良さが重要である点も考慮すると、分布の当てはまりの良さの判断基準については今後の課題といえよう。

第二の論点としては今回扱った分布の他にもよりよい単語の出現確率をモデル化できるものはないかという話題が挙げられる。伝統的に格差を分析するパレート分布を用い、実用に際し一定の成果は得られているとは考えられるものの、この可能性はまだ残されているはずである。今後はまた別の種類の自由記述データを検証し、より母数の多い第三種のパレート分布や、ジップ分布等についても比較検討をしていきたい。類似した単語が並ぶために緩やかな出現頻度の分布となった今回の例のように、様々な条件下において適切な分布を決定し、その遭遇率を計算する環境が整備されていけば、今後の自由記述を対象とした研究は益々の発展を遂げて行くだらう。

第5章 Web 文書収集の飽和度の計算と Web 探索

5.1 本章の位置づけ

第5章では、第3章と第4章で提案された捕獲率と遭遇率を用いて、Web上のデータを対象とした研究を行う。まず分析対象として、これまでに扱ってきた自由記述アンケートの回答ではなく、収集されたWeb文書をデータとして用い、手元のデータ内の捕獲率、遭遇率を計算した例を示す。続いて手元の文書内のリンク情報を用いて得られたリンク先のWeb文書を加えることで、さらなる文書の収集を行う方法を示す。そしてランダムにリンク先の文書を選んだ場合や、リンク先のすべてのWeb文書を用いた場合と比較して、この選択したファイルが最も指標的、内容的に妥当であることが述べられる。

第4章の遭遇率を計算する際に最もデータと適合するモデルを選ぶために比較された、3つのパレート分布について本章のWebデータについても比較が行われ、名詞に関して第4章で選ばれた第二種・一般パレート分布が本章でも最もデータに適合している点も確認される。

5.2 目的

現在Web上には無数の文書が存在している。その中には情報源として役立つ文書資料が数多く公開されており、調べたい内容を表すいくつかのキーワードを入力するだけで、膨大な関連資料を入手することができる時代となった。例えば、ある特定の領域に関するWeb文書の収集を考えた場合には、航空宇宙分野であればNASAシソーラス、医療分野であればMESHシソーラス、心理学の分野ではPsycINFO, PsycARTICLES, Psychology & Behavioral Science Collectionなど、専門的な資料が集積された様々なデータベースがWeb上に用意されてい

る。また Web 上には infoseek, Google, msn, Yahoo といった検索エンジンを用いた、Web 上に存在する文書に対する分野を問わない広域な検索システムも存在し、日夜幅広いユーザーに利用されている。

このように、開発者や運営者達の多くの努力によって整備されてきた様々な用途や分野の広狭に応じた Web 文書の検索、分類の手立てを経てユーザーは目的の Web 文書に辿りつくことができる。しかしながら、その Web 文書1つを起点として得られる情報についても、Web 文書の中に非常に多くのリンクが張られている場合があるため、良くも悪くも1人のユーザーが求める情報の量に対して大きい場合が多い。リンクされた複数の文書は往々にして意味を共有するため、リンク関係は Web 文書の分類にとって重要な情報源になりうる (Feldman & Sanger, 2007)。ただしリンク先の Web 文書は必ずしもリンク元の Web 文書と同じ内容を示すものとは限らず、中には広告等の全く内容の異なるリンクが張られている場合や、リンク先のリンク先へと閲覧を進めていくにつれて内容が徐々に変質していく場合も少なくない。このためユーザーは見つけ出した Web 文書からいくつかのリンク先の内容を選択的に閲覧した後に、“探索は十分なされた”と判断して当該の文書に関する情報収集を終えることとなる。

個人的な調べ物の際には、この“探索は十分なされた”という基準は個人的な判断で十分であるものの、Web の内容を分析対象とした調査を計画している場合や、研究仮説を立てる際になるべくしっかりとした情報収集を行いたい場合には、現在自分がその Web 文書に関してどれほどの情報を有しているかを客観的に表す指標の存在があることが望ましい。そのような指標を用いて、現在自身が獲得している情報で当該の Web 文書やその周囲の文書の収集が十分であると判断することができれば、調査者はデータの収集から次の研究段階へと、より統一的な基準を以てスムーズに移行することができる。また、その指標を確認することで、調査結果を閲覧する読者はデータから導かれた結果が盤石な基盤から得られていたことを1つの観点からの傍証として得ることができるため、安心してその成果を読み進めることができる。このため、この指標の開発は Web 文書を分析対象とする場合に非常に有意義となると考える。

Web 文書の内容のうち、多くの部分はテキスト形式で記載されている。テキストはある品詞に属する言葉の集合であるため、名詞に代表されるテキスト内

容をよく表す品詞の被覆具合を鑑みることで、テキスト内容の重複度合について一定の知見が得られると考える。特に名詞は、テキスト内容を具体的に表すキーワードとなると考えられる。このため本稿で提案した、捕獲率や遭遇率といった指標の計算を Web 文書について行うことで、現在までに自身が収集した文書集合にどれだけのまとまりがあるのか、すなわち“探索が十分なされた”かどうかを知ることができると考えた。以上より本章では、特定のテーマについて収集した html 文書や htm 文書、php 文書といった web 上のテキストデータに捕獲率、遭遇率の計算手法を応用し、Web 文書収集の目安として役立てる方法を提案する。

本章の研究は 2 種類に大別される。1 つ目は、収集した Web 文書群を 1 つのテキスト集合 (以降この文書群を種ファイルと呼ぶ) とみなし、これをデータとして捕獲率、遭遇率の計算手法を応用する研究である。調査者が“探索は十分なされた”という基準で集めた Web 文書における、単語の収集の度合いを指標化する試みである。分析例として、大学の研究室 E のホームページ 60 個の文書を種ファイルとみなし、このデータ内における名詞の捕獲率、遭遇率について計算する。

2 つ目は、1 つ目の研究で収集した種ファイルの中核とみなし、その文書群に含まれるリンク先の Web 文書 (以降この文書群を葉ファイルと呼ぶ) から選択した Web 文書を種ファイルに加えることで、捕獲率、遭遇率の指標を改善する研究である。これは 1 つ目の研究で収集した種ファイルの結果から更に関連する Web 文書を収集したいと考えた際に、種ファイルに関連の深い Web 文書を選択して加える効果を吟味する取り組みである。分析例として、1 つ目の研究で用いた研究室 E の 60 個の Web 文書について、その内部にあったリンク情報から得られた 940 個の Web 文書の内のいくつかを選択的に種ファイルに加えることで捕獲率が上昇する例を示す。

5.3 方法

本章では、第 3 章で提案された DeLury 法を用いて捕獲率の計算を行う。ただし前章までに比較して非常に多くのデータを扱うため、3 章のファントム変数

を用いるプログラムでは N の s.e. が算出されない場合がある。このため次の小節で DeLury 法における分散と s.e. の式を導入し、分析の結果プログラムから N の s.e. が算出されなかった場合は直接的に s.e. を計算することとする。なお、第 3 章のファントム変数を用いるプログラムで算出された s.e. と本章の (5.3) 式から直接的に求めた s.e. がほぼ同等の値となることは、次章で確認される。

5.3.1 DeLury 法における分散と s.e.

$i (i = 1, \dots, I)$ を捕獲の回数, N を単語の総種類数を表す資源量, y_i を i 回目の捕獲における新単語数, q を努力量当たりの新単語の得られる確率を示す比例定数, m_i を i 回目の捕獲までに標識のついた単語数とする。すると DeLury 法の分散は, Krebs(1999) や Sokal & Rohlf(1995), Zar(1996) などから以下となる。

$$V[N] = \frac{s^2}{q^2} \left[\frac{1}{I} + \frac{(N - \bar{m}_{i-1})^2}{\sum (m_{i-1} - \bar{m}_{i-1})^2} \right] \quad (5.1)$$

ここで,

$$s^2 = \sum \frac{(y_i - q(N - m_{i-1}))^2}{(I - 2)} \quad (5.2)$$

である。よって N の標準誤差 (s.e.) は以下となる。

$$\text{s.e.} = \sqrt{V[N]} \quad (5.3)$$

先述のように、本節では 3 章と同じ DeLury 法のプログラムで N の推定値を求めるものの、標本数があまりに多くなるため、計算機の問題上 N の分散が出力されない場合がある。その場合には (5.3) 式を用いて直接 N の s.e. を算出し、3 章と同じく以下のように単語の総種類数の 95% 信頼区間の上側限界を利用して捕獲率 C_r を定義する。

$$\hat{C}_r = \min(1, m_I / (\bar{N} + 1.96 \times \text{s.e.})) \quad (5.4)$$

5.4 研究 1：分析の手順

研究 1 では、次の手順を以て分析を進めた。

1. 種ファイルとなる Web 文書群を収集，指定する。
2. 種ファイル内の文書内のタグ¹を除去する。
3. 得られたデータに形態素解析を行い，分析対象とする特定の品詞のみを取り出す。
4. 得られたデータのクリーニング（不要語の削除や同義語の統合）を行う。
5. データについて，得られた順序の効果を打ち消すため，データの順序をランダムに入れ替え，捕獲率の計算を一定回数繰り返す。
6. 得られた単語の出現頻度から，遭遇率を計算する。

まずはじめに種ファイルとして用いた研究室 E(心理学，統計学を専攻する大学の研究室)について，2013 年 3 月 23 日に Web 文書の収集を行った。その結果，この研究室のホームページである 60 個の Web 文書が収集され，これらを種ファイルと考えた。種ファイルからはタグ部分のみ除去した。Web 文書の収集とタグ部分の除去には，巻末の付録に掲載する自作の R のプログラムを用いた。

次に，得られたテキストデータについて形態素解析を実行し，今回はテキスト内から名詞の単語のみを抽出した。続いてデータのクリーニングとして，名詞と判別された単語の中から“)”;”, “-”) (“といった誤判別とみられるものの除外を行った。同義語の統合や不要語の統廃合については，第 3 章同様に，テキストの記述者が微妙な差異を表記に反映していると考えれば両者を異なる意味を持つ単語とみなす必要がある(上田・黒岩・戸谷・豊田, 2005)ことを考慮して，これらの統廃合等は今回の分析では検討しないこととした。また，あまりテキスト内容の収集の程度とは関係がないと考えられる単語として，名詞のうち代名詞(私，彼等)，接尾語(的，化等)，数(一，80 等)，非自立語(こと，ため等)も第 3 章と同様に，今回は分析から除外した。形態素解析を行うテキストマイニングツールには MeCab の R 版のパッケージ RMeCab(石田, 2008)を用い，データのクリーニングは自作の R のプログラムを用いた。

¹(主に Web ページの表示機能を指定するために用いられる記号”<”, ”>”で括られている部分)

最後に、クリーニングを終えたデータを用いて捕獲率と遭遇率の計算を行った。捕獲率はデータの順序をランダムに入れ替えて 100 回計算した結果の平均値を指標として用いた。捕獲単位は、得られたクリーニング後の単語の総数を文書数で割った平均値 ($27100/60=451.451.667$) を切り上げて 452 とした。すなわち今回は、Web ページの平均 1 文書分の名詞数を捕獲単位に設定している。このため得られる捕獲率は、次にあと 1 文書閲覧した場合に得られる名詞のうち、手元のデータ内で既に収集済みである割合を指している。

遭遇率は第 4 章と同様にマルコフ連鎖モンテカルロ (markov chain monte carlo, MCMC; 中妻, 2007; 豊田, 2008) 法によるベイズ推定を用いた。推定には統計解析ソフトウェア R (ver. 2.15.2) のパッケージ”MCMCpack”の関数 MCMCmetrop1R (Martin & Quinn, 2006) を利用した。表 5.1 に分析に用いた MCMC 標本の数をまとめた。第一種のパレート分布の母数の推定には 7000 回のサンプリングを行い、そのはじめの 2500 個の標本をバーンイン期間として破棄し、残りの 4500 個の標本を用いて母数の統計量の事後分布を構成した。第二種のパレート分布と一般パレート分布については 4000 回のサンプリングを行い、はじめの 500 個の標本をバーンイン期間として破棄し、残りの 3500 個の標本を用いて各母数の統計量の事後分布を構成した。

表 5.1 種ファイルの遭遇率計算に用いた MCMC 標本数

	サンプリング数	バーンイン期間
種ファイル：第一種パレート分布	7000	2500
種ファイル：第二種パレート分布	4000	500
種ファイル：一般パレート分布	4000	500

5.5 研究 1：結果と考察

表 5.2 に捕獲率と遭遇率を計算する直前の、クリーニングを終えて分析対象とした単語の個数を示す。種ファイルとして分析された名詞は最終的に 27100 語であった。

表 5.2 種ファイルの単語数

	ファイル数	単語数
種ファイル	60	27100

表 5.3 捕獲率と遭遇率（種ファイルのみ）

捕獲回数	現在の単語数	捕獲単位	N の推定値	N の s.e.	捕獲率 Cr
60	3744	452	4338.022	211.947	0.784

表 5.3 が研究室 E の 60 ファイル分の捕獲率の結果である。種ファイルに関しては捕獲率が 0.784 であることが分かった。これは、研究室 E に関する Web 文書をもう 1 枚閲覧した場合に、そのうちの 78.4% が既に収集済みであるという状態を表している。研究室 E のホームページ内だけでも、当研究室に関して過半数を越える単語が収集済みであると考えることができる。

表 5.4 各モデルでの遭遇率（種ファイルのみ）

	母数 1			母数 2			DIC	遭遇率
	推定値	s.e.	Geweke	推定値	s.e.	Geweke		
第一種パレート分布	0.209	0.001	0.527	—	—	—	400701.6	0.179
第二種パレート分布	0.912	0.013	-1.226	119.590	3.051	-1.361	377966.8	0.042
一般化パレート分布	130.584	1.962	1.700	-1.097	0.016	0.089	377966.8	0.042

表 5.4 は各パレート分布を用いた場合の遭遇率を示している。表 5.4 から、Geweke の指標はすべての母数について ± 1.96 以内に収まっているため、マルコフ連鎖の収束が示された。また DIC の値の低さから、研究 1 の Web 文書についても第一種のパレート分布より第二種・一般パレート分布を用いた方が、よりモデルがデータに適合していることが分かった。そのため、本章でも名詞の出現確率を表すモデルに第二種・一般パレート分布を採用し、このモデルから計算された 0.042 を Web 文書に関する遭遇率と考える。このデータにおける遭遇率は 0.042 と第 4 章同様に十分に低いことから、研究室 E に関する Web 文書をもう 1 枚閲覧した場合に新単語が発見される確率は十分に低いと考えられる。

これらの 60 個の Web 文書だけでも、研究室 E についての情報収集が十分であることが、名詞の捕獲率と遭遇率の観点から示唆された。

表 5.5 得られた単語 (頻出上位 30 位)

順位	種ファイル	頻度	選択ファイル	頻度	100 ファイル	頻度	全ファイル	頻度
1	分析	661	分析	1032	学	1745	年	3578
2	モデル	441	研究	554	科学	1507	月	3332
3	研究	421	モデル	543	工学	1052	日	2729
4	心理	351	学	506	分析	1028	日本	2386
5	学	291	心理	485	一般	832	学	1941
6	データ	283	データ	446	年	668	調査	1913
7	章	267	章	442	統計	660	試験	1718
8	研究者名 1	261	構造	385	化学	641	科学	1665
9	者	248	統計	354	月	630	者	1659
10	構造	228	研究者名 1	345	円	622	大学	1364
11	性	223	年	344	研究	609	分析	1232
12	研究者名 2	220	因子	303	定価	597	情報	1176
13	統計	205	研究者名 2	302	税込	568	留学	1172
14	法	203	者	291	心理	564	研究	1134
15	年	202	性	284	モデル	510	実施	1119
16	因子	201	法	271	データ	494	放送	1118
17	SEM	185	分散	267	章	452	受験	1098
18	理論	170	回	245	シリーズ	446	工学	1067
19	項目	163	月	238	構造	419	企業名 1	1000
20	解析	145	学会	236	日	386	人	931
21	利用	141	解析	234	情報	378	サイト	902
22	分散	138	理論	232	環境	371	回	891
23	反応	135	日本	212	編	363	一般	869
24	発表	133	SEM	210	者	338	利用	834
25	可能	128	共	206	性	336	円	833
26	方法	128	項目	201	法	335	点	793
27	月	122	編著	187	研究者名 1	335	化学	766
28	学会	121	編	169	日本	333	統計	756
29	評価	113	回帰	165	物理	331	Page	719
30	共	113	反応	163	解析	324	等	709

表 5.5 の一番左の“種ファイル”の列に、種ファイルのみを形態素解析した結果、得られた名詞の頻出上位 30 位を示した。この表から、研究室 E を説明するために特徴的なくつかの単語がキーワードとしてリストアップされていることが分かる。研究室 E はデータの分析・解析やモデル・方法の提案といった統計的な分野に主体を置いた心理学に関連する研究室であり、学会発表という言葉

もよく出てくる研究室活動の活発な研究室であることが分かる。また、その言葉の断片から SEM(共分散構造分析) や因子分析, 項目反応理論といった研究室の専門であろう分析法についても推察できる。50%を上回る捕獲率が計算されたことから, この研究室についての Web 文書は単語の種類数推測の観点から名詞が十分に収集されていると判断される。この文書群から得られた解釈は, 盤石な基礎に支えられているといえることができるだろう。

5.6 研究2：分析の手順

研究2では, 次の手順を以て分析を進めた。

1. 種ファイル内のリンク情報から一定数のリンク先文書を葉ファイルとして収集する。
2. 得られた葉ファイル全体に形態素解析を行い, 特定の品詞のみを取り出す。
3. 葉ファイル全体のクリーニング(同義語の統合や不要語の削除)を行う。
4. 得られた葉ファイルのうち, 内容的に種ファイルと関連のあるファイルを選択する。
5. 選択されたすべての葉ファイルを種ファイルに加えたデータについて, 得られた順序の効果を打ち消すため, データの順序をランダムに入れ替え, 捕獲率の計算を一定回数繰り返す。
6. 得られた単語の出現頻度から, 遭遇率を計算する。

本研究では, 種ファイル内にあったリンク情報からリンク先の Web 文書を種ファイルとの合計が 1000 個になるように 940 個収集し, この中から日本語を主な言語とする 451 個の Web 文書を分析対象とした。これは, あまり多くのリンク先の Web 文書を取得してしまうと, その中にリンク先の更にリンク先の内容が多く含まれ, 種ファイルとの内容が大きく変わってってしまうことを考慮した上で, これ以上先の Web 文書の内容に種ファイルを補うものは少ないと考え, 十分な探索範囲であると想定したためである。

Web 文書の収集は研究 1 と同日の 2013 年 3 月 23 日に行った。リンクの検索順序に関しては、1. より先に閲覧したページからリンクしている Web 文書である、2. よりページの上部にリンクが張られている Web 文書、3. 何度もリンクが張られている Web 文書であることの 3 点から検索を優先するプログラムを用いた。得られた文書については、研究 1 同様に文書中に含まれるタグ部分のみ除去した。Web 文書の収集とタグ部分の除去に用いたプログラムを巻末の付録に掲載する。

次に得られた葉ファイルについて形態素解析を実行し、テキスト内から名詞の単語のみを抽出した。そして研究 1 と同様にデータのクリーニングを行い、同義語等の統廃合は行わなかった。形態素解析を行うテキストマイニングツールには MeCab の R 版のパッケージ RMeCab を、データのクリーニングは自作の R のプログラムを用いた。最後に、クリーニングを終えたデータを用いて捕獲率と遭遇率の計算を行った。捕獲率の計算に当たっては、得られた葉ファイルから内容的に種ファイルと関連のある Web 文書を選択し、それらを種ファイルに加えてデータの順序を入れ替えて、一定回数計算した。

また、分析には Web 文書の追加を行ったことによる捕獲率や遭遇率の結果の違いを比較するために、4 つのデータを用いた。1 つ目は、得られた Web 文書から選択を行った、研究 2 の提案手法である“選択ファイル”である。

2 つ目は、選択したファイルと同じ個数の単語を 451 個の葉ファイルからランダムに取り出してきたデータで、これを“ランダムファイル”と呼ぶ。同じ大きさのデータを用いて、選択を行った効果を検討するためのデータである。

3 つ目は、リンク先の Web 文書を得られた順に 100 個用いて種ファイルに加えたデータで、これを“100 ファイル”と呼ぶ。次のすべてのデータを用いたファイルと比較して、なるべく種ファイルに近いリンク先であった Web 文書を一括収集した場合の効果を検討するためのデータである。

4 つ目は、リンク先の 451 個の Web 文書をすべて用いたデータで、これを“全ファイル”と呼ぶ。選択を行うことを気にせずに、リンク先の文書をフルに利用した場合の結果を示す。

比較のため、これら 4 つのデータの捕獲単位は研究 1 と同じ 452 とした。捕獲率はデータの順序をランダムに入れ替えて 100 回計算した結果の平均値を指

標として用いた。

遭遇率は研究1と同様にマルコフ連鎖モンテカルロ法によるベイズ推定を用いて計算した。表5.6に、分析に用いたMCMC標本の数をまとめた。

表 5.6 葉ファイルの遭遇率計算に用いた MCMC 標本数

	サンプリング数	バーンイン期間
選択ファイル：第一種パレート分布	6500	3500
選択ファイル：第二種パレート分布	2500	500
選択ファイル：一般パレート分布	1200	500
ランダムファイル：第一種パレート分布	6500	3500
ランダムファイル：第二種パレート分布	3000	500
ランダムファイル：一般パレート分布	3500	500
100 ファイル：第一種パレート分布	5500	4500
100 ファイル：第二種パレート分布	5500	3500
100 ファイル：一般パレート分布	5500	3500
全ファイル：第一種パレート分布	7000	6000
全ファイル：第二種パレート分布	5500	3500
全ファイル：一般パレート分布	5500	3500

5.7 研究2：結果と考察

表5.7に捕獲率と遭遇率を計算する直前の、クリーニングを終えて分析対象とした各ファイルの単語の合計個数を示した。種ファイルから得られた451個のWeb文書は21の企業のホームページ、4人の個人ホームページからなっており、最終的にその中から201992語の名詞のデータが得られた。研究室Eに関連する文書として選択したファイルは25個、13437語あり、うち15個が研究室Eの出版した書籍に関するページ、10個が研究室E卒業者のホームページであった。これらのファイルのうち、種ファイルからの直接のリンクがあった最後のWeb文書は48番目に検索されており、種ファイルとは一番遠い順番で選択したリンク先のWeb文書は132番目に検索、取得されていた。

一方、内容的に研究室 E とは直接関連のない文書として選択しなかったファイルは 426 個、188555 語存在した。また、リンク先の Web 文書を検索順に 100 個取得した 100 ファイルの中には 55489 語あった。始めから数えて 500 個分までの各葉ファイルの概要について付録に掲載する。

表 5.7 葉ファイルの単語数

	ファイル数	単語数
種ファイル	60	27100
選択したファイル	25	13437
選択しなかったファイル	426	188555
計	511	229092

表 5.8 捕獲率と遭遇率 (種ファイル+葉ファイル)

	捕獲回数	現在の単語数	捕獲単位	N の推定値	N の s.e.	捕獲率 Cr
選択ファイル	90	4731	452	5155.363	186.561	0.861
ランダムファイル	90	5940.8	452	6766.680	258.813	0.817
100 ファイル	183	8421	452	9127.785	230.982	0.882
全ファイル	507	14675	452	14939.500	216.674	0.955

表 5.8 に各ファイルから計算した捕獲率の結果を示す。選択ファイルとランダムファイルが約 15000 語の単語数であったため、捕獲回数が 15000 語を捕獲単位の 452 語で割った 30 回程度増加している一方、100 ファイルは約 55000 個の単語がデータとして加わったため 180 回程の、全ファイルは約 220000 語あったため 500 回程の捕獲回数となった。

同じデータ数であった選択ファイルとランダムファイルを比較すると、ランダムファイル内で得られていた単語数を表す“現在の単語数”が選択ファイルより非常に多いことが分かる。これは選択ファイル内の単語の種類が、より種ファイル内の単語に被覆している様子を表している。また選択ファイルに比較してランダムファイルの N の推定値の s.e. が大きく、捕獲率が低い結果となっていた。ここから、内容を吟味して選択した選択ファイルを種ファイルに加えた効果が伺える。

100 ファイルと全ファイルは、捕獲率の値が選択ファイルより高かった。これは、多くのデータを加えていくことによってより捕獲率に値が上昇しやすい性質があることを示唆している。

表 5.9 各モデルでの遭遇率（葉ファイルを加えた場合）

	母数 1			母数 2			DIC	遭遇率
	推定値	s.e.	Geweke	推定値	s.e.	Geweke		
選択：第一種	0.203	0.001	0.878	—	—	—	609366	0.180
選択：第二種	0.822	0.008	-1.163	106.912	2.124	-1.253	573397	0.044
選択：一般	129.822	1.677	0.658	-1.207	0.014	-1.690	573397	0.043
ラン：第一種	0.188	0.001	0.456	—	—	—	641818	0.194
ラン：第二種	0.863	0.010	1.223	168.805	3.623	3.623	603154	0.045
ラン：一般	196.875	2.600	1.521	1.163	0.014	0.014	603154	0.045
100：第一種	0.195	0.001	0.151	—	—	—	1284540	0.172
100：第二種	0.746	0.005	-1.390	112.679	1.646	-1.173	1216423	0.040
100：一般	151.182	1.362	0.763	-1.352	0.010	0.715	1216413	0.041
全：第一種	0.186	0.000	1.272	—	—	—	3698628	0.168
全：第二種	0.770	0.003	-1.530	154.251	1.300	-1.385	3481916	0.030
全：一般	200.661	1.037	-1.214	-1.300	0.006	0.131	3481916	0.030

表 5.9 は、選択ファイル（選択）、ランダム選択（ラン）、100 ファイル（100）、全ファイル（全）の遭遇率に関する結果である。Geweke の指標はすべての母数について ± 1.96 以内に収まっているため、マルコフ連鎖の収束が示された。また DIC の値の低さから、研究 2 の Web 文書についても第一種のパレート分布より第二種・一般パレート分布を用いた方が、よりモデルがデータに適合していることが分かった。

遭遇率については、選択ファイルはランダムファイルよりは小さくなっていたものの、種ファイルのみを用いた研究 1 の表 5.1 よりは値が若干大きくなっていた。このため同じ大きさのデータを用いるならば、ランダムに文書を選択していくよりも、内容の関連性から文書を選択していく方がより内容的にまとまった文書が得られることが期待できる。一方、100 ファイルや全ファイルの遭遇率は研究 1 の種ファイルのみの値より小さくなっていた。

表 5.5 の左から 2 列目以降に研究 2 で使用したファイルを形態素解析した結果、得られた名詞の頻出上位 30 位を示した。この表から、種ファイルと選択ファイルの上位の単語にそれ程相違がない一方、100 ファイル、全ファイルとなるに

従ってファイル内の頻出単語が種ファイルと大きく異なっていく様子が分かる。これはリンク先や、リンク先のさらにリンク先の多量の Web 文書のテキスト内容に、ファイル全体が強く影響されていく状態を示している。種ファイルの内容をさらに深く知ろうとする際には、この内容の大きな変化は芳しい結果ではない。また、ランダムファイルについても全ファイルの中から選択ファイルの語数だけランダムに単語を集めたファイルであるため、選択ファイルと全ファイルの間に位置するような頻出単語の組成であると考えられ、内容的には選択ファイルの方がランダムファイルより、より種ファイルに近いと考えられる。

選択ファイルの単語は種ファイルと内容的にそれ程相違がなく、かつ頻出単語の出現度数が種ファイルより多くなっていることから、選択ファイルは種ファイルの単語の内容を考慮しながら、比較的適切に語彙を増やしていることが分かる。よって今回提示した4つのデータの中では、総合的に選択ファイルを用いることが良いと考察される。

選択ファイルを用いた場合、種ファイルに加えて捕獲率を10%程度上昇させることができた。今回の適用例での種ファイルは研究室Eのホームページであり、葉ファイルはその周囲のリンク先の Web 文書であることから、種ファイルは研究室内部の人間が自分達の研究室活動について述べたもの、葉ファイルは卒業生や共同研究者、当研究室と関連の深い企業等、その研究室を一步外からの視点で述べたものと立て分けることができる。表5.5の30位付近に“編著”、“著”というキーワードが現れているのは、研究室Eが対外的に、出版関係に強い魅力を持っている側面があることを示していると考えられる。

5.8 考察

本章の目的は、特定のテーマについて収集した html 文書や htm 文書、php 文書といった web 上のテキストデータに捕獲率、遭遇率の計算手法を応用し、Web 文書収集の目安として役立つ方法を提案することであった。この目的を達成するために2つの研究が行われた。

研究1では、収集した Web 文書群を1つのテキスト集合とみなし、これをデータとして捕獲率、遭遇率の計算手法を応用した。適用例として研究室Eのホー

ムページである 60 個の Web 文書の名詞について分析がなされ、70%を越える捕獲率と、4%程の遭遇率の小ささから、これらの文書だけでも Web 文書の収集が十分であることが、名詞の捕獲率、遭遇率の観点から示唆された。

研究2では、1つ目の研究で収集した Web 文書群を種ファイルとして、その文書群に含まれるリンク先の Web 文書から収集していく手続きについて提案した。表 5.5 から数値的には全選択ファイルは得られている捕獲率が最も大きく、遭遇率も小さくなっていたものの、表 5.4 の内容から種ファイルとは内容的に大きく変容したデータとなっていたことが分かった。そして、単純にすべてのリンク先の文書を選ぶより、またランダムにリンク先の文書を選んでいくよりテキスト内容を吟味して文書を選択した方が、より効率的に内容のまとまった Web 文書を収集できることが確認された。

また2つの研究からは、遭遇率を計算する上で第4章で企業アンケートの自由記述データに適合していた第二種、一般パレート分布が、Web 文書に対しても最も当てはまりがよいことが示された。名詞の出現頻度に関しては、やはり第二種、一般パレート分布の当てはまりがよいと考えられる。

本手法の Web 文書への応用に関する注意点が2点ある。1点目は、Web 文書は第4章までで扱ってきた企業調査のアンケートより内容の変化が早いことが挙げられる。このため、データ収集を行った日時について報告されることが望ましいと考えられる。

2点目は、捕獲率と遭遇率の性質についてである。文書の内容を吟味せずにデータを増やしていても、捕獲率や遭遇率の値が改善されてしまう場合があることが今回の例から示唆された。第4章までで提案されてきた方法で対象としていた自由記述データは、質問内容が明確であり、内容に関しても質問の意図に応えたものであったために、質問の内容が変わらない限りデータを収集し続けてもこの問題は起こり難いと考えられる。また今回の研究1のように、収集を終えた Web 文書内における捕獲率、遭遇率を確認したい場合は、文書内容が既に自身の問いに応えるように収集されているために、この問題の対象とはならない。しかしながら今回の研究2で収集したリンク先の Web 文書のように、必ずしもすべての文書が自身の問いに応えたものあるとは限らない場合には、得られた内容の吟味についてもデータの収集、選択と共に行われることが望ま

しい。

Webを用いた調べ物では、今回の例のように1つのテーマに関して最も本質的なWeb文書がいつもあるとは限らない。例えば“回帰分析”とは何か，“新商品の評判はどうか”といった、複数のWeb文書を網羅的に閲覧して情報を収集する方が一般的なユーザーのWebの利用の仕方として自然な場合も少なくない。GoogleやYahooといった検索エンジンを用いた結果、検索の上位に現れた文書集合を用いて捕獲率を計算していくような応用例の提示や、捕獲率や遭遇率を用いたより自動的で効率的な文書収集の方法の提案については、今後の課題としていきたい。

第6章 授業評価における知見収集の飽和度

6.1 本章の位置づけ

第6章では、第2章と第3章で提案された捕獲率を用いて、授業評価のデータを対象とした研究を行う。得られた83名分の授業評価データから、まず第2章と同様にKJ法を用いて知見を収集する。続いてSchnabel法を用いた知見の総種類数の結果を示し、捕獲率の計算を試みる。

次に、得られた知見を用いてコレスポネンス分析を行い、類似する回答傾向を持っていた知見をいくつかの群に分類する。そしてその知見群を用いて決定木、自己組織化マップ、関連規則による分析を行い、所属した研究室の違いによる回答傾向や、性別の違いによる回答傾向について考察する。

また副次的なテーマとして、前章までを振り返り、提案してきた方法についての検証を2つ行うこととする。1つ目は、第3章のDeLury法を用いた知見の総種類数の推定結果についても算出し、Schnabel法、DeLury法の2つの方法を用いた結果を比較、検討する。さらに2つ目として、DeLury法について、第2章で提案したファントム変数を用いた方法で出力されるs.e.と、第5章に記載した N の分散の数式から計算したs.e.の比較についても行い、両者の結果に相違がみられるか確認する。

6.2 目的

Spencer & Flyr (1992)によれば、最初の教師に対する評価尺度は1915年の出版とされている。また生徒が教師に行った授業評価に関する研究はRemmers(1928, 1930; Brandenburg & Remmers, 1927; Remmers & Brandenburg, 1927)まで遡る。このように1920年代までに始まった授業評価の研究は1970年代に最盛期を迎

え (Centra, 1993), 中には生徒の手による評価を信用できないという意見があるものの (Aleamoni, 1981), 概ね多くの研究者が授業評価を妥当で信用に足り、価値のあるものと位置付けている (Wachel, 1998)。授業評価に関する研究は、評価者が匿名であることに関する研究 (Feldman, 1979; Blunt, 1991) や評価者となるクラスメイトの人数の大きさに関する研究 (Feldman, 1978), 評価される教師の性別の違いによる効果の研究等 (Basow, 1994), 授業評価に影響する様々な要因や、それに伴う評価の信頼性、妥当性を検討したものが多い。

日本においても、文部科学省 (2009) の発表では国内の総大学の 80% に当たる 603 大学が学生による授業評価の結果を授業改善に反映するために組織的取り組みを行っており、2007 年の 527 校、2008 年の 582 校と比較して授業評価を導入する大学数が増えていることが述べられている。他にも学生による授業評価のあり方を検討した松尾・近藤 (2005) や、学生による授業評価を実施した教員がどの程度授業評価に信頼を置いているかを調査した安岡・及川・吉川・山本・高野・光澤・香取 (1994) の研究、評価者である学生の評定バイアスや学生の心理的特性と授業評価との関連性を検討した藤田 (2005) 等、様々な研究・検討が国内でも行われている。このように、授業評価に関する関心は国内外で高いといえる。

授業評価アンケートの質問形式においてもプリコード形式の回答を求める質問の他に、自由回答形式の質問項目が存在する。例えば“先生の話し方はどうでしたか”という質問に対して、1. 大変良かった、2. 良かった、3. 良くも悪くもなかった、4. 悪かった、5. 大変悪かった、といった選択肢から、自身の所感に最も合致したものを選ぶ形式が前者であり、設けられた空欄に自身の所感を記述する形式が後者である。授業に関わってきた立場から授業評価の要点を絞って概説した川口 (2002) や、オリジナルのアンケートによる複数の情報源を用いて自身が担当する科目に関する授業評価の結果を分析した秋山 (2005) の研究等、多くの研究に用いられる授業評価アンケートの中に自由記述形式の質問項目が加えられている様子がみられる。

本章では、自由回答データから次年度の授業改善に役立つ知見を効果的に収集する方法についての提案を行うこととする。授業評価アンケートの内容が、得られた枚数の中で十分に収集し尽くされているかを検討することができれば、

自由回答項目の結果を分析する有効な手段となり得ると考えられる。このため、まず自由回答形式で得られたアンケートから知見を分析対象として捕獲率の算出を試み、自由回答の収集の程度について確認を行う。

次に、得られた知見についてコレスポネンス分析を行い、同様な回答傾向を示した知見を知見群としてまとめ、要約する。そしてこれらの知見群に決定木、自己組織化マップ、連関規則の3つの分析手法を応用し、どのような知見を呈した回答者が、その後どの研究室に属したか、その傾向を観察する。すなわち本章では、自由回答形式のアンケートから十分な量の知見を収集し、それらを応用してさらに踏み込んだ分析を行うことを目的とする。

6.3 方法

本章では、第1章で提案された Schnabel 法を用いて捕獲率の計算を行う。ただし得られた知見の順序の効果を打ち消すため、回答をランダムに100回並べ替えて計算を行った平均値を結果として示すこととする。捕獲単位としてまとめる枚数は3枚とした。すなわち捕獲回数は $83/3 = 28$ 回としたデータを用いて計算を行う。

また比較のため、第3章で提案された DeLury 法を用いて捕獲率の計算を行った結果を示し、2つの方法による知見の総種類数の推定結果について考察する。

6.3.1 用いたデータ

本章ではデータとして、私立大学における心理統計学の授業“授業F”に対する授業評価の回答データを用いた。この授業は学部生の第2学年で受講する、通年で、週2時間、合計30回分(前期15回、後期15回)の必修科目であった。毎週1時間目には教員と共に統計解析ソフトウェア R (Ihaka & Gentleman, 1996) を用いたプログラミングの実習を行っていた。ただし教室の定員数の事情から1時間目は教員のいる教室と、音声と画像を飛ばして授業を行う教室の2部屋に分かれて生徒は受講していた。また、これらの教室は生徒の所属する班番号で週毎に交互に入れ替えられていた。続いて2時間目には統計理論の講義を教

員がパワーポイントを提示しつつ行う形式の授業であり、必要に応じて補助資料のプリントを配布することもあった。

1時間目の実習の授業では毎回次週までが期限となる宿題(作成したスクリプトを利用して自身で取ったデータの分析を行うものや、統計用語を調べて書いてくるといった内容が多かった)が用意されていた。2時間目の講義では授業終了後30分までを提出の目安とする講義内容に関するレポート(これを“授業F”では“授業内レポート”と呼んでいた)を課題として提出を求めている。

アンケートは1年間を通して受講した83名の生徒(うち“授業F”が必修である生徒80名、外部の聴講生である生徒3名)に対して全3項目から構成されており、第1項目が1時間目に関する、第2項目が2時間目に関する教材の質、授業の進度、宿題の内容、難易度、その他実習に関して、なるべく教材の改善に結びつく視点での回答を求めた自由記述形式の質問項目となっていた。第3項目はその他の授業に対する感想についての質問であった。これらの質問文については付録に掲載する。生徒にはネガティブな回答による成績への影響は一切ないことを説明した上で、12ポイントの文字サイズに換算して合計約400文字から800文字程度の空欄に回答を求め、これら3項目の内容から知見を抽出した。

6.3.2 データの加工方法

第2章と同様に、自由記述×知見マトリクスを作成する。

1. 回答を1枚読むごとに、授業評価として取り上げるべき新出の知見があるか否かを判定する。新知見か否かの判断は、複数名の合議の下、全員が新知見であるとの意見が一致したものを新知見とする。既出の場合は知見の列に1を立て、新出の場合は列を新たに作って1を立てる。
2. 20枚の回答を読んだ段階で、知見のカテゴリの統廃合を行い、再びコード化する。
3. 40枚の回答を読んだ段階で、知見のカテゴリの統廃合を行い、再びコード化する。
4. 回答を3枚読むたびに、知見数と捕獲率を計算する。

授業評価アンケートの文章のうち、授業評価として取り上げるべきか否かの判断および新知見として取り上げるべきか否かの判断は、“授業F”に携わった3名（教員1名、すべての授業を担当したティーチング・アシスタント (TA) の大学院生2名）の合議によって行われた。

6.3.3 得られた知見の分析方法

得られた知見について、まず収集した83名分の自由記述で収集が十分であったかどうかを捕獲率の計算によって確認する。ただし本章の場合、第2章よりも自由記述の枚数が少ないため、第2章のように相当多数回の捕獲は行っていない。このため(2.4)式においてラグの回数を0回として分析を行う。この場合 $\hat{N} = \hat{N}$ となるため、

$$\hat{C}r = \min(1, m_I / (\hat{N} + 1.96 \times \sqrt{V[\hat{N}_i]})) \quad (6.1)$$

を捕獲率の指標として分析を行う。ラグの回数を0とした時に $\hat{N} = \hat{N}$ となることの証明は付録に示した。

次にこの指標を用い、捕獲率の値が過半数の0.5以上であった場合に収集は十分であったとみなし、得られた知見を利用してさらなる授業評価の分析を行う。分析対象は必修科目を受講した回答者のうち、次年度に心理学の研究室に配属された回答者と、その回答者から得られた知見とする。

まず、回答者の現在の所属先の研究室の情報と得られた知見をデータとしてコレスポネンス分析を行い、アンケートの回答傾向と各研究室の所属傾向について観察し、類似した回答傾向にある知見をいくつかの知見群としてまとめる。次に回答者の所属先の研究室と性別の情報を基準変数として、まとめられた各知見群を予測変数として決定木、自己組織化マップ、関連規則の3つのデータマイニング手法を用い、これらの変数から有用なルールの抽出を行う。そして得られたルールから、回答傾向による各研究室への所属傾向を考察し、様々な研究室のニーズに応えた授業改善方法の提案を試みる。

6.4 結果

6.4.1 “授業F”の知見

表 6.1 に “授業 F” について収集された 53 個の知見を示した。文章の前に表記している数字が便宜的に振った知見の番号であり，数字の後ろの文章が知見の内容である。また “授業 F” が必修である生徒 80 名からは知見 1 から 50 まで，外部の聴講生である生徒 3 名からは知見 1 から 53 までの内容の知見が得られた。

表 6.1 得られた知見

1. 前期の教科書は丁寧だった 2. 後期の教科書は簡潔だった 3. 教科書の用紙は縦向きの方が読みやすい 4. 後期の宿題は簡単だった 5. 授業内レポートを書く時間になったときにレポート用紙を配るべき 6. 授業の開始当初は苦手意識が強かった 7.1 時間目と 2 時間目の授業内容がリンクしていて良かった 8. 授業の進度が適切だった 9. 授業内レポートで手計算をしなければならなかったのは嫌だった 10. 今まで持っていなかった観点や知識を得ることが出来た 11. 教材に不備があった 12. 具体例があったため理解しやすかった 13.2 時間目の授業では毎回補助資料があった方がいい 14. 自分で実験を発案するというテーマ・レポートは良かった 15. 宿題・授業内レポートの採点基準が分からず怖かった 16. 宿題・授業内レポートの講評・フィードバックが欲しかった 17. 授業内レポートは理解に貢献していた 18. 身近な疑問・データが題材になっていて良かった 19. 身近な題材に加えて、心理学的な題材も混ざっていて良かった 20.1 時間目と 2 時間目の内容を逆にした方が良い 21. 授業内レポートをする時間が短い 22. 予習をすることをもっと促した方がいい 23. 自分で作成した同じデータを宿題に繰り返し利用するのは良い 24. 授業内レポートの原本またはコピーを手元に残したい 25. 共分散分析の宿題で回帰直線の引き方が分からない 26. 実際にデータを取らないといけない課題がやや面倒だったが面白かった 27.R の教材が分かりづらかった 28. 宿題の負担の軽重にばらつきがあった 29. 研究室の紹介が良かった 30. 宿題の部分と教科書の部分の pdf を分けてほしい 31.TA が優しい 32. 統計用語の説明が難しい 33. 次回の範囲の教材を使わないでほしい 34. 自分で作成した有意差の出ないデータを宿題として使い続けるのは辛い 35. この授業以外の心理学の演習の授業に活かせるカリキュラムになっていた 36. 定義・統計用語の説明を書かせる宿題は良い 37. 授業中に時折入る雑談が良かった 38. 呈示用のパワーポイント資料のレジメが欲しい 39. 授業が進度が速い 40. 統計用語の説明の宿題は良くない 41. 実際の研究例や具体例、解釈例をもっと出してほしかった 42. 複数のデータを用いる宿題のとき、友達からデータを貰うのが辛かった 43. 選択式の小テストを毎週実施し、復習させてほしい 44.pdf のスクリプトをコピー&ペーストできないようにした方がいい 45. 後期の方が授業内容が難しかった 46. 授業内レポートを書く時間が長い 47. 抽象的・理論的な説明をもっと増やしてほしい 48.1 時間目の授業でも授業内レポートを出してほしい 49. 教員のいない方の部屋はうるさい 50. 複数のデータを用いる宿題のとき、友達とデータを交換するのは良い 51. 具体例に興味を持ってない 52.R 以外のソフトにも触れてほしかった 53. 授業内レポートの計算問題が良かった

6.4.2 Schnabel 法による捕獲率の計算結果

表 6.2 が、83 枚の回答を 3 枚毎にまとめて捕獲率を計算した、28 回分の計算結果である。ただし表の数値は第 2 章と異なり、回答の順序をランダムに並べ替え、100 回計算した平均値を示している。“捕獲回数”が 1 回目から 28 回目までの捕獲回における結果を、“捕獲率 C_r ”が当該の捕獲回における捕獲率、“ \hat{N} ”が総知見数の推定値、“ m_i ”が i 回目の捕獲回において既知となっている知見数、“上側 95%”が \hat{N} の上側 95% 推定値を、“s.e.”が \hat{N} の標準誤差を示している。

この表から捕獲回数が多くなるにつれ、捕獲率が上昇し、s.e. が小さくなっていく様子が伺える。どのような順序で 83 枚の自由回答が得られたとしても、およそ 8 回目、24 人分の授業評価アンケートを読んだ時点で総知見数の 80% 近い知見が得られていたことが分かった。そして最終的に 28 回の捕獲による捕獲率は 0.930 と、これらの 53 個の知見で総知見数の 90% 以上の知見を網羅していることが分かった。

6.4.3 DeLury 法による捕獲率の計算結果

表 6.3 が、DeLury 法による捕獲率の計算結果である。こちらの結果についても捕獲単位は 3 枚に設定し、回答の順序をランダムに並べ替え、100 回計算した平均値を示している。“捕獲回数”が知見の収集を行った捕獲数の合計、“現在の知見数”が手元のデータ全体の知見数、“捕獲単位”が自由回答を何枚ずつまとめて計算を行うかの枚数、“ \hat{N} ”が \hat{N} の推定値、“s.e.”が第 3 章同様にファントム変数を用いた場合の \hat{N} の標準誤差の推定値、捕獲率 C_r が DeLury 法を用いた場合の捕獲率の計算結果を示している。

この表から \hat{N} の推定値に関して先の Schnabel 法を用いた場合の推定値 54.712 と DeLury 法を用い場合の推定値 52.802 が数値的に大きな差が見られないことが分かる。ただし誤差に関しては DeLury 法の方が大きく、それゆえ 95% 上側信頼限界を用いた捕獲率の値が、Schnabel 法より DeLury 法の方が小さくなっていった。ただし DeLury 法の結果でも捕獲率は 90% を超えており、53 個の知見で授業評価に関する総知見数の 9 割以上の種類数を網羅していることが分かった。

表 6.4 の s.e.1 が、第 2 章で提案したファントム変数を用いた DeLury 法による

表 6.2 Schnabel 法による \hat{N} の推定の推移

捕獲回数	捕獲率 C_r	\hat{N}	m_i	上側 95%	s.e.
1	0	0	0	0	0
2	0.257	26.620	10.300	45.067	9.412
3	0.379	32.513	16.790	50.239	9.044
4	0.486	34.144	21.730	48.641	7.396
5	0.545	36.213	25.490	49.685	6.873
6	0.593	38.649	28.450	51.479	6.546
7	0.651	39.621	31.130	50.821	5.714
8	0.690	40.663	33.330	50.884	5.215
9	0.718	41.605	35.150	51.005	4.796
10	0.736	42.905	36.740	52.154	4.719
11	0.729	44.761	38.160	54.577	5.008
12	0.745	45.761	39.630	55.152	4.791
13	0.797	45.624	41.000	53.063	3.795
14	0.804	46.884	42.070	54.521	3.896
15	0.807	47.881	43.090	55.337	3.804
16	0.825	48.420	44.130	55.206	3.462
17	0.845	48.932	45.100	55.123	3.158
18	0.854	49.731	45.930	55.791	3.092
19	0.857	50.389	46.690	56.246	2.988
20	0.864	50.845	47.500	56.450	2.860
21	0.854	52.164	48.210	58.357	3.160
22	0.885	52.098	49.030	57.001	2.502
23	0.865	53.073	49.670	58.899	2.973
24	0.879	53.657	50.350	58.969	2.710
25	0.863	54.362	51.020	60.300	3.030
26	0.889	54.754	51.710	59.813	2.581
27	0.910	54.616	52.270	58.725	2.096
28	0.930	54.712	52.710	58.207	1.783

表 6.3 DeLury 法による \hat{N} の推定値

捕獲回数	現在の知見数	捕獲単位	\hat{N}	s.e.	捕獲率 C_r
28	53	3	52.802	2.890	0.907

表 6.4 s.e. の推定値の比較

推定回数	\hat{N}	s.e.1	s.e.2
1	56.32321	3.758572	3.805264
2	53.02447	2.364790	2.394166
3	54.49769	3.512512	3.556148
4	52.55382	3.351309	3.392942
5	56.30389	5.248544	5.313746
6	51.19959	2.606361	2.638740
7	53.84727	3.338732	3.380209
8	53.87739	1.826149	1.848835
9	54.93203	3.535297	3.579216
10	55.80398	4.184641	4.236626

s.e. の出力結果であり，s.e.2 が第 5 章に掲載した DeLury 法の分散の数式から算出した s.e. の計算結果である。両者を比較すると， \hat{N} の推定値に対してほぼ同様な値を導き出していることが分かった。このため，どちらの結果を用いても捕獲率の計算結果には大きな相違がないことが示唆された。推定回数の 50 回目までの比較結果については付録に掲載する。

6.4.4 コレスポネンス分析の結果と解釈

回答者のうち、次年度に心理学の研究室に配属された回答者 80 名と、その回答者から得られた知見 1 から 50 までを分析対象としてコレスポネンス分析を行った。図 6.1 が、コレスポネンス分析の結果を示したバイプロットである。図中の十字が (0,0) の地点を、濃い字で描かれた“A”～“I”までが必修科目を受けた回答者が次年度に配属された 9 つの研究室を、薄い字で描かれた“c1”～“c50”が知見番号 1 から 50 までを表している。図 6.1 からは、研究室 E と H が布置された座標の近さから、その他の研究室に比べて類似した項目の回答傾向にあり、“授業 F”について同様な意見を持っていたことが分かる。また研究室 A は、その他の研究室と大きく離れた独自の意見を持っていたことが伺える。

図 6.2 が、図 6.1 をもとに研究室の違いが明白となるように項目を群分けした図である。群分けの結果をまとめたものを表 6.5 にまとめる。

表 6.5 自己組織化マップの分類精度

群	属する知見番号	便宜的な群名
W1	c1, c3	肯定型
W2	c2, c7, c8, c13, c23, c26, c30, c36, c49	達成型
W3	c4, c11, c31, c35, c40, c41	活用型
W4	c5, c43, c50	課題型
W5	c6, c16, c17, c24, c28, c29	努力型
W6	c9, c33	指摘型
W7	c10, c37	成果型
W8	c15, c21, c32, c42, c47	途上型
W9	c19, c48	興味型
W10	c20, c29, c38	探究型
W11	c22, c36, c44	実力型
W12	c25, c34, c45	遮断型

群 W1 は知見の内容から、「肯定型」と便宜的に呼ぶこととする。この群は“教科書は縦向きの方が見やすい(c3)”という簡単な指摘と共に、“前期の教科書は簡単であった(c1)”という概ね肯定的な意見を持っていた群であると考えられる。図 6.2 から W1 には研究室 E が近くに布置されていることが分かるため、研究室 E に所属した回答者にこのような意見が多かったことが伺える。

群 W2 は知見の内容から、「達成型」と便宜的に呼ぶこととする。この群は“

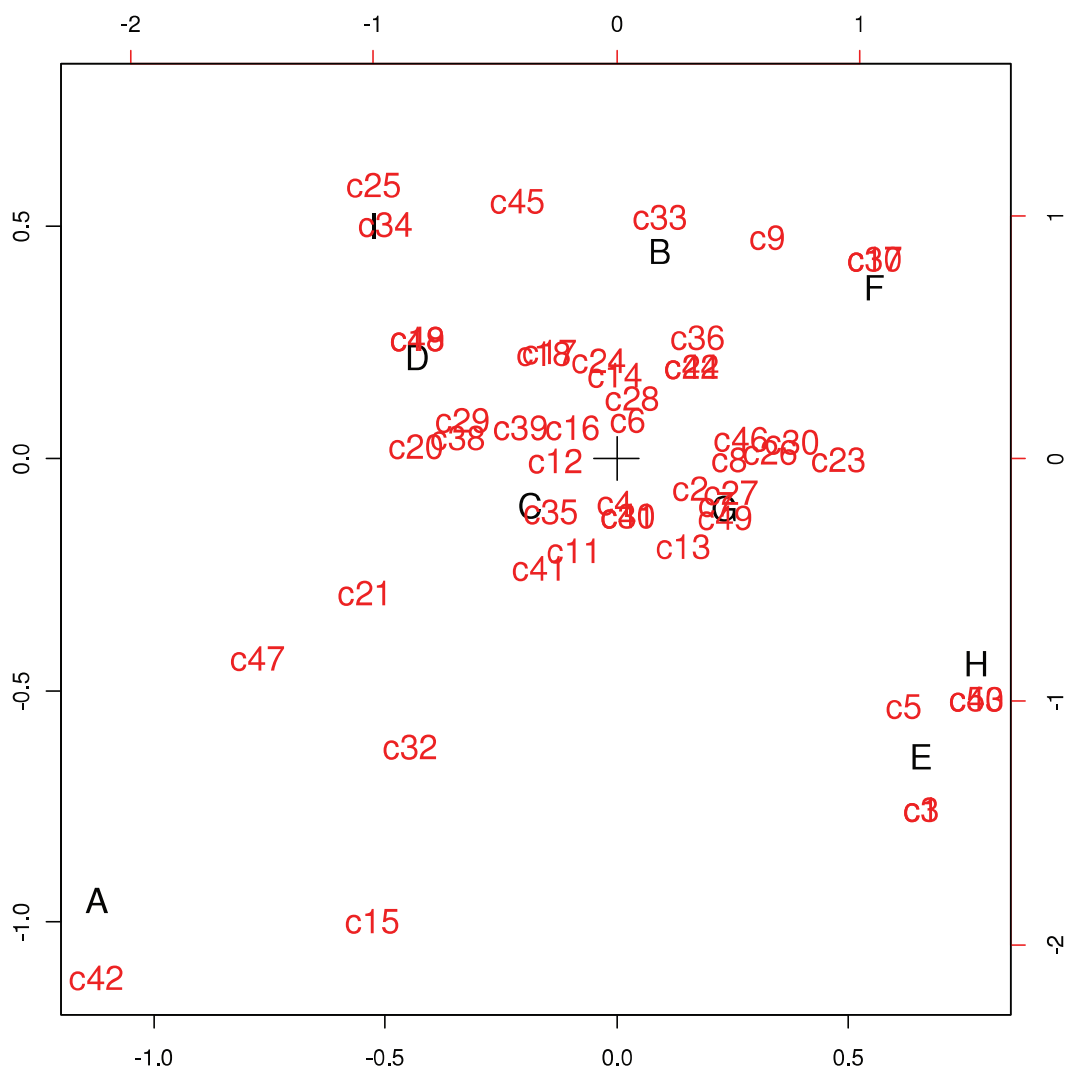


図 6.1 各研究室と項目のプロット

後期の教科書は簡潔だった (c2)”, “1 時間目と 2 時間目の授業内容がリンクして
いて良かった (c7)”, “授業の進度が適切だった (c8)”, “自分で作成した同じデー
タを宿題に繰り返し利用するのは良い (c23)”といった肯定的な意見と共に、授
業に十分ついてこられた様子が見て取れる。また “実際にデータを取らないと
いけない課題がやや面倒だったが面白かった (c26)”, “宿題の部分と教科書の部
分の pdf を分けてほしい (c30)”といった、少し手間のかかる作業を気にする内
容も見られた。図 6.2 から W2 には研究室 G が近くに布置されていたため、この
研究室に所属した回答者にこのような意見が多かったことが伺える。

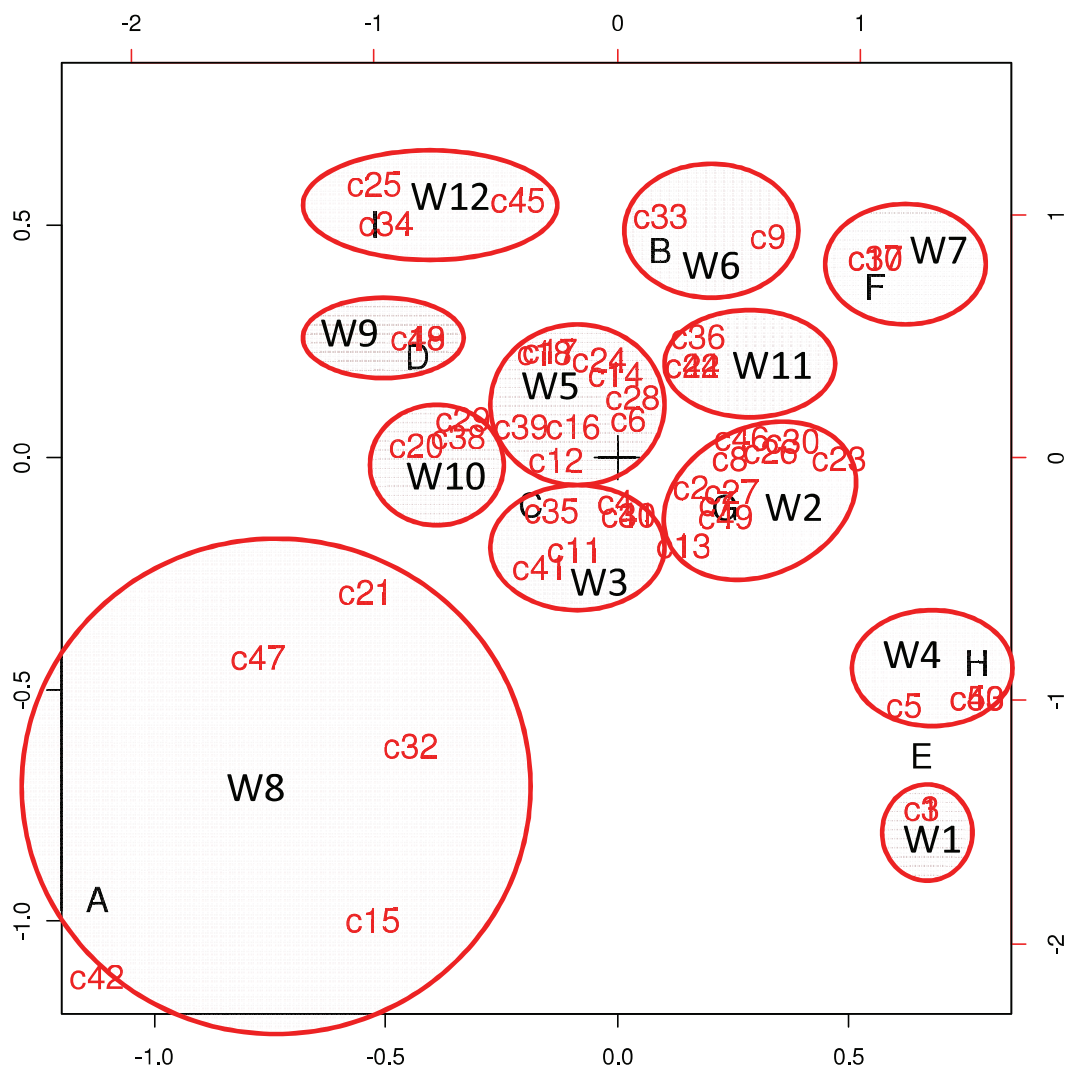


図 6.2 項目の群分け

群 W3 は知見の内容から、「活用型」と便宜的に呼ぶこととする。この群は“後期の宿題は簡単だった (c4)”, “この授業以外の心理学の演習の授業に活かせるカリキュラムになっていた (c35)”といった意見から、後期まで授業についてこられた様子と共に、学んだことを自身の興味のある他の分野に応用することを考えていた様子が分かる。そのため“実際の研究例や具体例、解釈例をもっと出してほしかった (c41)”, “といった授業内容の外に視野を広めた応用分野の話を要望する声と共に“教材に不備があった (c11)”, “統計用語の説明の宿題は良くない (c40)”という指摘に類する内容も多く含まれていた。図 6.2 から W3 には研究

室Cが近くに布置されていたため、この研究室に所属した回答者にこのような意見が多かったことが伺える。

群W4は知見の内容から、「課題型」と便宜的に呼ぶこととする。この群は“授業内レポートを書く時間になった時に用紙を配るべき(c5)”，“選択式の小テストを毎週実施し、復習させてほしい(c43)”“複数のデータを用いる宿題のとき、友達とデータを交換するのは良い(c50)”という、時間を取って授業を聴講したいという姿勢や、より多くの課題を求める余裕のみられる内容から構成されていた。図6.2からW4には研究室Hが近くに布置されていたため、この研究室に所属した回答者にこのような意見が多かったことが伺える。

群W5は知見の内容から、「努力型」と便宜的に呼ぶこととする。この群は“授業の開始当初は苦手意識が強かった(c6)”，“宿題・授業内レポートの講評・フィードバックが欲しかった(c16)”“授業が進度が速い(c39)”といった意見からなっており、最終的には授業についてこられたものの、自身の能力に対する不安と葛藤しつつ努力で授業を乗り切った様子が伺える。図6.2からW5は研究室B, C, D, Gの中間付近に布置されていることが分かるため、これらの研究室に所属した回答者にこのような意見がみられたことが伺える。

群W6は知見の内容から、「指摘型」と便宜的に呼ぶこととする。この群は“授業内レポートで手計算をしなければならなかったのは嫌だった(c9)”，“次回の範囲の教材を使わないでほしい(c33)”という意見から構成されており、次年度の生徒達のことを考え、授業への改善意識を持っていた様子が伺える。図6.2からW6には研究室Bが近くに布置されていたため、この研究室に所属した回答者にこのような意見が多かったことが伺える。

群W7は知見の内容から、「成果型」と便宜的に呼ぶこととする。この群は“今まで持っていなかった観点や知識を得ることが出来た(c10)”，“授業中に時折入る雑談が良かった(c37)”という意見から構成されており、受講した上での良かった点を重視していた様子が伺える。図6.2からW7には研究室Hが近くに布置されていたため、この研究室に所属した回答者にこのような意見が多かったことが伺える。

群W8は知見の内容から、「途上型」と便宜的に呼ぶこととする。この群は“宿題・授業内レポートの採点基準が分からず怖かった(c15)”，“授業内レポート

をする時間が短い (c21)”“統計用語の説明が難しい (c32)”といった意見から、授業に苦戦を強いられてきた様子が分かる。また“複数のデータを用いる宿題のとき、友達からデータを貰うのが辛かった (c42)”“抽象的・理論的な説明をもっと増やしてほしい (c47)”といった、具体的な苦戦の様子やこうすればもっと理解が進むといった指摘も述べられており、“授業 F”により苦戦者を出さないためには、これらの対応があるとよいことが伺える。図 6.2 から W8 には研究室 A がやや近くに布置されていたため、この研究室に所属した回答者にこのような意見がみられたことが伺える。

群 W9 は知見の内容から、「興味型」と便宜的に呼ぶこととする。この群は“身近な題材に加えて、心理学的な題材も混ざっていて良かった (c19)”, “1 時間目の授業でも授業内レポートを出してほしい (c48)”という意見から構成されており、授業で紹介された身近なテーマから授業内容に興味を持った様子が伺える。図 6.2 から W9 には研究室 D が近くに布置されていたため、この研究室に所属した回答者にこのような意見が多かったことが伺える。

群 W10 は知見の内容から、「探究型」と便宜的に呼ぶこととする。この群は“研究室の紹介が良かった (c29)”, “呈示用のパワーポイント資料のレジюмеが欲しい (c38)”といった意見からなっており、授業を通してより“授業 F”を受け持った研究室の専門分野を勉強したいと思った様子が伺える。また、“1 時間目と 2 時間目の内容を逆にした方が良い (c20)”という意見も W10 に含まれ、実習から授業をするのではなく、理論をまず学びたいという姿勢がみられる。図 6.2 から W10 には研究室 C と D が近くに布置されていたため、これらの研究室に所属した回答者にこのような意見が多かったことが伺える。

群 W11 は知見の内容から、「実力型」と便宜的に呼ぶこととする。この群は“予習をすることをもっと促した方がいい (c22)”, “定義・統計用語の説明を書かせる宿題は良い (c36)”, “pdf のスクリプトをコピー&ペーストできないようにした方がいい (c44)”という意見から構成されており、確かな基礎学力を公平に身につけるべきことを主眼としている様子が伺える。図 6.2 から W11 は研究室 B, F, G の中間付近に布置されていることが分かるため、これらの研究室に所属した回答者にこのような意見がみられたことが伺える。

群 W12 は知見の内容から、「遮断型」と便宜的に呼ぶこととする。この群は“

後期の方が授業内容が難しかった (c45)”, “自分で作成した有意差の出ないデータを宿題として使い続けるのは辛い (c34)”といった意見から構成されており、授業が進むにつれて徐々に授業に苦戦していった様子が伺える。また “共分散分析の宿題で回帰直線の引き方が分からない (c25)”という非常に具体的な意見も提示されており、苦戦しつつも最後まで粘り強く授業に望んでいた様子も見て取れる。図 6.2 から W12 には研究室 I が近くに布置されていたため、この研究室に所属した回答者にこのような意見が多かったことが伺える。

6.4.5 決定木の結果と解釈

コレスポンデンス分析を経て分類した項目群を用いて、各研究室の違いや性差による意見の違いがどれだけ分類できているか確かめると共に、これらの変数から有用なルール抽出を行うために、続いて決定木による分類を行った。その結果、まず性別 (女性：0, 男性：1) を基準変数として分類を行った結果を図 6.3 に示す。図 6.3 の 1, 2 段目の分岐点の情報からは W11 に属する回答が 1 つでもあった場合には女性であり、W10 に属する回答が 1 つ以上あった場合には男性であることが分かる。実力型の意見は女性の、探求型の意見は男性の意見であったことが分かる。3 段目以降の分岐点からは W12:遮断型の意見は女性のものであり、W5:努力型の意見を 1 つ持っている場合も女性、W2:達成型の意見を 2 つ以上持っているのも女性の特徴であることが見て取れる。

表 6.6 決定木の分類精度 (行：実際, 列：予測)

	女性	男性	合計	正解率
女性	30	0	30	1.000
男性	6	5	11	0.455
合計	36	5	41	0.854

表 6.6 は、回答者を各所属先の研究室毎に 2 分割したデータを用いて交差妥当化を行った結果の推定精度を表している。表の行方向が正解となる実際の女性、男性の割り当てであり、列方向が決定木による予測結果を表している。この結果から、女性は 30 人中 30 人すべての分類に成功し、男性の正解率は半分に満たないことが分かった。

続いて、各研究室を基準変数として分類を行った結果を図 6.4 に示す。図 6.4 の 1, 2 段目の分岐点の情報からは W12 に属する回答が 1 つでもあった場合には研究室 I であり、W11 に属する回答が 1 つ以上あった場合には研究室 B であることが分かる。遮断型の意見は研究室 I の、実力型の意見は研究室 B に多い意見であったことが分かる。3 段目以降の分岐点からは W2:達成型の意見は出さなかった回答者の中で、W10:探求型の意見を持つ者は研究室 A であり、W2:達成型の意見と共に W7:成果型の意見を出した回答者は研究室 F であることが見て取れる。

表 6.7 決定木の分類精度：研究室（行：実際，列：予測）

研究室	A	B	C	D	E	F	G	H	I	合計	正解率
A	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3	1.000
B	0	5	0	0	0	0	0	0	1	6	0.833
C	1	1	2	1	0	0	0	0	0	4	0.400
D	0	0	0	5	0	0	0	0	0	5	1.000
E	0	0	0	1	2	0	0	0	0	3	0.667
F	0	1	0	1	0	2	0	0	0	4	0.500
G	0	2	0	2	0	0	2	0	0	6	0.333
H	0	0	1	0	2	0	1	0	0	4	0.000
I	0	0	1	0	0	0	0	0	4	5	0.800
合計	4	9	4	10	4	2	3	0	5	5	0.625

表 6.7 は、回答者を各所属先の研究室毎に 2 分割したデータを用いて交差妥当化を行った結果の推定精度を表している。表の行方向が正解となる回答者の実際の研究室の割り当てであり、列方向が決定木による予測結果を表している。ランダムに研究室を選んだ場合に、回答者と所属の研究室が一致する確率は $1/9 = 0.11$ であるため、この図 6.4 のルールを用いた場合には、0.11 より高い正解率を持つため、研究室 H 以外の回答者には有効な分類精度を持つと考えられる。

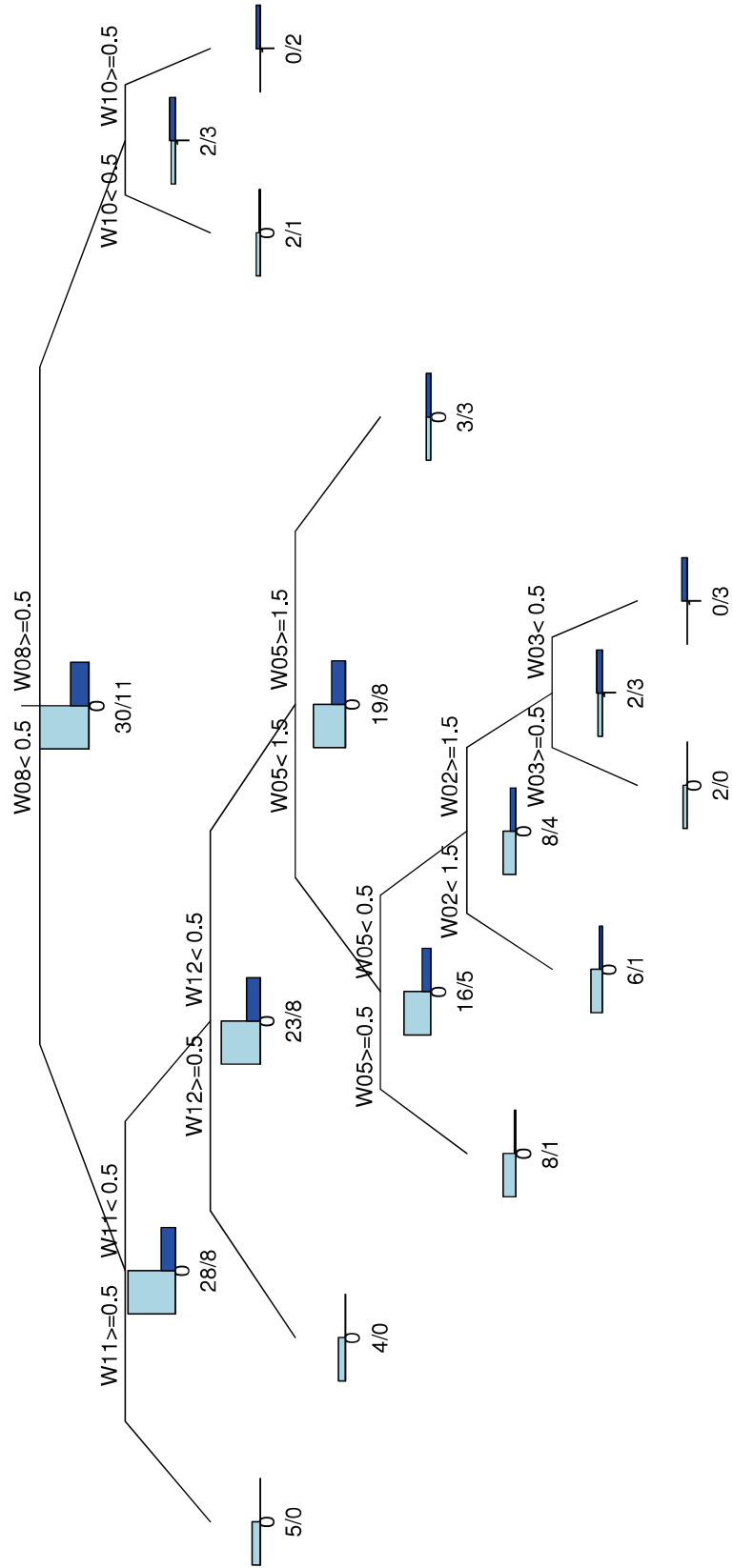


図 6.3 性別を基準変数とした決定木

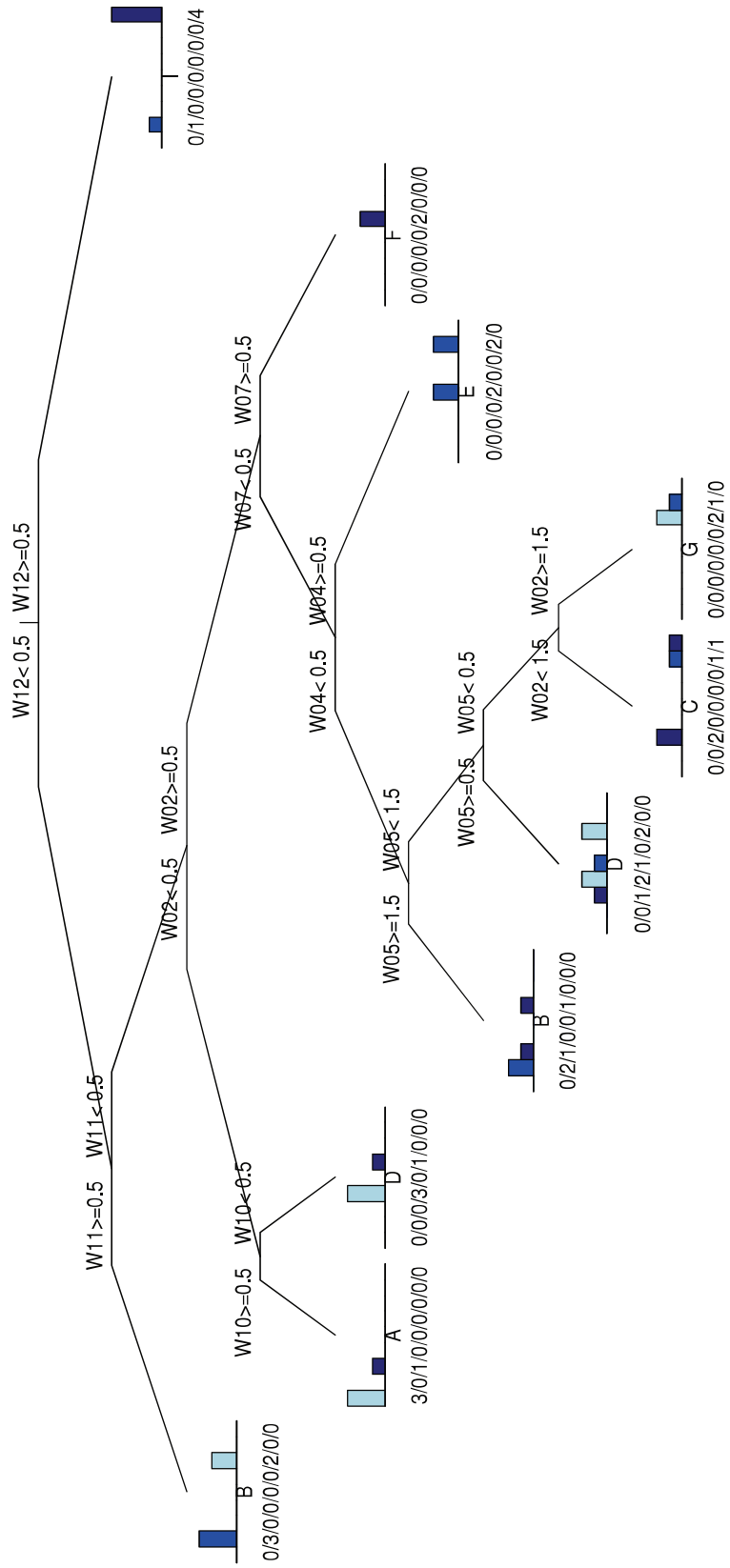


図 6.4 所属先の研究室を基準変数とした決定木

6.4.6 自己組織化マップの結果と解釈

続いて自己組織化マップによって分類を行った結果が図 6.5 から 6.8 までである。今回の分析ではサイズ 6×6 のユニットを用いて、各回答者の各知見群への回答傾向から性別、所属する研究室を予測した。まず、図 6.5 が各ユニットに配属される回答者の特徴となるコード情報を示した図である。図中の各円は配属先のユニットを表しており、これを左上から右下にかけて“U1”～“U36”と呼ぶこととする。各ユニットは、その特徴となるコード情報を有しており、ユニット内の数字は W1～W12 までの項目群の番号を、扇形の大きさはその情報を有する強さを表している。例えば“U1”は W12 の情報のみを強く持ったユニット、“U2”は W12 の情報に加えて W10 の情報を強く、W5 の情報を中程度に持ったユニットであると解釈できる。各回答者は自身の回答傾向に従い、近いコード情報を持った 36 個のユニットの中のいずれかに分類された。

図 6.6 に 36 の各ユニットに配属された回答者の数がユニット内の色の濃淡と数値で示した。色が淡い程、当該のユニットに配属された人数が多いことを示しており、その色の濃さと数値からまず配属された回答者数が 0 であるユニットが 9 つ (“U6”, “U7”, “U9”, “U10”, “U15”, “U19”, “U22”, “U30”, “U31”) あることが分かる。このため 80 名の回答者は 27 のパターンに分類されたことが分かった。また“U1”, “U8”, “U16”, “U27”, “U33”, “U34”, “U35”の回答者数が 5 人以上となっており、これらのパターンで回答した人数が多いことが見て取れる。続いて“U3”, “U13”, “U17”, “U23”, “U39”, “U32”, “U36”の回答者数が 3, 4 人となっており、比較的多い回答パターンであることが分かる。

図 6.7 に各ユニットに配属された回答者の性別を示した。薄い字で“0”と表記されている回答者が女性で、濃い字で“1”と表記されている回答者が男性である。この図から、特に女性に多くみられる回答傾向が“U1”, “U8”, “U11”, “U17”, “U21”, “U34”であることが分かった。“U1”は図 6.5 から W12 に多く回答した回答者が所属するユニットであることが分かるため、W12: 遮断型の項目は女性に多い意見であることが伺える。同様に“U8”は W10: 探求型に多く、そして W2: 達成型に少し回答した回答者が所属するユニットであることが分かる。“U11”は W2: 達成型, W5: 努力型, W7: 成果型を組み合わせた回答者であり、自身の能

力に対する不安と葛藤しつつも授業にはついてこられ、受講した上でよかった点を感想としてもらった回答者が女性に多かったことを示している。

“U17”は W11:実力型、W10:探究型が強く、W5:努力型を組み合わせた回答者であり、自身の能力に対する不安と葛藤しつつ、確かな基礎学力を公平に身につけるべきことを主眼として考えており、授業を通してより“授業F”を受け持った研究室の専門分野を勉強したいと思った回答者が女性に多かったことを示している。

“U21”は W3:活应用型、W5:努力型が強く、W8:途上型を組み合わせた回答者であり、学んだことを自身の興味のある他の分野に応用することを念頭に置きながら、自身の能力に対する不安と葛藤しつつ、後期まで授業についてこられたものの、授業に対する指摘も多く持っていた回答者がいたことを示している。“U34”はどの回答群にもそれ程強い反応をみせておらず、それ程強い意見は持ち合せていなかった回答者を表している。

男性が多く属していたのは、“U9”であった。“U9”は W10:探究型、W11:実力型を組み合わせた回答者であり、男性には確かな基礎学力を公平に身につけるべきことを主眼としつつ、授業を通してより“授業F”を受け持った研究室の専門分野を勉強したいと思った特徴を持った回答者が多かったことが伺える。

図 6.8 に各ユニットに配属された回答者の所属先の研究室を示した。この図からまず、研究室 A に多くみられる回答傾向が“U13”であることが分かった。“U13”は W8:途上型と W10:探究型を組み合わせたユニットであり、授業に苦戦を強いられてきつつも、授業を通してより“授業F”を受け持った研究室の専門分野を勉強したいと思った回答者が研究室 A に多かった傾向が伺える。

次に、研究室 B に多くみられる回答傾向が“U4”、“U17”および“U33”であることが分かった。“U4”は W6:指摘型の意見を強く持っていた回答者であり、研究室 B にはまず“授業F”の改善意識を持っていた回答者群がいたことが分かる。“U17”は女性に多い意見であり、自身の能力に対する不安と葛藤しつつ、確かな基礎学力を公平に身につけるべきことを主眼として考えており、授業を通してより“授業F”を受け持った研究室の専門分野を勉強したいと思った回答者についても研究室 B に所属したことが伺える。“U33”は W3:活应用型と W5:努力型の意見を併せ持っていた回答者であり、自身の能力に対する不安と葛藤しつつ努

力で授業を乗り切りつつ、学んだことを他の心理学の分野にどう活かすかを考えてきた回答者群も研究室 B にいたことが分かった。研究室 C に多くみられた回答傾向は研究室 B 同様に“U33”であり、この群の回答者が研究室 C に多かったことが伺える。

研究室 D に多くみられる回答傾向は“U14”および“U25”であった。“U14”は W8:途上型と W10:探究型の意見を組み合わせ持っていた回答者達であり、授業に苦戦を強いられながらも、実習よりもまず理論を学びたいという意識を持ち、授業を通してより“授業 F”を受け持った研究室の専門分野を勉強したいと思っていた回答者が研究室 D に多かったことが分かる。また“U25”は W3:活用型と W9:興味型の意見を併せ持った回答者も研究室 D に多く、授業で紹介された身近なテーマから授業内容に興味を持ちながら、学んだことを他の心理学の分野にどう活かすかを考えていた回答者もこの研究室に所属されたことが伺える。

研究室 H に多くみられる回答傾向は“U36”であった。“U36”は W2:達成型の意見を持っていた回答者であり、少し手間のかかる作業を気にしつつも、授業に十分ついてこられた回答者が研究室 H に多かったことが分かった。

研究室 I に多くみられる回答傾向は“U1”であった。“U1”は遮断型の意見であり、この群に属する意見を多く出した回答者の多くが研究室 I に所属したことが分かる。研究室 E, F, G については自己組織化マップからは多い回答傾向は読み取れなかった。

表 6.8 自己組織化マップの分類精度

	女性	男性	合計	正解率
女性	27	3	30	0.900
男性	0	11	11	1.000
合計	27	14	41	0.927

表 6.8 は、回答者を各所属先の研究室毎に 2 分割したデータを用いて交差妥当化を行った結果の推定精度を表している。表の行方向が正解となる実際の女性、男性の割り当てであり、列方向が自己組織化マップによる予測結果を表している。この結果から、女性は 30 人中 27 人の分類に成功し、男性は全員の予測に成功していたことが分かる。

表 6.9 自己組織化マップの分類精度：研究室（行：実際，列：予測）

研究室	A	B	C	D	E	F	G	H	I	合計	正解率
A	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3	1.000
B	0	5	0	0	0	0	0	0	1	6	0.833
C	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	0.800
D	0	0	0	3	0	0	0	0	0	5	1.000
E	0	0	1	0	2	0	0	0	0	3	0.667
F	0	0	0	0	0	3	0	1	0	4	0.750
G	0	0	1	0	0	0	5	0	0	6	0.833
H	0	0	1	0	1	0	0	2	0	4	0.500
I	0	0	1	0	0	0	0	0	4	5	0.800
合計	3	6	8	3	3	3	5	3	5	5	0.756

表 6.9 は，回答者を各所属先の研究室毎に 2 分割したデータを用いて交差妥当化を行った結果の推定精度を表している。表の行方向が正解となる回答者の実際の研究室の割り当てであり，列方向が自己組織化マップによる予測結果を表している。ランダムに研究室を選んだ場合に，回答者と所属の研究室が一致する確率は $1/9 = 0.11$ であるため，自己組織化マップを用いた場合には， 0.11 より高い正解率を持つため，どの研究室 H についても有効な分類精度を持つとみることができる。

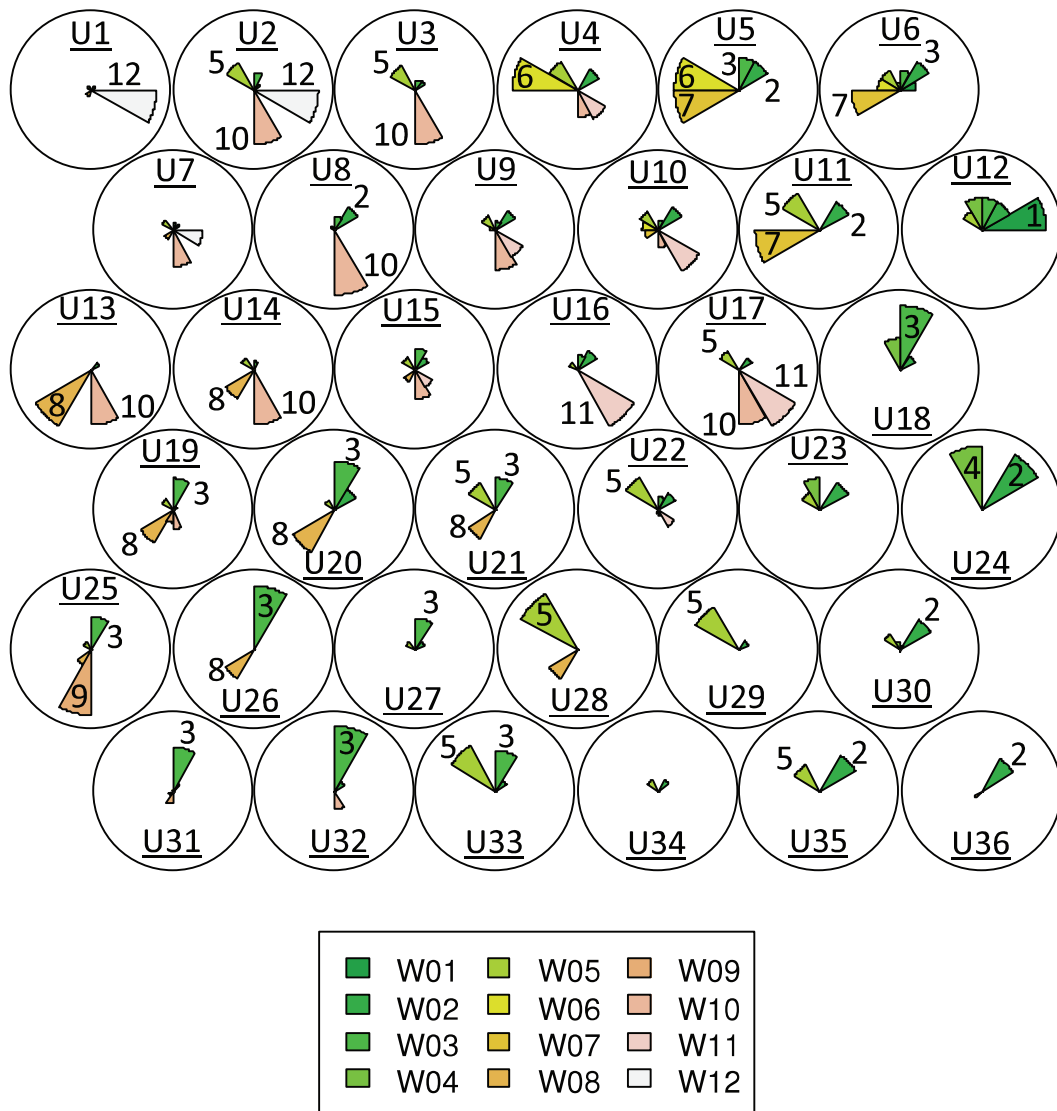


図 6.5 各ユニットに配属される回答者の特徴となるコード情報

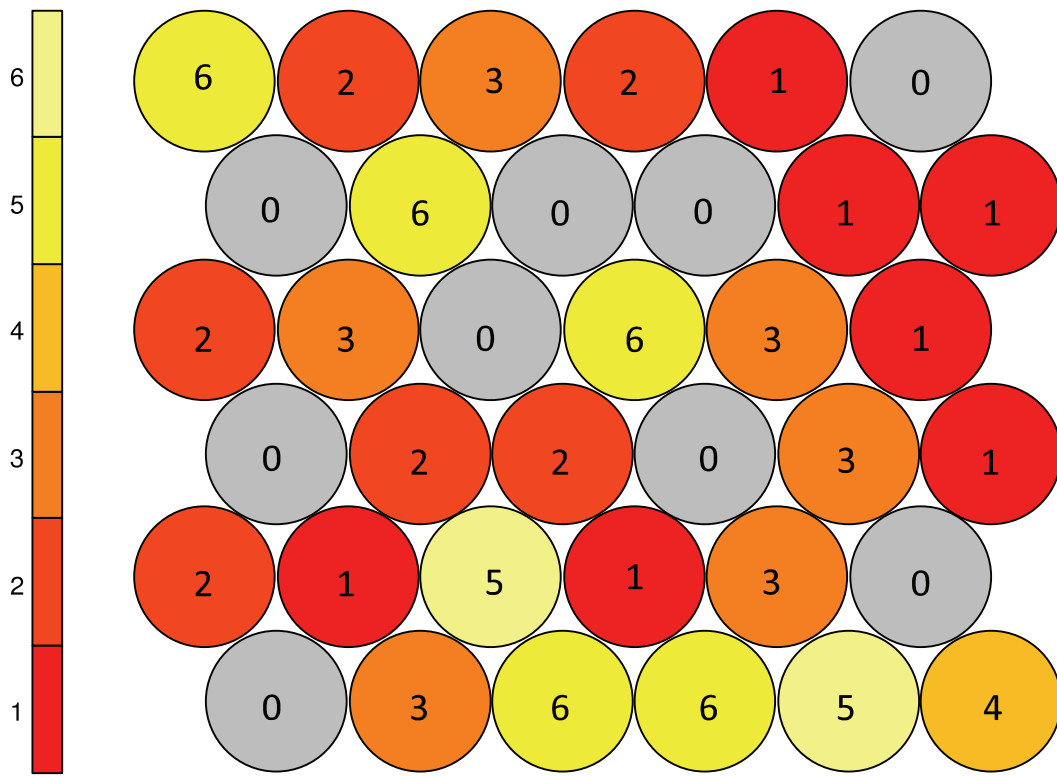


図 6.6 各ユニットに配属されたオブザベーションの数

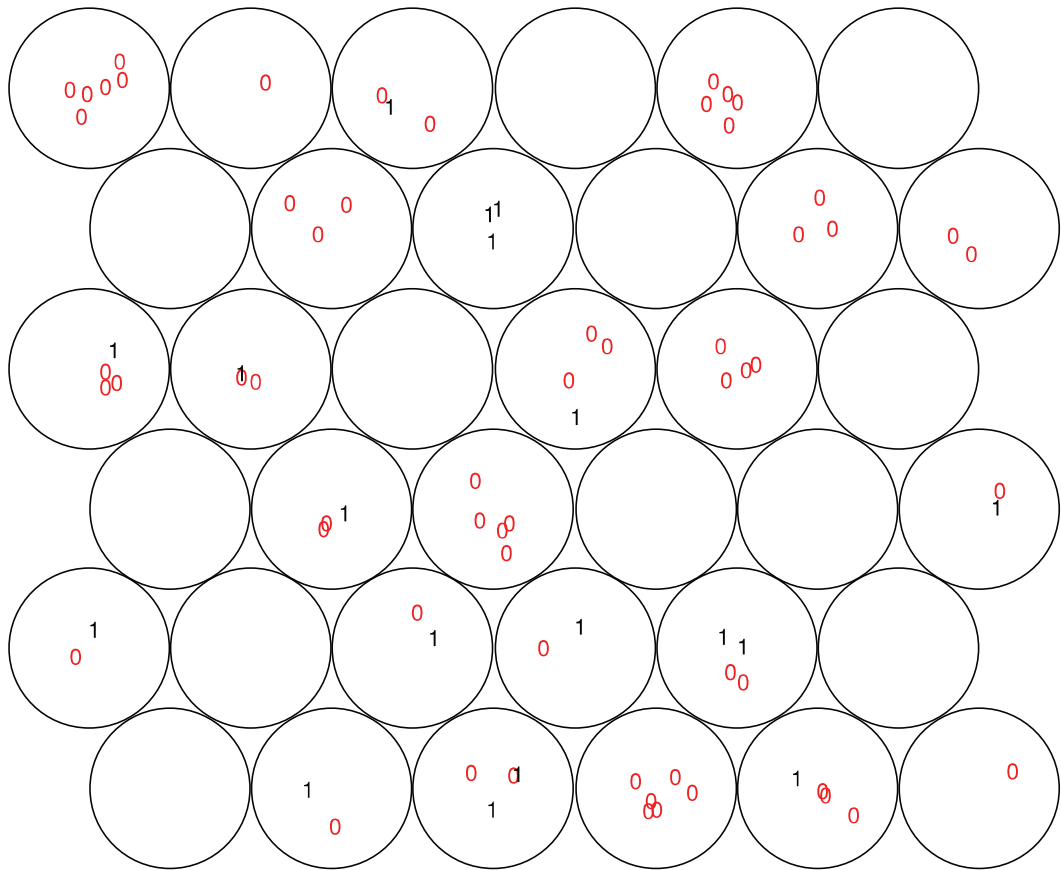


図 6.7 回答者の性別

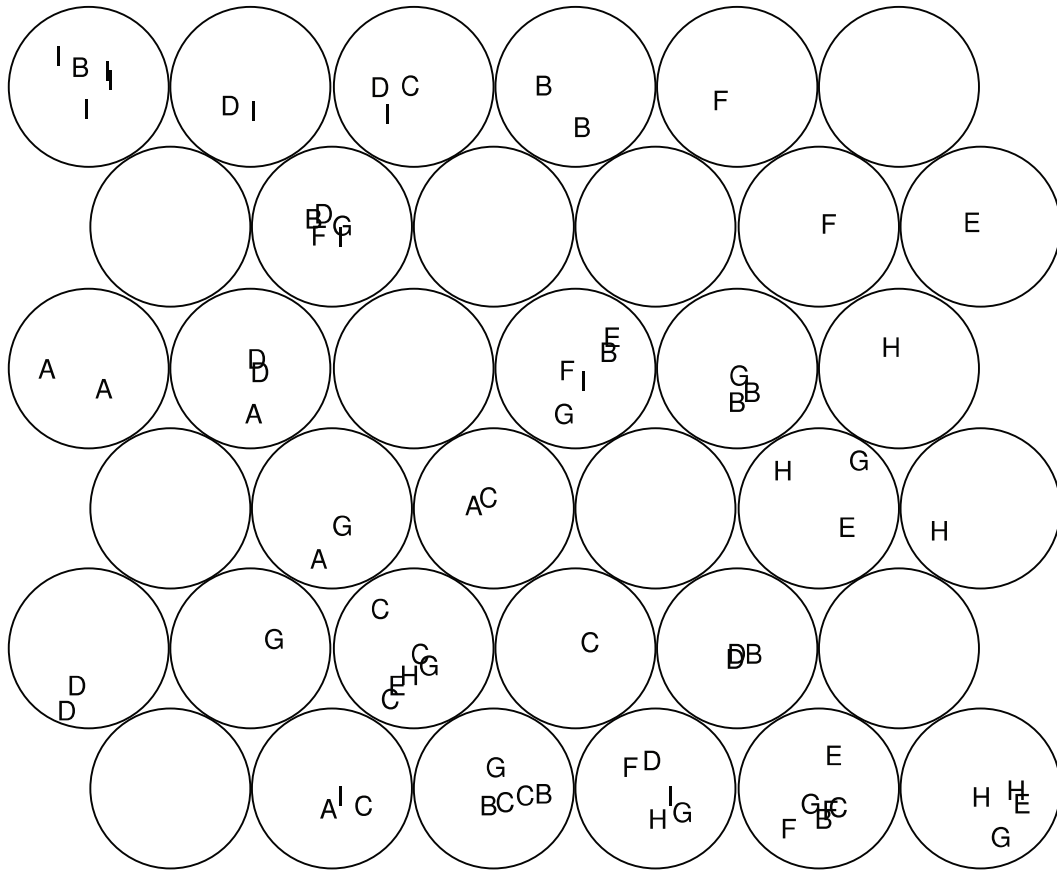


図 6.8 回答者の所属先の研究室

6.4.7 連関規則の結果と解釈

最後に、連関規則を用いた結果、有益であると判断したルールを抜粋したものを表 6.10 に示す。表の 1 列目の矢印記号 \Rightarrow を挟む lhs は条件部 (antecedent:left-hand-side, lhs), rhs は結論部 (consequent:right-hand-side, rhs) を表しており, “lhs \Rightarrow rhs” という表記で “lhs の条件を有したオブザベーションが現れた場合に rhs の条件を有したオブザベーションが現れるルール” を示している。

例えば “女性 \Rightarrow W02” であれば, “女性 (条件: 女性=1)” という条件のオブザベーションが現れた場合に, “W02 (条件: W02=1)” という条件が現れるルールであることを示している。また “support” は支持度とよばれ, これは全体の条件の中に lhs が占める比率を示しており, まず lhs がどれほど生起しやすい条件であるのかを示している。“confidence” は確信度とよばれ, lhs が生起する条件の中に “lhs \Rightarrow rhs” となる件数が含まれる比率を示しており, lhs が生起した場合, “lhs \Rightarrow rhs” というルールはどれ程起こりやすいかを示している。最後にリフト (“lift”) は確信度を rhs の支持度 (これは全体の条件の中に rhs が占める比率) で割ったもので, 単純に rhs が起きるというルールよりも, “lhs \Rightarrow rhs” というルールを採用することでどれだけ生起しやすい条件となったかを示す指標である。

表 6.10 から, 先の例の “女性 \Rightarrow W02” は support =0.590, confidence =0.767, list=1.128 であることが分かる。これはまず support =0.590 から “女性” という条件が全体の条件 (全回答者) のうち 59% が女性であり, “女性=1” という条件が比較的起しやすい条件であること, 次に confidence =0.767 から “女性” である場合, 約 77% の回答者が W02 に属する回答を 1 つ以上提出していること, そして list=1.128 から単純に W02 の生起確率を見るよりも, “女性 \Rightarrow W02” というルールの方が約 1.13 倍起しやすい確率であったと解釈できる。すなわち女性であれば W02 に回答しやすい傾向があったことが読み取れ, 概ね女性は W2:達成型の回答をしやすいと解釈できる。

同様にこの表から, 女性であれば W2:達成型の意見が出る可能性が高いこと, また女性で W3:活用型, W4:課題型の意見を出す回答者は W2:達成型の意見も出やすいこと, 男性であれば W3:活用型の意見が出やすいこと, 研究室 H であれば W2:達成型の意見が出やすいこと, 女性で研究室 D に配属された者は W5:

努力型の意見が出やすいことが分かった。

表 6.10 連関規則の結果

lhs => rhs	support	confidence	lift
女性 => W02	0.590	0.767	1.128
女性, W05 => W02	0.333	0.788	1.160
女性, W03 => W02	0.205	0.762	1.121
男性 => W03	0.115	0.500	1.300
W10 => 女性	0.115	1.000	1.300
研究室 B => W02	0.115	0.818	1.204
研究室 C => W03	0.103	0.800	2.080
女性, W10 => W02	0.103	0.889	1.308
研究室 H => W02	0.0897	1.000	1.472
女性, 研究室 D => W05	0.0897	0.875	1.587
研究室 B, W04 => W02	0.0897	1.000	1.472

6.5 考察

本章ではまず、次年度への授業改善に役立つ知見を得るために収集した授業評価アンケートの中で、どれほど知見の種類数が飽和しているかどうかを検討した。その結果、KJ法を経て得られた53個の知見数で、Schnabel法を用いた捕獲率が約99%と計算され、これらの枚数の自由回答の数でアンケートの収集は十分であることが示された。また、DeLury法を用いた捕獲率についても捕獲率が90%を超えており、この手法の観点からも自由回答の収集が十分であることが示された。そして第3章で提案されたファントム変数を用いたDeLury法の \hat{N} のs.e.の推定値と、第5章で掲載された数式から計算されたs.e.の推定値の比較がなされ、両者に大きな差異がないことが示された。最後に、コレスポネンダ分析を用いて得られた知見を12の知見群に分類し、知見群に対してデータマイニングの手法を3つ利用することによって回答者のその後の所属先の研究室や性差といった違いによる“授業F”に対する意見の特徴を考察した。

捕獲率の計算結果から、今回の83枚の自由回答の収集で、“授業F”における次年度への授業改善に役立つ知見は十分収集されたと判断できる。得られた53個の知見を用いたさらなる分析や解釈は、仮説の枠組みとして考えられる知見の要素を網羅的に汲みつくしているという観点から、盤石な基礎に支えられているということができよう。

得られた知見の内容をみると、第一に宿題や授業内レポートに関連する知見が多くみられた。この中から例えば“23.自分で作成した同じデータを宿題に繰り返し利用するのは良い”のように、生徒の手でデータを作成させて分析を行う形式の宿題は評判が良かったことが分かる。しかしながら“34.自分で作成した有意差の出ないデータを宿題として使い続けるのは辛い”のように、分析結果が思うようによくないデータを作成してしまった場合には、そのデータを連続して宿題に使用してしまうと生徒のモチベーションを下げってしまう可能性も見えている。このため、宿題に作成したデータを複数回使用させる場合には、もう一度データを取り直すことを勧めるなど、前回のデータ作成が芳しくなかった場合の救済措置を用意しておくことが望ましいと考えられる。

また“21.授業内レポートをする時間が短い”と“46.授業内レポートをする時

間が長い”，“36. 定義・統計用語の説明を書かせる宿題は良い”と“40. 統計用語の説明の宿題は良くない”といった相反する内容のものが見られた。このように両極に位置する内容が得られる場合は，どちらか一方の意見を採用するというよりは，一人一人の生徒によって考え方の差異があることを認めた上で，ちょうど意見が対立する中間的な状態であったとも捉えることが可能である。このため，授業内レポートの時間は全体的には適度であり，宿題に統計用語の定義を書かせる問題についても内容的に適度な難しさ，意義を持った出題であると捉え，これらの事項の検討は保留すべきであり，そして次年度の授業評価アンケートの結果を待つべきと考える。

この他にも，“14. 自分で実験を立案するというテーマ・レポートは良かった”といった生徒に人気のあった課題についての知見や，“42. 複数のデータを用いる宿題のとき，友達からデータを貰うのが辛かった”といったデータの譲渡に際して快くお互い助け合うようにより指示を出す必要があることなど，得られた授業改善の知識は大きい。また，宿題や授業内レポートの採点結果や講評，フィードバックを盛り込むことも次年度への検討課題となっていることが分かった。

続いて多かった知見は，授業の内容に関連する知見であった。“6. 授業の開始当初は苦手意識が強かった”や“18. 身近な疑問・データが題材になって良かった”，“12. 具体例があったため理解しやすかった”といった知見から，心理統計学は敷居の高くみられがちな科目であり，そのような壁を克服するには身近な疑問やテーマを具体例として取り上げることで，理解を促進させていくことが肝要であることが伺える。また，“35. この授業以外の心理学の演習の授業に活かせるカリキュラムになっていた”，“29. 研究室の紹介が良かった”といった知見から，授業で学んだ内容が外で活かせるという実感や，研究室紹介を行うことでこの授業を終えた先の世界に触れることが，生徒達のモチベーションの持続に良い効果をもたらしていることが分かった。また“37. 授業中に時折入る雑談が良かった”といった，たまの雑談も教員との距離が縮まり，リラックスもできてよかったのかもしれない。ただし“51. 具体例に興味を持ってない”，“52.R以外のソフトにも触れてほしかった”といった知見も得られており，より魅力的な具体例の模索や，主に授業で使用するソフト以外の情報に関しても触れた方が，より授業に厚みをもたらすという意味でよいかもしれないということが分

かった。

3番目に多かった知見は、使用した教科書や教材に関連するものであった。“1. 前期の教科書は丁寧だった”, “2. 後期の教科書は簡潔だった”といった知見から、概ね教科書に関しては好評である一方, “3. 教科書の用紙は縦 きの方が読みやすい”, “30. 宿題の部分と教科書の部分の pdf を分けてほしい”, “27.R の教材が分かりづらかった” といった知見も得られており, 教科書の用紙の向きの検討や宿題と教科書部分のページの分離, R のスクリプトに対する説明の追加など, 次年度の教科書がよりよくなる方向でのいくつかの示唆が得られた。また, “13.2 時間目の授業では毎回補助資料があった方がいい”, “38. 呈示用のパワーポイント資料のレジユメが欲しい” といった授業の補助資料の拡充や, “44.pdf のスクリプトをコピー&ペーストできないようにした方がいい” といったスクリプトの手打ちに対する不正防止対策が検討課題として示唆された。

コレスポネンス分析の結果から, 各知見が 12 の知見群に分けられ, その群から決定木, 自己組織化マップ, 連関規則を用いて性別や所属先の研究室の違いによる回答傾向を考察した。総じて W3:活应用型, W6:指摘型という 2 つのタイプには, 授業改善に関する示唆が多かったため, 次年度の授業資料作成へ向けてこれらを意見を鑑みることが望ましいと考えられる。また, 授業についていくことが大変だった W5:努力型, W8:途上型, W12:遮断型への意見にも配慮して授業計画を組むことで, 肯定的な意見の多かった W1:肯定型, W7:成果型, W9:興味型, W10:探究型に類する意見がより多くなることに期待できる。知見群の解釈や, 研究室毎の傾向の解釈は, 先の個々の分析結果を参照されたい。

また 2 つの検証については, まず Schnabel 法の \hat{N} と DeLury 法の \hat{N} の推定結果が類似していたことから, 83 程の標本サイズで, かつデータが内容的に非常に飽和状態にある場合には, これらの方法はどちらも同様な結果を示すことができるかと解釈できる。ただし, Schnabel 法は第 2 章でも議論されたように, すべての知見が等確率で得られることを仮定しているため, 標本サイズが大きくなるに従い, このバイアスが \hat{N} の推定値に影響を及ぼすと考えられる。そのため, 本章と 2 章の結果から, 100 ないし 500 程度までの標本サイズでこの方法が適用されることが望ましいと考えられる。

そして第 3 章で提案されたファントム変数を用いた DeLury 法を用いた \hat{N} の

s.e. の推定結果と、第5章で掲載された数式から計算された s.e. の推定値の比較がなされ、両者に大きな差異がないことが示されたことから、これらの方法に関してはどちらを用いても実用上大きな差はみられないと解釈できる。このため、第5章のようにファントム変数を用いた s.e. の結果が表示されない場合には、直接数式より算出した s.e. を用いることで捕獲率を計算することが可能であると考える。

最後に、今回は単語ではなく知見を分析対象としていたため、遭遇率については計算を行わなかった。それは、遭遇率の依拠するパレート分布と知見の出現頻度の関係を表した研究を行っていないためである。DeLury 法を用いた場合、知見の出現頻度に関しては何も制約がなされていないため、この手法と遭遇率を知見について応用した研究例は、今後の研究課題といえる。

第7章 就職活動の成功体験に関する 知見の収集と分析

7.1 本章の位置づけ

第7章ではインタビュー法を用いてデータを取り、得られた知見について捕獲率を計算する。また得られた知見を変数として、データマイニング手法を適用して更なる分析を行う。すなわちテキストデータを十分に収集し、その中から得られた知見を変数として既存の分析手法を応用する一連の方法を提案する。分析には最近2年間に就職活動を終えた学生の体験談を尋ねたインタビューデータを用い、得られた知見を変数として決定木と連関規則の分析手法を適用し、どのような意見を呈したインタビュー対象者が自身の就職活動により満足感を得ていたか、また呈された知見間にどのような関連性がみられるかを確認する。

7.2 目的

2008年のリーマン・ショックを契機に、就職活動において企業による新卒者の採用数が激減した。厚生労働省（2013）の発表による「大学等卒業予定者の就職内定状況調査」の結果からも、大学生の就職内定率はこの事件を契機に低下し、近年では徐々に回復傾向がみられるものの、依然として就職活動には厳しい時代が続いているとされている。

しかしながら個人の努力や様々な就職活動に対する支援によって、このような時代にあっても内定を得られる者も確かに存在している。逆境の中で就職活動に成功し、勝ち得た知見の力は大きい。今後も就職活動にとって厳しい時代が続いた場合も、再びこのような時代が訪れた場合にも、そのような知見は参照、比較されることで就職活動における行動指針の資料となる意味で役立つと考えられる。このため、本研究では最近に就職活動を終えた学生から、就職活

動でより成功を得るための留意点を知見として探索的に収集し、これから就職活動の時期を迎える学生が取ると良い行動の要点を抽出しようと考えた。

データの収集には、質的研究でよくみられるインタビュー法を用いる。質的研究は、仮説を構築することを目的とすることが多い、定性的なデータを扱った研究である(秋田・能智, 2007)。2004年には質的研究を中心に扱う日本質的心理学会が設立され、ケース・スタディを中心にグラウンデッド・セオリー・アプローチや現象学、エスノグラフィといった質的研究に属する諸流派を概説した Merriam (1998) や、質的心理学の基礎的内容を、実在する豊富な研究例や経験を以て説明した秋田・能智 (2007)、対象者の“語り”に重きを置き、人生の物語“ライフストーリー”を分析対象とした研究の方法を端的に記述した大久保 (2009) といった様々な質的研究、質的調査に関する書籍が発行される等、近年注目を集めるようになってきた。2013年には立命館大学において日本質的心理学会 10 周年を記念するシンポジウムが開かれ、質的心理学会ハンドブックが刊行される予定であり、展開が目覚ましい研究分野である。

また、インタビューデータの収集の程度については、第2章で提案した捕獲率の指標を用いる。この手続きによって、十分に収集されたことが示唆されたデータから知見の考察を行うこととする。

7.3 方法

7.3.1 データの収集

データの収集は Taylor, & Bogdan (1984) や秋田・能智 (2007)、大久保 (2009) を参考にインタビュー法を用いて行った。調査対象者は 2013 年または 2012 年に就職活動を行った学生 23 名だった。すべての対象者には Taylor, & Bogdan (1984) に従い、事前に研究の意図、研究の仕様、プライバシーの保護に関する諸手続き、調査の報酬、調査時期・場所・回数といった実際にインタビューを行う実施計画について通達し、調査同意書によるインフォームドコンセントを得た。なお、今回のインタビューの報酬はなく、調査時期は 2013 年 5 月、調査時間は 1 回で、インタビューの時間は 90 分から最大で 120 分とした。

研究者と共にインタビュー法について勉強した心理学を専攻する大学生 23 名が、メインインタビュアー、サブインタビュアーを 1 度ずつ務める形式で、2 名 1 組で 23 名に対して半構造化面接を行った。インタビューは録音に支障のない静けさを保つことができる静かな場所で行われ、対象者の許可を得て、メインインタビュアーと対象者の間に IC レコーダーを 2 台設置し、会話の内容を録音した。2 台の IC レコーダーを用いたのは、片方のレコーダーの故障等の原因による録音ミスを防ぐ理由ためであった。その他、記録のためにノートと筆記用具が使用された。

インタビューには研究者が作成したガイドラインを用意した。このガイドラインは“今から考えると、こうしておくよかったと思う行動はありますか”、“就職活動の最中に、辛かった時期をどう乗り越えましたか”といった内容であり、インタビュアーはこのガイドラインに緩やかに沿う形でオープンエンドな質問をした。対象者には質問に対して自由に回答するように求めた。またインタビューの後半に、対象者に“自身の就職活動について現在どれ程満足していますか。0 点から 100 点までの間でお答えください”といった就職活動の満足度に関する自己採点を問い、対象者のフェイス項目を作成した。最後に、インタビュー後に固有名詞等、オフレコにすべき箇所について録音内容を対象者に確認してもらった。

7.3.2 データの処理

すべての会話を録音し、文章化を行った。その際にデータのクリーニングを行った。具体的には、“えーと”、“そのー”といった文章の内容と関係のない言葉は削除し、“右へ左折した”といった明らかな言い間違いや日本語としておかしい文章は“右折した”などと表記を改めた。

次に編集版の記事を作成した。これは大久保 (2009) の編集版ライフストーリーに該当する資料であり、インタビュアーがテキストの中から特に重要な部分をピックアップしたものである。文章化を行っただけの膨大なテキスト資料は、掲載が困難なだけでなく、内容的に非常に読みづらい。大久保 (2009) では事例研究における分析の恣意性の問題について議論がなされており、この解決

のため、編集版の記事を別の分析に二次利用できるように掲載することを勧めている。このため、本研究でもメインインタビュアーによって作成された編集版の記事を作成し、これを23名分付録に掲載する。そしてこの編集版の記事内の知見について、収集されたデータの量で知見の収集が十分であるかどうか、捕獲率を計算することによって示す。本章もインタビュー対象者の数が23名と少数であったため、第6章と同様にラグの回数は0として(6.1)式の捕獲率を指標として用いた。

7.3.3 記事からの知見の抽出

編集版の記事から、第2章と同様に、自由記述×知見マトリクスを作成した。ただし第2章と異なり、90分のインタビュー記事は非常に文章量が多かったため、まず記事から知見の候補となる箇条書きを抜き出し、その中から重要な知見を採用していった。知見候補となった箇条書き項目を23名分、付録に記載する。これらの手順は次のようであった。

1. 1名分の記事を1ページ読むごとに、就職活動に役立つ情報として取り上げるべき新出の知見候補があるか否かを判定する。候補が新知見か否かの判断は、複数名の合議の下、全員が新知見候補であるとの意見が一致したものを採用し、箇条書きの一覧を作成する。
2. 箇条書きリストの項目について、新知見か否かの判断を複数名の合議によって行い、取り上げるべき知見を決定する。
3. 5名分の記事を読んだ段階で、知見のカテゴリの統廃合を行い、知見のリストを作成する。
4. 10名分の記事を読んだ段階で、知見のカテゴリの統廃合を行い、再び知見のリストを作成する。
5. 全員分の知見のリストを作成した後に、すべての研究代表者、研究実施代表者、メインインタビュアー、サブインタビュアーの合議によって最終的に取り上げるべき知見のリストを決定する。

6. 1名分の記事を加える毎に、知見数と捕獲率を計算する。

記事の内容のうち、知見候補の選定、就職活動に関する知見として取り上げるべきか否かの判断、新知見として取り上げるべきか否かの判断は、メインインタビュアー1名、サブインタビュアー1名、研究代表者1名、研究実施代表者1名のうち3名以上が出席している場においての合議によって行われた。また最終的な知見のリストの作成は、すべてのメインインタビュアー、サブインタビュアー、研究代表者、研究実施代表者の合議によって決定した。

7.4 結果

7.4.1 抽出された知見

23名のインタビューを行った結果、就職活動に有益であると判断された知見が合計416種類見つかった。今後、これらの知見をC1～C416と表記する。また、416個すべての知見の内容に関しては付録にこれをまとめ、表7.1に内容を31に大分類した知見を掲載する。

抽出された知見は、主に就職活動の開始時期に関するものや、就職活動全体を通しての心得といった、就職活動全体を視野に入れたものから、エントリーシート、個人面接、集団面接といった就職活動の一面に絞った内容のものまで、様々なものが存在した。表7.1におけるインターンとは、インターンシップ制度のことであり、当該の企業において就業体験を行う制度を指している。エントリーシートとは、企業に採用の選考を受ける際に提出する自己紹介の書類を指す。

またセミナーとは、学校や企業で企画される、就職活動を行う学生を対象とした講座であり、参加することで就職活動の大まかな流れや、面接の所作、エントリーシートの書き方といった、個々人が苦手としている分野の対策として役立つ機能を持った講習会を指している。説明会は、個々の企業が独自に行う個別説明会（企業説明会）と、学校や就職活動を支援する企業が開催する、複数の企業が同時に参加する合同説明会に大きく分けられる。説明会では、当該の企業の事業内容が紹介される。

表 7.1 得られた知見の大分類

知見群名	種類数
就職活動の開始時期関連の知見	6
就職支援サイト関連の知見	6
就職活動への資格関連の知見	5
インターン関連の知見	10
セミナー・講習会・キャリアセンター関連の知見	8
説明会関連の知見	22
企業選び，入社への決め手関連の知見	23
志望する業種，業界関連の知見	8
企業研究関連の知見	17
エントリーシート (ES) の内容関連の知見	17
エントリーシート (ES) の書き方関連の知見	25
エントリーシート (ES) の添削関連の知見	5
OB・OG・企業・内定者訪問関連の知見	18
自己分析・他己分析関連の知見	20
試験関連の知見	36
面接の所作関連の知見	8
面接において，面接官から出される話題関連の知見	14
面接の受け答え関連の知見	16
面接において，自身から出していく話題関連の知見	13
面接の練習関連の知見	10
集団面接関連の知見	13
個人面接関連の知見	6
最終面接・圧迫面接・リクルーター面接・プレゼンテーション面接関連の知見	16
面接の全般関連の知見	10
グループワーク (GW)，グループディスカッション (GD) 関連の知見	24
内定関連の知見	4
選考の辞退関連の知見	6
就職活動中の不安関連の知見	19
就職活動中の生活環境関連の知見	4
情報交換，相談関連の知見	5
就職活動全体を通しての心得関連の知見	22

試験とは、就職活動を行う学生に課される様々な能力試験を指す。面接とは、面接官の質問に学生が答えていく形式の選考過程を指し、複数の学生に同時に面接を行う集団面接と、学生1名に対して面接を行う個別面接に分類される。面接は、選考の段階で一次面接、二次面接、といった回数でその過程が表現されていき、最後の面接を最終面接と呼ぶ。企業によって何次の面接が最終面接であるかは異なっている。圧迫面接とは、面接官が高圧的に学生に質問を迫る形式の面接を指す言葉であるが、これは面接の一形式というよりは、あくまで学生自身が面接によって圧迫感を感じたものを指す。リクルーター面接とは、企業によって学生に任命することがあるリクルーターと呼ばれる採用活動の専門官による面接を指す。プレゼンテーション面接とは、学生が与えられたテーマに従って面接官にプレゼンテーションを行う形式の面接を指している。

最後にグループワーク、グループディスカッションとは、複数の学生が個々のグループを形成し、グループ単位で課題を達成していく形式の選考を指している。選考過程は企業によって様々なタイプがあり、エントリーシートの提出、集団面接、グループワーク、グループディスカッション、個別面接、プレゼンテーション面接等を経て最終面接を迎え、最後まで選考に残った学生が採用となる。

7.4.2 Schnabel 法による捕獲率の計算結果 1

416 種類の知見の種類数の捕獲率を計算する前に、まず表 7.1 に示した 31 の知見群について、各インタビュー対象者がどの知見群に属する知見を呈したかを得られたデータからまとめ、知見の大分類の種類についての捕獲率を計算した。これは、例えば 1 人目のインタビュー対象者が「就職活動の開始時期関連の知見」についての意見を 1 つでも呈していた場合に、この知見群に関する知見を呈したとしてデータに 1 を立て、意見を 1 つも呈さなかった場合に 0 を立てて 23 名分 \times 31 知見群の 01 データを作成し、この捕獲率を計算したものである。416 種類という多くの種類数が得られた知見のデータをまず少数の大きな知見群に分類し、その知見群の種類数が十分得られているかどうかを大枠で見ようとしていることとなる。

表 7.2 が、23 名分の知見を 1 人分ずつ増やして捕獲率を計算していった計算結果である。ただし本章でも第 6 章と同様に、表の数値は第 2 章と異なり、回答の順序をランダムに並べ替え、100 回計算した平均値を示している。“捕獲回数”が各捕獲回を、“捕獲率 C_r ”が当該の捕獲回における捕獲率、“ \hat{N} ”が総知見数の推定値、“ m_i ”が i 回目の捕獲回において既知となっている知見数、“上側 95%”が \hat{N} の上側 95% 推定値を、“s.e.”が \hat{N} の標準誤差を示している。

この表から捕獲回数が多くなるにつれ、捕獲率が上昇し、s.e. が小さくなっていく様子が伺える。どのような順序で 23 人分の知見が得られたとしても、すでに 3 人分の記事を読んだ時点で 31 の知見群の 80% 近い領域がカバーされていたことが分かった。そして最終的に 23 回の捕獲による捕獲率は 1.000 と、これらの 31 個の知見で総知見数のほぼすべてを網羅していることが分かった。

また捕獲率の推移の様子を図 7.1 に示した。この図からも、捕獲回数の増加と共に捕獲率が上昇していく様子が見て取れる。

7.4.3 Schnabel 法による捕獲率の計算結果 2

表 7.3 が、23 名分から得られた知見を 1 人分ずつ増やして捕獲率を計算していった計算結果である。ただし本章でも第 6 章と同様に、表の数値は第 2 章と異なり、回答の順序をランダムに並べ替え、100 回計算した平均値を示している。“捕獲回数”が各捕獲回を、“捕獲率 C_r ”が当該の捕獲回における捕獲率、“ \hat{N} ”が総知見数の推定値、“ m_i ”が i 回目の捕獲回において既知となっている知見数、“上側 95%”が \hat{N} の上側 95% 推定値を、“s.e.”が \hat{N} の標準誤差を示している。

表 7.3 から捕獲回数が多くなるにつれ、捕獲率が上昇し、s.e. が小さくなっていく様子が伺える。どのような順序で 23 人分の知見が得られたとしても、およそ 14 人分の記事を読んだ時点で総知見数の 80% 近い知見が得られていたことが分かった。そして最終的に 23 回の捕獲による捕獲率は 0.897 と、これらの 416 個の知見で総知見数の大部分を網羅していることが分かった。

また捕獲率の推移の様子を図 7.2 に示した。この図からも、捕獲回数の増加と共に捕獲率が上昇していく様子が見て取れる。

表 7.2 Schnabel 法による \hat{N} の推定の推移 (知見群)

捕獲回数	捕獲率 C_r	\hat{N}	m_i	上側 95%	s.e.
1	0.000	0.000	0.00	0.000	0.000
2	0.714	29.205	24.21	34.162	2.529
3	0.888	30.026	28.56	32.295	1.158
4	0.946	30.455	29.79	31.594	0.581
5	0.973	30.652	30.33	31.242	0.301
6	0.986	30.746	30.59	31.053	0.156
7	0.991	30.816	30.72	31.005	0.096
8	0.993	30.874	30.80	31.019	0.074
9	0.994	30.934	30.86	31.078	0.074
10	0.997	30.955	30.92	31.024	0.035
11	0.999	30.966	30.95	30.997	0.016
12	0.998	30.985	30.96	31.033	0.025
13	0.999	30.992	30.98	31.014	0.012
14	1.000	30.990	30.99	30.990	0.000
15	0.999	31.001	30.99	31.023	0.011
16	1.000	31.000	31.00	31.000	0.000
17	1.000	31.000	31.00	31.000	0.000
18	1.000	31.000	31.00	31.000	0.000
19	1.000	31.000	31.00	31.000	0.000
20	1.000	31.000	31.00	31.000	0.000
21	1.000	31.000	31.00	31.000	0.000
22	1.000	31.000	31.00	31.000	0.000
23	1.000	31.000	31.00	31.000	0.000

表 7.3 Schnabel 法による \hat{N} の推定の推移 (知見)

捕獲回数	捕獲率 Cr	\hat{N}	m_i	上側 95%	s.e.
1	0.000	0.000	0.00	0.000	0.000
2	0.215	254.362	71.21	348.998	48.284
3	0.336	293.474	122.66	374.053	41.112
4	0.454	302.783	163.67	366.614	32.567
5	0.535	317.040	196.99	373.878	28.999
6	0.591	331.462	224.25	382.930	26.259
7	0.648	340.190	248.54	386.629	23.694
8	0.679	353.265	268.72	398.895	23.280
9	0.704	364.910	285.78	408.736	22.360
10	0.746	367.155	301.43	406.407	20.026
11	0.754	379.641	314.26	418.737	19.947
12	0.786	382.479	326.99	418.170	18.210
13	0.792	392.429	337.52	428.175	18.238
14	0.816	394.922	347.70	427.443	16.592
15	0.823	403.087	356.62	435.431	16.502
16	0.830	409.274	365.16	441.347	16.364
17	0.835	417.621	373.00	449.094	16.058
18	0.855	418.770	381.18	447.634	14.727
19	0.866	421.962	387.77	449.190	13.892
20	0.868	427.657	393.81	455.177	14.041
21	0.879	430.800	399.70	456.324	13.022
22	0.877	437.096	405.22	463.440	13.441
23	0.897	436.784	410.62	459.566	11.623

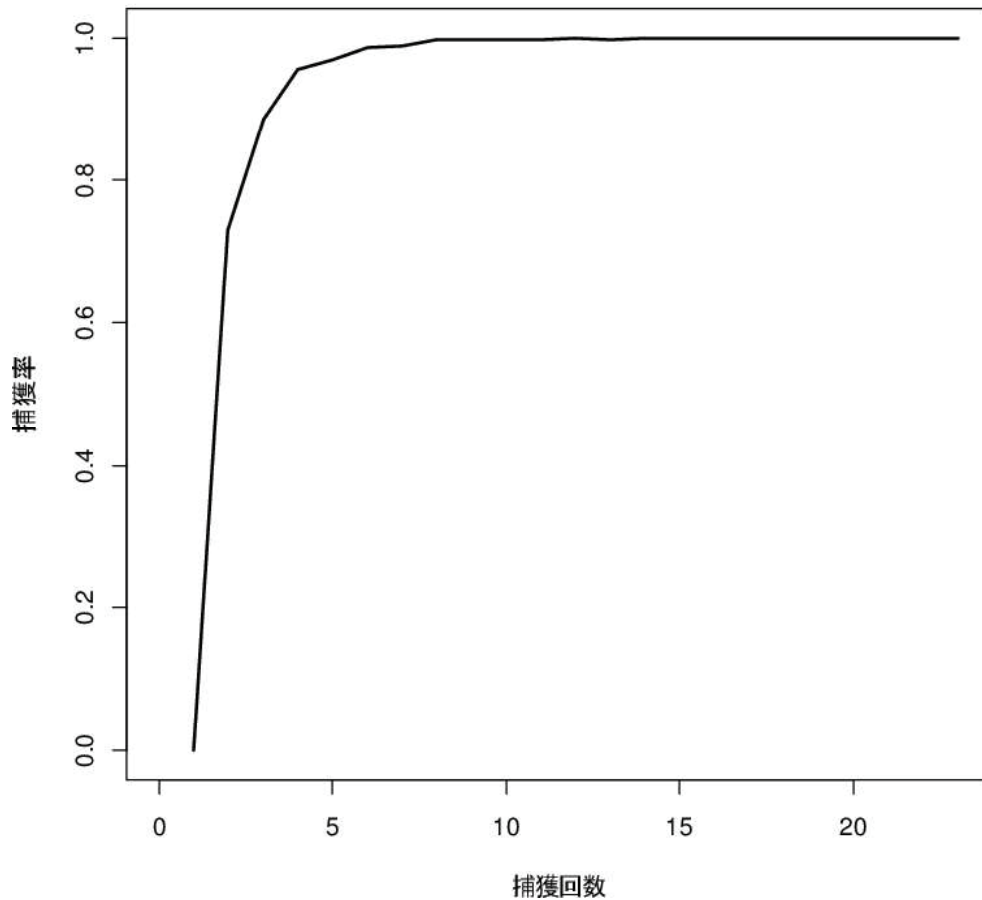


図 7.1 知見群の捕獲率

7.4.4 決定木の結果

第6章と同様に、得られた知見に対して決定木による分類を行った。今回は自己採点の点数を基準変数として分析した。ただし本章では、得られた知見が416個と前章に比較して多かったため、就職活動に対する自己採点の高低を分岐する有用な、様々な知見を探索するために、決定木による分析を次のように3回行った。

1回目の分析は第6章と同様に、そのままのデータについて分析を実行した。2回目の分析では、1回目に分岐として有用であると判断された知見はデータから除外して分析を行い、新たな分岐となる知見を探した。3回目の分析では、2回目と同様に2回目までに分岐として用いられた知見を除外して分析を行った。

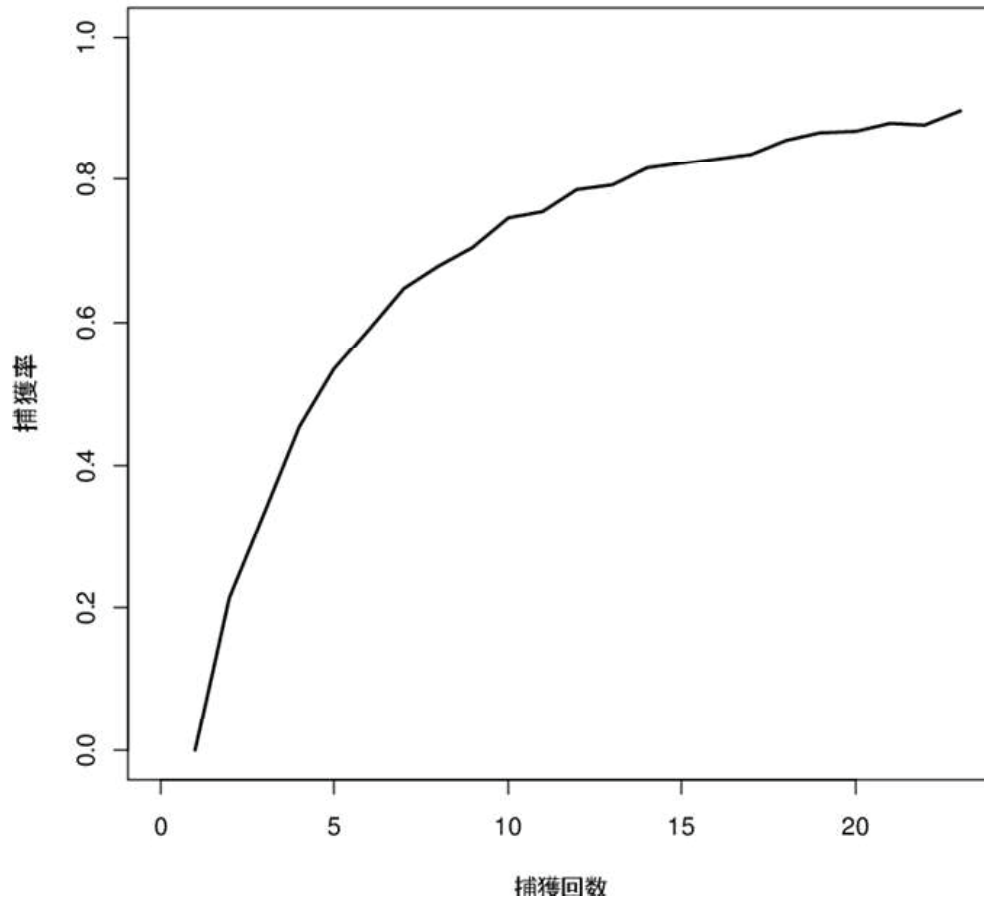


図 7.2 知見の捕獲率

7.4.5 決定木の結果と解釈 1

まず、得られたそのままのデータに関して決定木による分析を行った結果を図 7.3 に示す。図の n は分岐の結果、分類された人数を表し、C105, C258 といった変数名は、それぞれの分岐の要となっている知見番号を表している。また、図 7.3 に記載した知見の番号とその内容を表 7.4 にまとめた。

図 7.3 の 1 段目の分岐点から、知見番号 C105 の意見を呈した場合、自己採点の結果が 30 点と低くなっていたことが分かった。C105 の内容は、表 7.4 から「企業研究は、企業の経営方針や企業理念、今後の事業展開計画を中心に据えて行くとよい」という知見であったことが分かる。今回のインタビュー対象者は皆、インタビュー時点までにいずれかの企業から内定を得ていた。このため、この自己採点の結果は、点数がより高い場合により内定が得られる割合が増えて

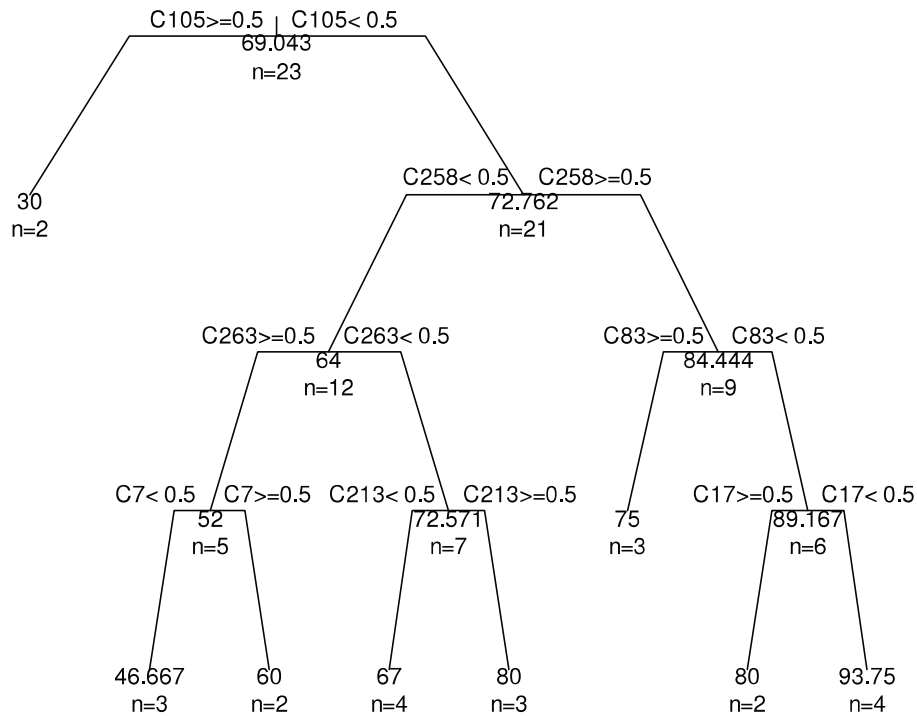


図 7.3 自己採点を基準変数とした決定木 (1 回目)

いくという変数ではなく、就職活動を終えた後から自己を振り返った時に、どのような意見を持っていると就職活動に満足できていたかを示している。自己採点の低い点数だった2名からは、そのインタビュー内容から、入社した先のことを既に見据えているような意見を多く聞くことができた。このため、企業理念や経営方針を深く研究していくことで、より現実的な観点から自己採点の点数が下がったものと考えられる。

図 7.3 の 2 段目の分岐点から、知見番号 C258 の意見を呈した場合、図の右側、すなわち自己採点の高い側に分類され、この知見を呈さなかった場合、相対的に自己採点の結果が低くなっていたことが分かった。C258 の内容は、表 7.4 から「面接では、面接官の立場や性格、気持ちを考えて、求められている答えや振舞いを変えていくべきである」という知見であったことが分かる。面接を面接官との対話であると捉え、相手側に立って意見が言えることができれば、非常に各自の自信に繋がっていくと考えられる。このため、面接の回数を重ねて慣れていき、このような振舞いができるようになっていくことが就職活動を自信を持って進めていくために有用であると考えられることができる。

表 7.4 知見番号とその内容 1

知見番号	知見内容
C105	企業研究は、企業の経営方針や企業理念、今後の事業展開計画を中心に据えて行うとよい
C258	面接では、面接官の立場や性格、気持ちを考えて、求められている答えや振舞いを変えていくべきである
C263	面接では、結論から話し始めて根拠を述べていくなど、話を論理的に、客観的に伝えられるように心がけていた
C7	就職支援サイトに登録、利用した
C213	試験対策に、中学校受験の経験・内容が役に立つ
C83	志望する業種や企業は、集中的に就職活動を行うために、徐々に絞っていきけるとよい
C17	語学の勉強はしておくに越したことはない

図 7.3 の 2 段目の分岐点から左の分岐を辿って行くと、C263「面接では、結論から話し始めて根拠を述べていくなど、話を論理的に、客観的に伝えられるように心がけていた」の意見を呈すると自己採点の結果が下がり、C7「就職支援サイトに登録、利用した」と C213「試験対策に、中学校受験の経験・内容が役に立つ」の意見を呈すると自己採点の結果が上昇していたことが伺える。C263 の知見はややマニュアルの風を呈した内容となっており、就職活動に成功するための条件としては有用であるものの、最終的には先の C258 のような意見が呈して行けるようになると良いのだろうと考えた。また、中学校受験の経験が役立ったというインタビュー対象者は、就職活動時までに、昔の努力の経験を覚えていた者であると考えられる。このため、積み上げられてきた経験が就職活動にも活かされたということが自信に繋がり、自己採点の点数を上昇させたと考える。

また、図の 2 段目の分岐から右の分岐を辿って行くと、C83 と C17 の意見を呈さない方が自己採点の結果が高かったことが分かった。C83 は「志望する業種や企業は、集中的に就職活動を行うために、徐々に絞っていきけるとよい」という知見であり、C17 は「語学の勉強はしておくに越したことはない」という知見であった。最終的に皆内定が取れていたことを前提として考えた場合、第一志望の業種が初めから明確に定まっておき、特に語学の能力といった、出会う機会が多い関門に特に困ることがなかった者の方がより自己採点の点数が高いことは自然であると考えられる。ただし C83 の方が C17 より前段階の分岐として位置していることから、語学の勉強は普段からしておくに越したことはな

いものの、就職活動においてはまず志望する業種の絞り込みの方を優先した方が、後の高い満足度に繋がると考えられる。

7.4.6 決定木の結果と解釈 2

自己採点の結果を分岐することに有用な更なる知見を探索するために、先の決定木による分析例において自己採点の高低を分岐していた知見を除いた上で、再び決定木による分析を行った2回目の結果を図7.4に示す。先の結果と同様に図7.4に記載した知見の番号とその内容を表7.5にまとめた。

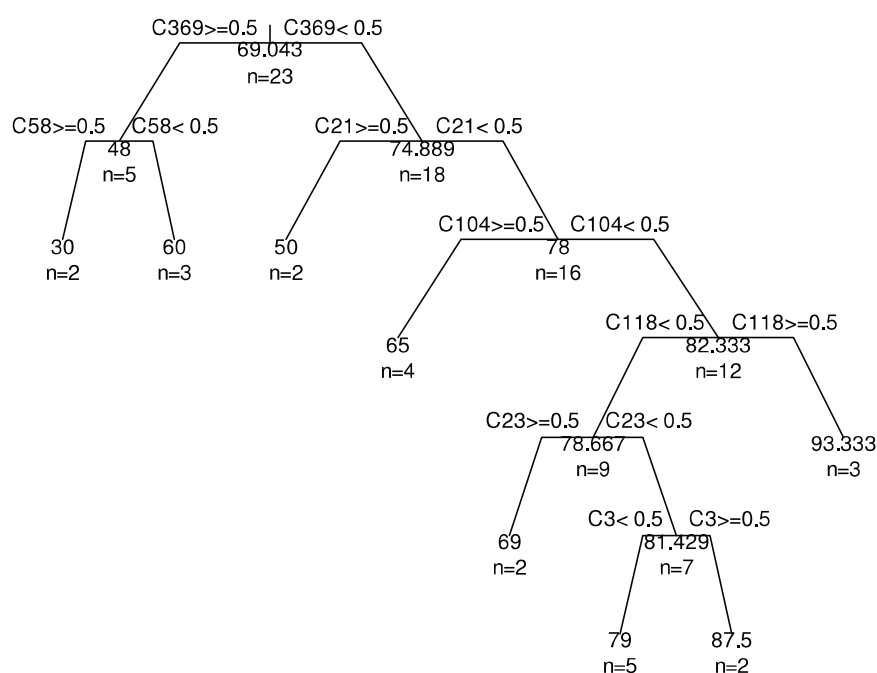


図7.4 自己採点を基準変数とした決定木 (2回目)

図7.4の1段目の分岐点から、知見番号C369とC58の意見を呈した場合、自己採点の結果が30点と低くなっていたことが分かった。表7.5からは、これらの知見を呈したインタビュー対象者たちは、選考を受けている企業の数徐徐に減っていくことに大きな不安を感じつつも、自身が入社して従事してみたい仕事内容や将来のキャリアなど、未来について考えを巡らしていたことが分かる。ただし、同じC369の意見を呈しながらも、C58の意見を呈さなかった場合

表 7.5 知見番号とその内容 2

知見番号	知見内容
C369	就職活動中は、選考を受けている社数が減っていき、就職先が決まらない可能性があることに大きな不安を感じていた
C58	企業選びの要件として、入社する企業で自分のやりたいことや将来のキャリアなど、仕事の内容を重視した
C21	インターンは、強い熱意を持って受けた企業ではなかったが、選考を受けていた
C104	企業研究では、類似した企業の力関係の把握や、各企業の差別化という観点が重要である
C118	ES の内容には、ゼミの活動内容について書いた
C23	インターンでは、実際の現場を知ることができるため、その後の就職活動の役に立つ
C3	就職活動は、夏休みあたり (7月, 8月, 9月) から行動を起こしていた

は自己採点の点数が 60 点と、C58 の意見を呈した対象者より高くなっていることが分かる。知見番号 C369 の意見を呈した対象者は 5 名と、全体の約 20% に当たる。このため今回の対象者のうちの 5 人に 1 人は就職活動が自身が思っていた以上に長引いたことに不安を感じていたことが分かり、その中でも特に企業選びに関する自身の信念との葛藤が生じた場合、自己採点の点数が低くなったと考えられる。

図 7.4 の 2 段目の分岐点からは、知見番号 C21 の意見を呈した場合、自己採点が 50 点と図 7.4 の中では比較的低い値となることが分かる。C21 の内容からは、インターンに参加することの重要性を理解しながらも、本当に参加先の企業に入社してみたいという熱意に欠けていた様子が見て取れる。この先の分岐に C23 という、インターンが就職活動に役立ったという意見と比較すると、インターンに参加した対象者の中で、その動機が弱い場合は、動機の強かった対象者に比べて自己採点の結果が低くなっていたことは自然であると考えられる。

図の 3 段目以降からは、C104 や C23 の意見を呈すると自己採点が低くなり、C3 や C118 の意見を呈すると自己採点の結果が比較的高くなる様子が見て取れる。前者は前節と同様に、企業について深く知るにつれ、より考え方が現実的で企業寄りの立場になっていくことで、キャリアのスタート地点に立った自身の気を引き締める意味で自己採点が低下するものとする。また後者の C3 や C118 は、自身の就職活動における作戦が有効に機能したことを表している知見であった。このため、これらの知見を呈した対象者は、呈さなかった場合よりも高い自己採点をつけたのだと解釈した。ES のアピールできる項目としてゼミ

での活動内容を挙げ、かつ内定という証拠を以て企業人として認められた者は、大学生生活において学業に真剣に取り組んだ者であると考えられる。そのような努力は就職活動における自己PRとして役に立ち、そして就職活動を終えた際の自己採点を上昇させていたことが分かった。また就職活動における何かしらの行動を、夏休みあたりから開始しておくとは後々良い結果が得られるということも分かった。

7.4.7 決定木の結果と解釈3

これまでの決定木による分析例において自己採点の高低を分岐していた知見を除いた上で、決定木による分析を行った3回目の結果を図7.5に示す。先の結果と同様に図7.5に記載した知見の番号とその内容を表7.6にまとめた。

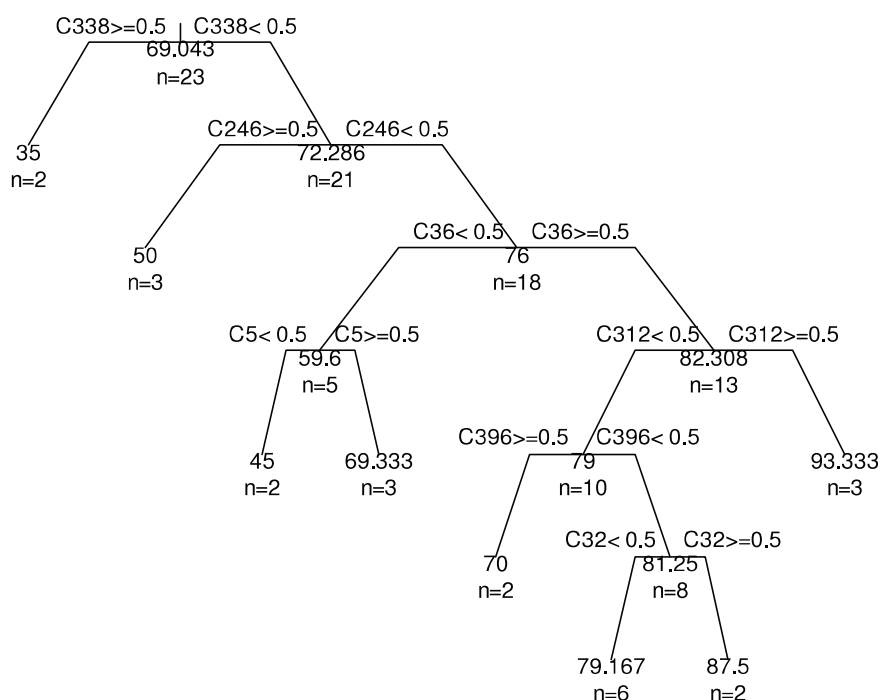


図 7.5 自己採点を基準変数とした決定木 (3回目)

図7.5の1段目の分岐点からは、C338の意見を呈した場合、自己採点の結果が35点と低くなっていたことが分かった。C338は、グループワークやグループディスカッションにおける司会者や書記、タイムキーパーといった明確で表向

表 7.6 知見番号とその内容 3

知見番号	知見内容
C338	GW・GD では、同意役という陰の役割があった
C246	面接では、興味のある他の企業はどこかといった、自身の選考状況に関する質問をされた経験がある
C36	説明会は、様々な企業を知るために、既知、未知を問わず多めに参加するとよい
C5	就職活動は、企業の多くの個別サイトがオープンする、12月の説明会開始時期から本格的に始まった
C312	圧迫面接は自身の周囲ではみられなかった
C396	就職活動は、自己について考えることができる良い機会だった
C32	就活セミナーはESや自己分析、面接の所作といった個々の苦手分野の克服に役立った

きの役割の他に、他の学生の意見を聞いてそれに同意を示し、自身の意見を少し加えて他に回すという陰のポジションがあったという知見であった。インタビュー記事を参照すると、グループワークやグループディスカッションでは各自が自身の役割を自覚し、最終的にはグループがまとまって成果を挙げるのが重要であることが分かる。しかしながら表向きの明確な役割には数に限りがあり、司会者や書記が複数名いる必要もないため、全員が得意なポジションを獲得できるわけではない。このため、和を乱さずにグループがまとまるには陰の役割が不可欠であり、またそのような場合同意役に徹するということも重要であると考えられる。ただしこの役は自己アピールの観点からは、表の役割よりは役割としての重要性やインパクトに欠けてしまったり、相手の意見に便乗してしまうという後ろめたさから、自己採点の得点を下げてしまう傾向にあったと考える。

図 7.5 では、C36 と C5 の意見を呈さなかった対象者の自己採点も 45 点と低くなっていた。これらの対象者は表 7.6 の内容から、多くの対象者が就職活動を始めた大学 3 年生の 12 月ではない時期から就職活動を始め、初めから志望する業種を絞っていたことが分かる。基本的な就活生とは異なるペース配分で就職活動を行う場合は、その配分の違いに自身が納得できるようにより多くの企業の情報を得ておくことが分かる。

また C312 の分岐から、圧迫面接と考えられる事態が周囲に見られなかったという知見を呈した対象者のほうが、そうでなかった対象者より自己採点の得点が高かった。これは 1 回目の決定木の分析における語学の勉強に関する解釈

と同様に、幸運にもこのような問題に直面しなかったことが、高い自己採点の結果に繋がったものと考えられる。C32に関しては先の2回目の分析におけるC3やC118の解釈同様に、自身の就職活動における作戦が有効に機能したことを表している知見であった。このため、エントリーシートの書き方や面接での所作など、苦手意識を持っている分野に関しては、積極的に就活セミナーに参加して克服していくとよいことが分かった。

最後に自己採点が下がる分岐となっていたC246とC396について言及する。C246は、“「受けましたが落ちました」って言うておきました。じゃないと、また「なんで受けなかったの？」って言われるのがめんどくさいから。(記事9)”，“まあちょっと答えずらいなあってゆうのはありました(記事14)”など一概に良い答えのない難しい質問であると考えられる。このため、良い答えができてくいや体験をしたことが、自己採点の低下に繋がったと考えた。C396は一見自己採点の得点を上昇させるような、就職活動の利点に関する知見のようにみられる。しかしながら、“就職活動で自分を振り返って見ることが出来てよかった(記事6)”，“就活を経て、自分のしたい事をしっかり言えるようになった(記事10)”，“悪いことも含めて自分のことを知るの大切(記事9)”，“自分の人生を振り返る大きなきっかけになった(記事23)”といった意見から、これまでの自身を見つめ直すということの負担の大きさが伺える。よってこの項目に関しても、自身と真剣に向き合うような問題に特に困ることがなかった者の方がより自己採点の点数が高かったのだろうと考えた。

7.4.8 連関規則の結果

連関規則を用いた結果、有益であると判断したルールを抜粋したものを表7.7に示す。また、表中の知見番号の内容を表7.8にまとめた。第6章と同様に、表の1列目の矢印記号 \Rightarrow を挟むlhsは条件部 (antecedent:left-hand-side, lhs), rhsは結論部 (consequent:right-hand-side, rhs) を表しており、“lhs \Rightarrow rhs”という表記で“lhsの条件を有したオブザベーションが現れた場合に rhsの条件を有したオブザベーションが現れるルール”を示している。

表7.5の最上段から、まずC5, C82, C288の知見を呈したインタビュー対象

表 7.7 連関規則の結果

lhs => rhs	support	confidence	lift
C5,C82,C288 => C208	0.522	1.000	1.533
C5,C36 => C80	0.522	0.857	1.408
C171,C288 => C36	0.522	0.923	1.249
C5,C82 => C184	0.522	0.800	1.227
C262 => C171	0.565	1.000	1.150
C36,C333 => C171	0.522	1.000	1.150
C60 => C36	0.522	0.800	1.082
C36 => C89	0.522	0.706	1.082
C60 => C171	0.609	0.933	1.073

表 7.8 知見番号とその内容 2

知見番号	知見内容
C5	就職活動は、企業の多くの個別サイトがオープンする、12月の説明会開始時期から本格的に始まった
C36	説明会は、様々な企業を知るために、既知、未知を問わず多めに参加するとよい
C60	企業選びの要件として、当該の企業で働いている社員の雰囲気、人間性や社会性で選んでいる傾向があった
C80	企業選びに際しては、内定を得られた企業や入社を決めた企業とは自身の性格や強み、目標、価値観と、 企業の求める人材像との折り合いが上手くできていたため、自身と企業の擦り合わせ、マッチングは重要な観点となる
C82	志望する業種や企業は、初めからの固定観念では決めるべきではなく、元々興味のなかった業種の企業が第一志望となる こともあるため、初めから絞るべきではない
C89	企業研究・業界研究を行った、重要である
C171	自己分析を行った
C184	自己分析は自身を知る上で重要である
C208	試験対策には、参考書を用いた
C262	面接では、早口にはならない程度に簡潔に話すべき
C288	集団面接を経験した
C333	GD・GWを経験した

者は、C208の知見も呈しやすいたことが分かる。表7.6の内容から、これら前者の3つの知見を呈した対象者は12月から本格的に就職活動を始め、初めから特に希望する業種がなく、集団面接を経験したことのある者であることが分かる。就職活動は2013年現在で一般的には12月から解禁となることが一般的であり、選考を通じて集団面接を経験する学生も非常に一般的であると考えられ、初めから希望する業種がはっきり決まっている学生も限られていると考えられる。そのような意味において、典型的な就活生であるC5、C82、C288の知見を呈した対象者はC208、試験対策に参考書を用いることが多いという規則は有用であると考えられる。

全体で416の知見の中には、就職活動は早めに始めるべき(C1)、試験勉強は早めに始めるべき(C215)といった知見もみられるため、C5、C82、C288の3つの条件に当てはまる学生は、一先ず試験対策のために参考書を購入し、試験対策を行っておくべきだと考えられる。またさらに、参考書を出版する企業はまず、これらの3つの条件に当てはまる学生向けの参考書を出版し、その他のバリエーションとして希望する業種の定まっている学生向けの参考書をラインナップしていくとよいと考えられる。

またこの他にも、表7.5の2段目から、就職活動を12月に開始し(C5)、様々な企業を知るために多くの説明会に参加した学生は(C36)、企業選びに際して、自身の性格と企業の社風との擦りあわせ、マッチングを重要視した(C80)という規則から、C5、C36に当てはまるような学生は、企業選びに際してはまずC80を参考に、企業と自身の擦りあわせができるかどうかを基準として考えてみるとよいことが示唆された。

7.5 考察

本章では、就職活動に有益な知見の収集をインタビュー形式で行い、テキスト化したインタビュー記事から抽出した知見の種類数がどれほど飽和しているかどうかを検討した。また得られた知見に関して2種類のデータマイニング手法を用い、就職活動の満足度を示す自己採点の点数が高まる要因と、知見間の有益な規則についての考察を行った。その結果、得られた416個の知見数でSchnabel

法を用いた捕獲率がほぼ 100%となり、インタビュー記事の収集は十分であることが示唆された。このため、これらの知見を用いて分析を行った結果は、捕獲率の観点から知見収集の十分さにおいて盤石な基盤に支えられているということができらる。

今回の研究では表 7.3 の結果から、どのような順序で 23 人分の知見が得られたとしても、およそ 14 人分の記事を読んだ時点で総知見数の 80%近い知見が得られていたことが分かった。このため今回のテーマについては、14 人程の人数からインタビューを得た段階で分析に移っても 80%の知見は得られているため、十分な知見集ができていたということができていたといえよう。今回は 1 人につき 90 分程度のインタビュー時間をかけていたため、その時間だけでも 9 人分割愛することで 810 分、約 13 時間の時間を他の研究に利用することができ、さらに 1 名につき 10 時間以上の時間を必要とする文章化やその記事化、箇条書きのコーディングの時間を考えた場合、捕獲率の算出による時間の節約量は非常に大きいと考えられる。

また 416 個の知見を 31 の知見群に分類した場合も同様に高い捕獲率であったことが示された。このように、各知見は文章の章と節のように、ある程度の意味内容のまとまりを考慮して分類し整理することができる。今回は章節で表されるどころの節のみ（知見のみ）、章のみ（知見群のみ）の捕獲率の計算結果を示したが、これらを同時に扱い、小分類単位では知見は十分収集されていないが、大分類単位では十分である、といったような、知見に構造を持たせたような場合のモデルの開発は、今後の課題としていきたい。

第8章 総合考察

本稿では、これまでテキストデータ収集の飽和の程度を評価する指標の開発と応用を試みてきた。様々な標本サイズ、データの内容に対応した捕獲率、遭遇率を提案し、自由記述、Web 文書、授業評価アンケート、インタビューデータといった応用事例を通じて、これらの指標の有効性を確認してきた。最終章となる本章では研究全体の考察を行い、今後の展望について述べる。

8.1 研究全体の考察ならびに展望

第1章では、様々な場所でみられるようになってきたテキストデータが研究で用いられることの目的や機能、そしてこのデータが主に用いられる分野の紹介を行った。しかしながら現状では収集したテキストデータに関する“課題に関する論点は十分収集された”という基準は研究者間で同一とは限らないという問題点を指摘し、テキストデータの収集の飽和度を示す指標の提案が必要であることに言及した。また、テキストデータの代表的な処理方法や、2章以降で触れられる諸研究分野の概説についても行った。

第2章では、資源量推定法の1つ、Schnabel法を用いた自由記述の収集の飽和度の指標、捕獲率が提案された。テキストデータの種類として企業のイメージについて質問した自由記述が、テキストデータの処理方法としてカテゴリ化手法であるKJ法に焦点が当てられ、これらを用いた応用例を示した。テキストデータをカテゴリ化手法によって処理し、得られた知見が現在の手元のデータの量で十分に収集されているかどうかを示す一連の手順を紹介し、2つの企業のイメージに関する知見が、500枚程の自由記述で十分に収集できていることが、捕獲率の観点から示された。

第3章では、資源量推定法の1つ、DeLury法を用いた自由記述の収集の飽和

度の指標、捕獲率が提案された。テキストデータの種類としては第2章と同じ企業のイメージについて質問した自由記述が、テキストデータの処理方法としてテキストマイニング、自然言語処理の手法である形態素解析に焦点が当てられ、これらを用いた応用例を示した。テキストデータを形態素解析によって処理し、得られた単語が現在の手元のデータの量で十分に収集されているかどうかを示す一連の手順により、第2章で懸念されていた Schnabel 法における大規模データ分析の際のバイアスの問題と、テキスト処理における手間の問題が解消され、様々な大きさの標本サイズに対応した捕獲率の計算方法が確立されたこととなった。

第4章では、パレート分布を用いた自由記述の収集の飽和度に関する補助的な指標、遭遇率が提案された。第3章で焦点を当てていた標本サイズは比較的大規模なものであるため、捕獲率を高めるためにさらなる自由記述の収集を続ける際にも大きなコストがかかってしまう。このようなときに、あと1試行捕獲を続けた場合に新単語の得られるであろう確率を計算し、遭遇率として指標化することで、データの収集を続けるか否かの判断材料となる。そのため単語の出現頻度のモデル化がなされ、第3章のデータにおける遭遇率を計算し、自由記述の収集に関してさらなる考察が可能となった。

第5章では、提案した指標を用いた、Web文書の収集の飽和度に関する応用例が示された。これまでの章では一貫して自由記述を分析対象としてきた。応用可能な分野の検証を進めるため、第5章ではまずテキストデータの1つとしてWeb文書を選択し、捕獲率と遭遇率の計算を試みた。自身の手で収集したWeb文書群の捕獲率、遭遇率の計算の手順に加え、リンク先の文書を収集し加えることで捕獲率を高めていく方法を紹介した。また、リンク先の情報が手元のデータと大きく異なる可能性に注意して収集を続ける必要があることなど、Web文書を収集し、捕獲率や遭遇率を計算することへの注意点が示された。

第6章では、提案した指標を用いた、授業評価アンケートの収集の飽和度に関する応用例が示された。KJ法を経てカテゴリ化された知見が抽出され、授業改善に向けて重要と思われる知見が手元のデータで十分に収集済みであることが示唆された。またこの章では、得られた知見にコレスポネンス分析を適用し、各研究室毎に特徴的な12の知見群に知見を分類し、所属先の研究室の違いによ

る当該授業への感想の相違についても考察した。さらに Schnabel 法と DeLury 法の双方を用いて資源量の推定を行い、これらの結果が類似していることから推定値の妥当性が検証された。そして2種類の算出方法を用いた DeLury 法の s.e. の推定値についても、双方の結果がほぼ同値であることから、これらの値についてもどちらの方法でも実用上問題がないことが示された。

第7章では、提案した指標を用いた、インタビューデータの収集の飽和度に関する応用例が示された。KJ 法を経てカテゴリ化された知見が抽出され、学生の就職活動について重要と思われる知見が手元のデータで十分に収集済みであることが示唆された。またこの章では、得られた知見を使ってデータマイニングによる分析が行われ、知見間の有用な関係性が見出されると共に、得られた知見をさらに用いた分析を行う手順が示された。

本稿で提案した捕獲率や遭遇率は、これまでに存在しなかった“課題に関する論点は十分収集された”という基準を客観的に示すことができる有益な指標である。この指標を確認することで、査読者や一般読者は、理論構築に際して研究者が十分に知見やキーワードとなる単語を収集していたことをより明確に知ることができる。また研究者も十分データを収集したことを、捕獲率の観点から客観的に示すことができる。この意味において本研究の意義は深いと考える。

自然言語処理の技術が年々向上し、ユーザーフレンドリーで優良なテキストマイニングツールが次々と発表される中、テキストを分析対象とした研究は益々多くみられるようになってくるだろう。そのような中で、データ収集をどこかで打ち切り、データ収集の程度を示すことが必要となったときに、本手法が有効に機能すれば幸甚である。捕獲率の計算手法は実在の海での様々な経験を活かして発達してきた資源量推定法に依るところが大きい。情報の海でのこの手法の多くの応用を経て、テキストデータの事情に沿った新たな手法の提案を目指すことが、今後の課題として期待される。

引用文献

9.1 第1章

1. 朝野熙彦 (2011), 『アンケート調査入門—失敗しない顧客情報の読み方・まとめ方—』, 東京図書.
2. Delury, D. B.(1947). “On the estimation of biological populations,” *Biometrics* Vol.3, 145-167.
3. Delury, D. B.(1951). “On the planning of experiment for the estimation of sish populations,” *J. Fish. Res. Bd. Can.* Vol.8, 281-307.
4. Feldman, R., & Sanger, J. (2007). *The Text Mining Handbook: Advanced Approaches in Analyzing Unstructured Data*, Cambridge University Press. 邦訳, ローネン・フェルドマン, ジェイムズ・サンガー (2010), 『テキストマイニングハンドブック』辻井潤一 (監訳), 東京電機大学出版局.
5. Feller, W. (1957) *An introduction to probability theory and its applications. Vol. 1., 2d ed.* New York : Wiley. 邦訳, フェラー, W. (1960), 『確率論とその応用 I 上』上河田 龍夫, 卜部 舜一 (訳), 紀伊国屋書店.
6. 後藤秀夫 (1997), 『市場調査ケーススタディ 改訂新版』, 日本マーケティング教育センター.
7. 川喜田二郎 (1967), 『発想法』, 中公新書.
8. 金明哲 (2007). 『R によるデータサイエンス』, 森北出版株式会社.
9. Kohonen, T. (1984). *Self-Organization and Associative Memory.*, Springer Series in Information Sciences, 8, Springer-Verlag. (中谷和夫 監訳 1993. 『自己組織化と連想記憶』シュプリンガー・フェアラーク東京)
10. Kohonen, T. (1995). *Self-Organizing Maps.*, Springer Series in Information Sciences, 30, Springer-Verlag. (徳高平蔵, 岸田悟, 藤村喜久郎 共訳 1996. 『自己組織化マップ』シュプリンガー・フェアラーク東京)
11. Leslie, P. H., & Davis, P. H. S. (1939). “An attempt to determine the absolute number of rats on a given area.” *J. Animal Ecol.*, Vol.8, 94-113.
12. Likert, R. (1932). “A Technique for the Measurement of Attitudes” *Archives of Psychology* 140, 55.
13. Meriam, S., B. (1998). *Quatitative research and case study applications in education*, John Wiley & Sons, Inc. 邦訳, S. B. メリアム (2011), 『質的調査法入門—教育における調査法とケース・スタディー』堀薫夫, 久保真人, 成島美弥 (訳), ミネルヴァ書房.
14. 能勢幸雄・石井丈夫・清水誠 (1988). 水産資源学. 東京大学出版会.
15. Patton, M., Q. (1990). *Qualitative Evalution Methods. (2nd ed.)*, Thousand Oaks, Calif. : Sage.
16. Strauss, A., Schatzman, L., Bucher, R. & Sabshin, M. (1981). *Psychiatric Ieologies and Institutions. (2nd ed.)*, New Brunswick, N. J. : Transaction.

17. Taylor, S. J. & Bogdan, R. (1984). *Introduction to Qualitative Research Methods. (2nd ed.)*, New York : Wiley.
18. 豊田秀樹 (1988). 『調査法講義』, 朝倉書店.
19. 豊田秀樹 (2001). 『金鉱を掘り当てる統計学』, 講談社.
20. 豊田秀樹 (2006). 『購買心理を読み解く統計学』, 東京図書.

9.2 第2章

1. 秋田喜代美・能智正博 (2007). はじめての質的研究法—医療看護編. 東京図書.
2. Feller, W. (1957). *An introduction to probability theory and its applications. Vol. 1., 2d ed.* New York : Wiley. (フェラー, W. 河田 龍夫・ト部 舜一 (訳) (1960). 確率論とその応用 I 上. 紀伊国屋書店.)
3. laser, B. G., & Strauss, A.L. (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research.* Chicago: Aldine Pub. Co. (グレイザー, B. G. ストラウス, A.L. 後藤隆・水野節夫・大出春江 (訳) (1996). データ対話型理論の発見—調査からいかに理論をうみだすか. 新曜社.)
4. Jones, R. (1964). A review of methods of estimating population size from marking experiments. *Rapp. p.-v. Reun. Cons. perm. int. Explor. Mer.*, 155, 202-209.
5. 加藤弘通・大久保智生 (2009). 学校の荒れの収束仮定と生徒指導の変化—二者関係から三者関係に基づく指導へ—. *教育心理学研究*, 57, 466-477.
6. 能勢幸雄・石井丈夫・清水誠 (1988). 水産資源学. 東京大学出版会.
7. 大内晶子・櫻井茂男 (2008). 幼児の非社会的遊びと社会的スキル・問題行動に関する縦断的検討. *教育心理学研究*, 56, 396-388.
8. 戈木クレイグヒル滋子 (2006). グラウンデッド・セオリー・アプローチ—理論を生みだすまで. 新曜社.
9. 佐藤郁哉 (2008). 質的データ分析法—原理・方法・実践. 新曜社.
10. Schaefer, M.B. (1951). Estimation of size of animal populations by marking experiments. *U.S. Dept. Int. Fish Wildl. Serv. Bull.* 69, 187-203.
11. Schnabel, Z.E. (1938). The estimation of total fish population of a lake. *American Mathematical Monthly*, 45, 348-352.
12. 田中浩司 (2010). 年長クラスにおける鬼ごっこの指導プロセス : M-GTA を用いた保育者へのインタビューデータの分析. *教育心理学研究*, 58, 212-223.
13. 谷口明子 (2005). 病院内学級における教育実践の特徴 : 質的研究法による実践の特徴カテゴリーの抽出. *教育心理学研究*, 53, 427-438.
14. 豊田秀樹・前田忠彦 (1994). 大学入試方法の改善に関する進路指導担当教員からの自由記述意見の分析—調査研究における自由記述データの分析方法の提案—. *行動計量学*, 21, 75-86.
15. 上村恵津子・石隈利紀 (2007). 保護者面談における教師の連携構築プロセスに関する研究 : グラウンデッド・セオリー・アプローチによる教師の発話分析を通して. *教育心理学研究*, 55, 560-572.

9.3 第3章

1. Aaker, J. L., Veronica B., & Jordi, G. (2001). "Consumption Symbols as Carriers of Culture: A Study of Japanese and Spanish Brand Personality Constructs," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.81, 492-508.
2. 朝野熙彦 (編著) (2011), 『アンケート調査入門—失敗しない顧客情報の読み方・まとめ方—』, 東京図書.
3. 伴正隆, 照井伸彦 (2006), 「消費者異質性の下でのブランド別広告残存効果と広告長期効果の測定: 消費者異質性とブランド異質性を取り入れたシングルソース・データ分析」, 『マーケティング・サイエンス』, Vol.15, No.1-2, 65-81.
4. Delury, D. B.(1947). "On the estimation of biological populations," *Biometrics* Vol.3, 145-167.
5. Feldman, R., & Sanger, J. (2007). *The Text Mining Handbook: Advanced Approaches in Analyzing Unstructured Data*, Cambridge University Press. 邦訳, ローネン・フェルドマン, ジェイムズ・サンガー (2010), 『テキストマイニングハンドブック』辻井潤一 (監訳), 東京電機大学出版局.
6. Feller, W. (1957) *An introduction to probability theory and its applications. Vol. 1., 2d ed.* New York : Wiley. 邦訳, フェラー, W. (1960), 『確率論とその応用 I 上』上河田 龍夫, 卜部 舜一 (訳), 紀伊国屋書店.
7. 藤井美和, 小杉孝司, 李政元, (2005), 「福祉・心理・看護のテキストマイニング入門」, 中央法規.
8. 福田祐一, 銭谷弘 (2010), 「周防灘の中津地先におけるナルトビエイの DeLury 法による来遊尾数と漁具能率の推定」, 日本水産学会誌, Vol.76, No.1, 10-19.
9. 古川一郎, 守口剛, 阿部誠 (2003), 『マーケティング・サイエンス入門—市場対応の科学的マネジメント—』, 有斐閣アルマ.
10. 後藤秀夫 (1997), 『市場調査ケーススタディ 改訂新版』, 日本マーケティング教育センター.
11. 林知己夫 (編) (2002), 『社会調査ハンドブック』, 朝倉書店.
12. 平山信夫, 山田作太郎, 菊地弘, 山田潤一 (1989), 「DeLury 法の修正とアワビ採捕漁業への応用」, 『日本水産学会誌』, Vol.55, No.3, 409-416.
13. 星野昇 (2012), 「北海道日本海南部海域におけるベニズワイの DeLury 法に基づく資源評価」, 『北海道水産試験場研究報告』, Vol.82, 9-18.
14. 星野崇宏 (2006), 「ブランドイメージに関する広告政策を策定するための階層ベイズ的な選択モデルとその応用」, 『マーケティング・サイエンス』, Vol.15, No.1-2, 27-44.
15. Ihaka, R. & Gentleman, R. (1996), "A Language for Data Analysis and Graphics", *Journal of Computational and Graphical Statistics*, Vol.5, No.3, 299-314.
16. 石田基広 (2008), 『R によるテキストマイニング入門』, 森北出版株式会社.
17. 伊藤輝昭, 秋元聡 (2001), 「糸島地区におけるコウイカ資源量の推定」, 『福岡県水産海洋技術センター研究報告』, Vol.11, 65-69.
18. 喜田昌樹, (2006), 「アサヒの組織革新の認知的研究: 有価証券報告書のテキストマイニング」, 『組織科学』, Vol.39, No.4, 79-92.
19. 喜田昌樹, (2008), 『テキストマイニング入門—経営研究での活用法—』, 白桃書房.
20. 菰田文男 (2011), 「単語セットの進化によるテキストマイニング」, 豊田裕貴, 菰田文男 (編著) 『特許情報のテキストマイニング—技術経営のパラダイム転換—』, ミネルヴァ書房.

21. Kotler, P., & Keller, K. L. (2006). *Marketing Management*, Prentice Hall. 邦訳, フィリップ・コトラー, ケビン・レーンケラー (2008) 『コトラー & ケラーのマーケティング・マネジメント第12版』, 恩蔵直人監修, 月谷真紀訳, ピアソン・エデュケーション.
22. 松村真宏, 三浦麻子 (2009), 『人文・社会科学のためのテキストマイニング』, 誠信書房.
23. 日経 BP コンサルティング (2011), 『ブランドジャパン 2011 総合報告書 [解説書]』, 日経 BP コンサルティング.
24. 能勢幸雄, 石井丈夫, 清水誠 (1988), 『水産資源学』, 東京大学出版会.
25. Rindskopf, D.(1984). “Using phantom and imaginary latent variables to parameterize constraints in linear structural models,” *Psychometrika* Vol.49, 37-47.
26. 坂巻英一 (2002), 「ブランドのカテゴリ化による選択集合を考慮した階層型消費者行動予測モデル構築法の改善提案」, 『マーケティング・サイエンス』, Vol.11, No.1-2, 22-42.
27. 佐野稔, 前田圭司, 高柳志朗, 和田雅昭, 畑中勝守, 本前伸一, 菊池肇, 宮下和士 (2011), 「漁業情報を用いた北海道北部沿岸域におけるマナマコの資源量推定」, 日本水産学会, Vol.77, No.6, 999-1007.
28. 里村卓也, 森雅夫 (2000), 「消費者の新製品受容過程とブランド選択：試行段階のある新製品の反復購買モデル」, 『マーケティング・サイエンス』, Vol.8, No.1-2, 15-29.
29. 竹内淑恵, 西尾チヅル (1998), 「ブランドエクイティと広告効果」, 『マーケティング・サイエンス』, Vol.6, No.2, 67-90.
30. 玉利祐樹, 竹村和久 (2012), 「言語プロトコルの潜在意味解析モデルによる消費者の選好分析」, 『心理学研究』, Vol.82, No.6, 497-504.
31. 照井伸彦, 大西浩志 (2002), 「ブランド知名度に対するメディア・ミックス広告効果の測定：階層的ベイズ回帰モデルによる縮約推定の適用」, 『マーケティング・サイエンス』, Vol.11, No.1-2, 43-59.
32. 豊田秀樹, 池原一哉 (2011), 「クラスター数を決定する k-means 法の改良」, 『心理学研究』, Vol.82, No.1, 32-40.
33. 豊田裕貴, 菰田文男 (編著)(2011) 『特許情報のテキストマイニング—技術経営のパラダイム転換—』, ミネルヴァ書房.
34. 上田隆穂 (2004), 「フードサービス業界における顧客情報収集と情報テクノロジーの今後」, 『学習院大学経済論集』, Vol.40, No.4, 315-327.
35. 上田隆穂 (編集), 黒岩祥太 (編集), 戸谷圭子 (編集), 豊田祐貴 (編集) (2005), 『テキストマイニングによるマーケティング調査』, 講談社サイエンティフィク.
36. 山川卓 (1997), 「イセエビの資源評価と漁業管理」, 『三重県水産技術センター研究報告』, Vol.7, 1-96.
37. 山本聡, 松宮義晴 (2001), 「千曲川における DeLury 法によるアユの資源尾数推定」, 『日本水産学会誌』, Vol.67, No.1, 30-34.
38. 吉田健一 (著), 片平秀貴 (監修)(2012). リアル企業ブランド論 日経 BP コンサルティング.

9.4 第4章

1. Adamic, L. A. & Huberman, B. A. (2002). Zip's law and the Internet. *Glottometrics*, 3, 143-450.

2. Akaike, H. (1974). Information theory and an extension of the maximum likelihood principle, reprinted from Koz, S. and N.L. Johnson (eds)(1993), Breakthrough in Statistics, Springer-Verlag.
3. 藤井美和・小杉孝司・李政元 (2005). 福祉・心理・看護のためのテキストマイニング入門. 中央法規.
4. 下方拓 (2006). ロングテール考 べき乗分布の性質とコンテンツ経営戦略の接点. 世界平和研究所レポート Policy Paper 319j.
5. Geweke, J. (1992). Evaluating the accuracy of sampling-biased approaches to the calculation of posterior moments. In J. M. Bernerdo, J. O. Berger, A. P. Dawid & A. F. Smith (Eds.), Bayesian Statistics 4. Oxford, NY: Oxford University Press.
6. 石田基広 (2008). テキストマイニング入門. 森北出版株式会社.
7. 近匡・小柳文字・藤芳紘 (2004). 企業資産・所得におけるジップの法則. 成蹊大学工学研究報告, 41, 29-36.
8. 小西葉子・西山慶彦 (2008). ランクサイズ回帰の検定について. 経済研究, 59, 256-265.
9. Martin, A. D. & Quinn, K. M. (2006). Applied Bayesian Inference in R using MCMCpack, The Newsletter of the R Project, 6, 2-7.
10. 松村真宏 (2011). テキストデータの理論的サンプリング. 第 21 回 Web インテリジェンスとインタラクティブ研究会, ショート発表.
11. 蓑谷千凰彦 (2003). 統計分布ハンドブック. 朝倉書店.
12. 中妻照雄 (2007). 入門ベイズ統計学. 朝倉書店.
13. 日経 BP コンサルティング (2011). ブランドジャパン 2011 総合報告書 [解説書]. 日経 BP コンサルティング.
14. Soo, K. T. (2005). Zip's law for cities: A cross country investigation, Regional Science and Urban Economics, 35, 239-263.
15. Spiegelhalter, D. J., Best, N. G., Cralin, B. P., & Linde, A. (2002). Bayesian measure of model complexity and fit (with discussio), Journal of the Royal Statistical Society B, 64, 583-639.
16. 竹内啓 (1989). 統計学事典. 東洋経済新報社.
17. 照井伸彦 (2010). R によるベイズ統計分析. 朝倉書店.
18. 豊田秀樹 (2008). マルコフ連鎖モンテカルロ法. 朝倉書店.
19. 上田隆穂・黒岩祥太・戸谷圭子・豊田祐貴 (2005). テキストマイニングによるマーケティング調査. 講談社サイエンティフィック.
20. 吉田健一, 片平秀貴 (2012). リアル企業ブランド論. 日経 BP コンサルティング.
21. Zipf, G.K. (1932). Selected studies of the principle of relative frequency in Language. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
22. Zipf, G.K. (1949). Human behavior and the principle of least effort. Addison-Wesley press, Cambridge, MA.

9.5 第5章

1. Feldman, R., & Sanger, J. (2007). *The Text Mining Handbook: Advanced Approaches in Analyzing Unstructured Data*, Cambridge University Press. 邦訳, ローネン・フェルドマン, ジェイムズ・サンガー (2010), 『テキストマイニングハンドブック』辻井潤一 (監訳), 東京電機大学出版局.
2. Krebs, C. J. (1999). *Ecological methodology*. Second edition. Addison-Welsey, Menlo Park, California, USA.
3. Sokal, R. R., and F.J. Rohlf. 1995. *Biometry*. Third Edition. New York: W. H. Freeman and Company.
4. ZAR, J. H. (1996). *Biostatistical analysis*. Third edition. Prentice-Hall International, Englewood Cliffs, New Jersey, USA.

9.6 第6章

1. Aleamoni, L. M. (1981) Student ratings of instruction, in: J. MILLMAN (Ed.) *Handbook of Teacher Evaluation*, pp. 110-145 (Beverly Hills, Sage).
2. Centra, J. A. (1993) *Reflective faculty evaluation* (San Francisco, Jossey-Bass).
3. Ihaka, R. & Gentleman, R. (1996), "A Language for Data Analysis and Graphics", *Journal of Computational and Graphical Statistics*, Vol.5, No.3, 299-314.
4. Wachel, H. K. (1998), Student Evaluation of College Teaching Effectiveness: a brief review, *Assessment & Evaluation in Higher Education*, Vol. 23, No. 2.
5. Spencer, P. A. & FLYR, M. L. (1992) The formal evaluation as an impetus to classroom change: Myth or reality? (Research/Technical Report, Riverside, CA.)
6. Remmers, H. H. (1928) The relationship between students' marks and students' attitudes toward instructors, *School and Society*, 28, pp. 759-760.
7. Remmers, H. H. (1930) To what extent do grades influence student ratings of instructors?, *Journal of Educational Psychology*, 21, pp. 314-316.
8. Remmers, H. H. & BRANDENBURG, G. C. (1927) Experimental data on the Purdue ratings scale for instructors, *Educational Administration and Supervision*, 13, pp. 519-527.
9. 文部科学省 2004 大学における教育内容等の改革状況について (http://www.mext.go.jp/a_menu/koutou/daigaku/04052801/1310269.htm)
10. 学生による授業評価は何に役立つのか 平成 16 年度北九州市立大学 特別研究推進費対象研究報告書 松尾 太加志 (文学部) 近藤 倫明 (文学部) 平成 17 年 4 月 2005
11. 安岡高志・及川義道・吉川政夫・山本銀次・高野二郎・光澤舜明・香取草之助 (1994) 学生による授業評価の信頼性に対する教員意識の調査 東海大学紀要 教育研究所 No.2 87-98
12. 授業評価に対する心理学的アプローチ 名古屋高等教育研究第 5 号 (2005) 藤田哲也
13. 川口昭彦 (2002) 東京大学における学士前期課程教育の授業評価 大学評価 Vol.2,
14. 秋山朝康 (2005) 大学の授業評価の課題と問題 ―学生への説明責任に焦点をあてて― 文教大学付属教育研究所 教育研究所紀要 (14), 105-113, 2005

9.7 第7章

1. 厚生労働省 (2013). 平成 24 年度「大学等卒業予定者の就職内定状況調査」, 2013 年 3 月発表, 厚生労働省 HP, <http://www.mhlw.go.jp/> (最終アクセス日 2013 年 4 月)
2. 秋田喜代美, 能智正博 (2007). 事例から学ぶはじめての質的研究法—医療・看護編—, 東京図書.
3. 大久保孝治 (2009). ライフストーリー分析—質的調査入門—, 学文社.
4. Meriam, S., B. (1998). *Quatitative research and case study applications in education*, John Wiley & Sons, Inc. 邦訳, S. B. メリアム (2011), 『質的調査法入門—教育における調査法とケース・スタディー』 堀薫夫, 久保真人, 成島美弥 (訳), ミネルヴァ書房.
5. Hirai.K.(2006), Good Death in Japanese Cancer Care: A Qualitative Study, *Journal of pain and symptom management*, Vol.31 (2), 140-147.
6. 豊田秀樹, 池原一哉 (2011). 変数間の関係性を今日慮してクラスター数を決定する k-means 法の改良, *心理学研究*, Vol.82 (1), 32-40.

付録

10.1 第2章

10.1.1 インタビュー調査への応用例

本手法を質的研究の一つであるインタビュー調査に用いた計算例を示す。まず状況として、インタビューの結果聞き得た内容を録音し、テキストデータとした場合を考える。得られたテキストの中から研究に重要な知見1個をカード1個に記していき、できあがったカードの集合が1捕獲分の知見となる。この集合1つを得ることを1捕獲という。

20人から話を聞いて153個のカード（153個の知見）が得られ、そして研究者自身はインタビューの最後の数人からは、あまり新しいカードは作れなくなると実感したとする。そこで知見収集の飽和度の目安として捕獲率を計算しようとする。

21人目の話から52個のカード（52個の知見）に相当する話が聞け、新しいカードは3個だった場合、 $m_1 = 153$, $c_1 = 52$, $r_1 = 49$, $n_1 = 3$ である。したがって総知見数の点推定値は

$$\hat{N} = m_i(c_i + 1)/(r_i + 1) = 153 * (52 + 1)/(49 + 1) = 162.18$$

となる。 $I = 1$ から、 $\hat{N} = \hat{N}$ である。したがって点推定値を使った捕獲率は96.19% = $(153 + 3)/162.18$ となる。十分な高さと言えよう。標準誤差は

$$\begin{aligned}\sqrt{V[\hat{N}_i]} &= \sqrt{\left(\frac{m_i^2(c_i + 1)(c_i - r_i)}{(r_i + 2)}\right) / (r_i + 1)^2} \\ &= \sqrt{\frac{(153^2 \times (52 + 1) \times (52 - 49))}{(49 + 2)} \times \frac{1}{(49 + 1)^2}} \\ &= 5.40\end{aligned}$$

と計算される。95%信頼区間の上側限界を利用した捕獲率は90.30% = $(153 + 3)/(162.18 + 5.40 * 1.96)$ である。この値でも高いと言えるだろう。

念のため22人目の人から話を聞き、63個のカード（63個の知見）に相当する話が聞けたとし、新しく作られたカードは1個だったとする。 $m_2 = 156$, $c_2 = 63$, $r_2 = 62$, $n_2 = 1$ である。したがって、この話からのみのデータで計算される点推定値は

$$\hat{N} = 156 * (63 + 1)/(62 + 1) = 158.48$$

である。 $I = 2$ であるため結果を統合する。再捕獲の合計は49 + 62 = 111であるから、2人の話の結果を統合した点推定値は

$$\hat{N} = \Sigma r_i^* \hat{N}_i = 162.18 * (49/111) + 158.48 * (62/111) = 160.11$$

となる。ゆえに点推定値を使った捕獲率は $98.06\% = (156 + 1)/160.11$ である。標準誤差は

$$\begin{aligned}\sqrt{V[\hat{N}_i]} &= \sqrt{\sum_{i=1}^2 \left(\frac{m_i^2 (c_i + 1)(c_i - r_i)}{(r_i + 2)} \right) / (\Sigma(r_i + 1))^2} \\ &= \sqrt{\left(\frac{(153^2 \times (52 + 1) \times (52 - 49))}{(49 + 2)} + \frac{(156^2 \times (63 + 1) \times (63 - 62))}{(62 + 2)} \right)} \\ &\quad \times \sqrt{\frac{1}{(49 + 1) + (62 + 1)^2}} \\ &= 2.76\end{aligned}$$

なので、95 %信頼区間の上側限界を利用した捕獲率は $94.85\% = (156 + 1)/(160.11 + 2.76 * 1.96)$ と計算される。飽和度の目安としては十分な高さだろう。このように、決して「新しいカードが全くなくなるまでインタビューを続けなければいけない」という訳ではない。

10.1.2 分析に用いたスクリプト

主要な実行関数

```
#引数 xxx :捕獲された知見番号の数字ベクトルを要素として持つリスト
# ラグ :幾つ遡って統計量を合算するか (合計はそれより1つ多い)
# 分析図:T なら資源数と飽和率の図を bmp で出力
# 出力図:図の接頭文字
#出力:
# 標識数
# 捕獲数
# 再捕獲
# 新捕獲
# 資源 01 1回の捕獲による資源数の推定値
# 資源 02 ラグを用いた資源数の推定値
# 標準 er
# 上側 95
# 飽和率
資源量 2<-function(xxx, ラグ=20, 分析図=F, 出力図="捕獲"){
  noc<-length(xxx) #捕獲の回数
  yyy<-list() #標識のついた知見番号
  for (i in 1:noc){
    if (i==1){yyy[[1]]<-xxx[[1]]}else{
      yyy[[i]]<-union(yyy[[i-1]],xxx[[i]])
    }
  }
  Mark<-Capt<-Recp<-Newc<-N<-NN<-VN<-SN<-UB<-RS<-VNN<-SNN
  <-UBN<-RSN<-rep(0,noc)
  Capt[1]<-length(xxx[[1]])
  for (i in 2:noc){
    Mark[i]<-length(yyy[[i-1]])
    Capt[i]<-length(xxx[[i]])
    Recp[i]<-length(intersect(yyy[[i-1]],xxx[[i]]))
    Newc[i]<-Capt[i]-Recp[i]
    N[i]<-(Mark[i]*(Capt[i]+1))/(Recp[i]+1)
    VN[i]<-(Mark[i]^2*(Capt[i]+1)*(Capt[i]-Recp[i]))
    /((Recp[i]+1)^2*(Recp[i]+2))
    SN[i]<-sqrt(VN[i])
    UB[i]<-N[i]+SN[i]*1.96
    RS[i]<-Mark[i]/UB[i]
    j<-max(2,i-ラグ)
    NN[i]<-sum(Mark[j:i]*(Capt[j:i]+1))/sum((Recp[j:i]+1))
    VNN[i]<-sum((Mark[j:i]^2*(Capt[j:i]+1)
    (Capt[j:i]-Recp[j:i]))/(Recp[j:i]+2))
    /((sum(Recp[j:i]+1))^2)
    SNN[i]<-sqrt(VNN[i])
    UBN[i]<-NN[i]+SNN[i]*1.96
    RSN[i]<-Mark[i]/UBN[i]
  }
  if (分析図==T){
    bmp(paste(出力図,'資源数.bmp'))
    plot(1:noc,UBN,type="l",col=3)
```



```

        lines(1:noc,Mark,lty=2)
        lines(1:noc,NN,lty=3,col=2)
    dev.off()
    bmp(paste(出力図,'飽和率.bmp'))
    plot(1:noc,RSN,type="l")
    dev.off()
}
#出力引渡し
結果<-list()
結果$標識数 <- Mark
結果$捕獲数 <- Capt
結果$再捕獲 <- Recp
結果$新捕獲 <- Newc
結果$資源 01 <- N
結果$資源 02 <- NN
結果$標準 er <- SNN
結果$上側 95 <- UBN
結果$飽和率 <- RSN
class(結果)<-'Capt'
return(invisible(結果))
}

print.Capt <- function(x)
{
    print("飽和率=");print(round(x$飽和率,3))
    print("資源 02=");print(round(x$資源 02,1))
    print("標識数=");print(round(x$標識数,0))
    print("上側 95=");print(round(x$上側 95,1))
    print("標準 er=");print(round(x$標準 er,3))
}

```

全スクリプト

```

###ブランド A の分析 #####
#データの読み込み
a06<-scan(file="dataA06.txt",what=character())
a07<-scan(file="dataA07.txt",what=character())
a08<-scan(file="dataA08.txt",what=character())
a09<-scan(file="dataA09.txt",what=character())
a10<-scan(file="dataA10.txt",what=character())

#データのマージ
a01<-c(a10,a09,a08,a07,a06)

#データの加工 リスト形式
a02<-list()#捕獲されたカード
(noc<-length(a01))

for (i in 1:noc){
    a02[[i]]<-as.numeric(as.vector(strsplit(a01[i],",")[1]))
}
head(a02) ; tail(a02) ; length(a02)

####枚数 5 枚、ラグ 9 回にした結果#####
nom<-5 #まとめる枚数
j<-0
a03<-list()

if(noc%%nom == 0){ #まとめる枚数で割り切れるとき
for (i in seq(1,noc-1,nom)){
j<-j+1
ccc<-NULL
for (k in i:(i+nom-1)){
ccc<-union(ccc,a02[[k]])
}
a03[[j]]<-ccc
}
}else{ #まとめる枚数で割り切れないとき
j<-0
for (i in seq(1,noc-(noc%%nom),nom)){
j<-j+1
ccc<-NULL
for (k in i:(i+nom-1)){
ccc<-union(ccc,a02[[k]])
}
a03[[j]]<-ccc
}
ccc<-NULL #余った部分をまとめる
for (k in ((noc%%nom)+1):noc){
ccc<-union(ccc,a02[[k]])
}
a03[[(noc%%nom)+1]] <- ccc
}

#まとめる枚数 5 枚、ラグ 9 回分にして分析実行

```

```

(result<-資源量 2(a03, ラグ=9, 分析図=T, 出力図="企業 A5-9"))

###ブランド B の分析 #####
#データの読み込み
b10<-scan(file="dataB10.txt",what=character())
b09<-scan(file="dataB09.txt",what=character())

#データのマージ
b01<-c(b10,b09)

#データの加工 リスト形式
b02<-list()#捕獲されたカード
(noc<-length(b01))

for (i in 1:noc){
  b02[[i]]<-as.numeric(as.vector(strsplit(b01[i],",")[1]))
}
head(b02) ; tail(b02) ; length(b02)

####枚数 5 枚, ラグ 9 回にした結果#####
nom<-5 #まとめる枚数
j<-0
b03<-list()

if(noc%%nom == 0){ #まとめる枚数で割り切れるとき
for (i in seq(1,noc-1,nom)){
j<-j+1
ccc<-NULL
for (k in i:(i+nom-1)){
ccc<-union(ccc,b02[[k]])
}
b03[[j]]<-ccc
}
}else{ #まとめる枚数で割り切れないとき
j<-0
for (i in seq(1,noc-(noc%%nom),nom)){
j<-j+1
ccc<-NULL
for (k in i:(i+nom-1)){
ccc<-union(ccc,b02[[k]])
}
b03[[j]]<-ccc
}
ccc<-NULL #余った部分をまとめる
for (k in ((noc%%nom)*nom+1):noc){
ccc<-union(ccc,b02[[k]])
}
b03[[(noc%%nom)+1]] <- ccc
}

#まとめる枚数 5 枚、ラグ 9 回分にして分析実行
(result<-資源量 2(b03, ラグ=9, 分析図=T, 出力図="企業 B5-9"))

```

10.2 第3章

10.2.1 分析に用いたスクリプト

主要な実行関数

```

#事前に読み込んでおく関数
デルリ NS<-function(y,x){
size<-length(y)
unit<-rep(1,size)
z<-data.frame(y,x,unit)
z.lm<-lm(y~x,data=z)
print(summary(z.lm))
係数<-coef(z.lm)
捕獲率<-係数 [2]*(-1)
資源量<-係数 [1]/係数 [2]*(-1)

library(sem)
z.mon<-rawMoments(z)
v1<-c("x->f1","f1->y","unit->f2","f2->y","x<->x","y<->y",
"unit<->x","f1<->f1","f2<->f2")
v2<-c("NA","q","q","N","Vd01","Vd02","Vd03","NA","NA")
v3<-c(-1, 捕獲率, 捕獲率, 資源量,z.mon[2,2],
(summary(z.lm)$sigma)^2,mean(x),0,0)

```

```

v4<-data.frame(v1,v2,v3)
write.table(v4, file = "v44444.csv ",
row.names=F, col.names=F, sep = ",")
z.mdl<- specifyModel("v44444.csv")
print(z.mdl)

z.sem<- try(sem(z.mdl, z.mon,size,fixed.x="unit", raw=TRUE),TRUE)
if( class(z.sem)[1] == "try-error" ){
  z.sem<- try(sem(z.mdl, z.mon,size,fixed.x="unit",
  raw=TRUE,optimizer=optimizerNlminb),TRUE)
  print(z.sem)
}
else{
  summary.z.sem <- try(summary(z.sem),TRUE)
  if( class(summary.z.sem)[1] == "try-error" ){
    z.sem<- try(sem(z.mdl, z.mon,size,fixed.x="unit",
    raw=TRUE,optimizer=optimizerNlminb),TRUE)
    print(z.sem)
  }
  else{
    print(z.sem)
    print(summary(z.sem))
  }
}
}
}

##### 一定回数計算を繰り返す関数 #####

#データや繰り返し数の設定
fdat <- tmeisi
kai <- 1000 #100回 60s
nom <- 100 #まとめる枚数
fkekka <- matrix(nrow=kai,ncol=2)

#実行関数
system.time(for(i in 1:kai){
  a01F <- fdat[order(rnorm(length(fdat)))]

  a02<-list() #データの保存先の作成
  (noc<-length(a01))

  for(j in 1:noc){
    a02[[j]]<-as.numeric(as.vector(strsplit(a01F[j],",")[1]))
  }

  ###データをまとめる作業
  k<-0
  a03<-list()

  if(noc%nom == 0){ #まとめる数で割り切れるとき
    for(l in seq(1,noc-1,nom)){
      k<-k+1
      ccc<-NULL
      for(m in 1:(1+nom-1)){
        ccc<-union(ccc,a02[[m]])
      }
      a03[[k]]<-ccc
    }
  }else{ #まとめる数で割り切れないとき
    k<-0
    for(l in seq(1,noc-(noc%nom),nom)){
      k<-k+1
      ccc<-NULL
      for(m in 1:(1+nom-1)){
        ccc<-union(ccc,a02[[m]])
      }
      a03[[k]]<-ccc
    }
    ccc<-NULL #余った部分をまとめる
    for(m in ((noc%/nom)*nom+1):noc){
      ccc<-union(ccc,a02[[m]])
    }
    a03[[ (noc%/nom)+1]] <- ccc
  }

  #シユナーベル法で result を得ておく
  result<-資源量 2(a03, ラグ=15, 分析関=T, 出力関="仮")
  #デルリ法の実行
  fkekka0<-try(デルリ NS(result$新捕獲,x<-result$標識数 ),TRUE)

  try(if(colnames(fkekka0$coef[2]) == "Std Error"){
    fkekka[i,1] <- as.matrix(fkekka0$coef[1])[2,1]
    fkekka[i,2] <- as.matrix(fkekka0$coef[2])[2,1]
  },TRUE)

  try(if(names(fkekka0$coef[2]) == "N"){
    fkekka[i,1] <- fkekka0$coef[2]
  }

```

```
    },TRUE)
})
```

全スクリプト

```
##### 形態素解析を用いた捕獲率の計算 (BtoBC データ用) #####

#目次
#A. ローデータの形態素解析
#A-1. データの統合
#A-2. 形態素解析

#B. 名詞の分析
#B-0. データの取捨選択を行う
#B-1. 形態素解析後のデータを捕獲率データ用に加工する (名詞)
#B-2. 捕獲の分析 (名詞)

#C. 形容詞の分析
#C-0. データの取捨選択を行う
#C-1. 形態素解析後のデータを捕獲率データ用に加工する (形容詞)
#C-2. 捕獲の分析 (形容詞)

##### A. ローデータの形態素解析：ブランド C #####

##### A-1. データの読み込みと統合 #####
tdatBB03<-read.csv(file="TBtoB2003.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBB04<-read.csv(file="TBtoB2004.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBB05<-read.csv(file="TBtoB2005.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBB06<-read.csv(file="TBtoB2006.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBB07<-read.csv(file="TBtoB2007.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBB08<-read.csv(file="TBtoB2008.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBB09<-read.csv(file="TBtoB2009.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBB10<-read.csv(file="TBtoB2010.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBB11<-read.csv(file="TBtoB2011.csv",header=T) #データの読み込み

tdatBC03<-read.csv(file="TBtoC2003.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBC04<-read.csv(file="TBtoC2004.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBC05<-read.csv(file="TBtoC2005.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBC06<-read.csv(file="TBtoC2006.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBC07<-read.csv(file="TBtoC2007.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBC08<-read.csv(file="TBtoC2008.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBC09<-read.csv(file="TBtoC2009.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBC10<-read.csv(file="TBtoC2010.csv",header=T) #データの読み込み
tdatBC11<-read.csv(file="TBtoC2011.csv",header=T) #データの読み込み

head(as.matrix(tdatBB09));head(tdatBC09) #確認

#9年分の BtoB データ
tdatallB<-as.data.frame(
  rbind(as.matrix(tdatBB03),as.matrix(tdatBB04),as.matrix(tdatBB05),
        as.matrix(tdatBB06),as.matrix(tdatBB07),as.matrix(tdatBB08),
        as.matrix(tdatBB09),as.matrix(tdatBB10),as.matrix(tdatBB11)))

#9年分の BtoC データ
tdatallC<-as.data.frame(rbind(as.matrix(tdatBC03),as.matrix(tdatBC04),
                              as.matrix(tdatBC05),as.matrix(tdatBC06),as.matrix(tdatBC07),
                              as.matrix(tdatBC08),as.matrix(tdatBC09),as.matrix(tdatBC10),
                              as.matrix(tdatBC11))) #データの統合

head(tdatallB); nrow(tdatallB);ncol(tdatallB) #確認
head(tdatallC); nrow(tdatallC);ncol(tdatallC) #確認

#9箇年分の全データを交互に配置
#列名を揃える
colnames(tdatallC) <- c("連番","性別","年代","職業・業種","コメント")
colnames(tdatallB) <- c("連番","性別","年代","職業・業種","コメント")

#rm(tdatall02)
tdatall02<-rbind(tdatallB[1,],tdatallC[1,])
for(i in 2:min(nrow(tdatallB),nrow(tdatallC))){
  tdatall01 <- as.data.frame(rbind(tdatallB[i,1:5],tdatallC[i,1:5]))
  tdatall02 <- as.data.frame(rbind(tdatall02,tdatall01))
}
tdatall02<-rbind(tdatall02,tdatallC[672:687,])
```

```

head(tdatall02) ; tail(tdatall02,30) #確認
nrow(tdatall02)

#名前を変更して格納しておく
tdatall <- tdatall02
head(tdatall) ; nrow(tdatall) ; ncol(tdatall) #確認

##### A-2. 形態素解析 (まず素の状態での分析) #####
library(RMeCab) #ライブラリの読み込み
dat<-tdatall #データの読み込み

res01 <- RMeCabDF(as.data.frame(dat[,5])) #形態素解析
head(res01,10) #結果の確認
ures01 <- unlist(res01) #リストを外す

pmei01 <- names(ures01) == "名詞" #名詞の部分を検知
pkei01 <- names(ures01) == "形容詞" #形容詞の部分を検知
pdou01 <- names(ures01) == "動詞" #動詞の部分を検知

zen01 <- as.matrix(ures01) #すべての品詞を行列化
mei01 <- as.matrix(ures01[which(pmei01)]) #名詞のみ取り出して、行列化
kei01 <- as.matrix(ures01[which(pkei01)]) #形容詞のみ取り出して、行列化
dou01 <- as.matrix(ures01[which(pdou01)]) #動詞のみ取り出して、行列化

head(zen01);head(mei01);head(kei01);head(dou01) #行列の内容の確認
nrow(zen01);nrow(mei01);nrow(kei01);nrow(dou01) #行列の長さの確認

#頻度算出&並べ替え
zen_ts <- sort(table(zen01), decreasing = T);head(zen_ts)
mei_ts <- sort(table(mei01), decreasing = T);head(mei_ts)
kei_ts <- sort(table(kei01), decreasing = T);head(kei_ts)
dou_ts <- sort(table(dou01), decreasing = T);head(dou_ts)

barplot(zen_ts) #図示をする
barplot(mei_ts)
barplot(kei_ts)
barplot(dou_ts)

head(zen_ts,20) #頻出上位 20 個
head(mei_ts,20) #頻出上位 20 個
head(kei_ts,20) #頻出上位 20 個
head(dou_ts,20) #頻出上位 20 個

##### B. 名詞の分析 #####
##### B-0. データの取捨選択を行う #####
#データの書き出し
write.table(mei01,"T_meisiBC_06_tocyu01.csv",sep=" ",quote=F,
col.names=F,row.names=F, append=T)

#テキストマイニング
mei02 <- RMeCabText("T_meisiBC_06_tocyu01.csv")

#再び書き出して読み込む
write.table(matrix(mei02),"T_meisiBC_06_tocyu02.csv",sep=" ",
quote=F,col.names=F,row.names=F, append=T)

##### データの加工 #####
#A. 保存したデータを「右クリック」→「プログラムから開く」
#→「メモ帳」で開き、「編集」→「置換」で以下の操作をする。
# 「c」を「」(空)で置換する
#####

#MeCab の出力で読み込めるようにする
mei03<-read.csv(file="T_meisiBC_06_tocyu02.csv",header=F)
head(mei03) ; tail(mei03) ;nrow(mei03) ; ncol(mei03)

unimei0<- mei03[mei03[,2] == " 名詞",c(1,2,3)] #データのクリーニング
unimei<-as.character(unique(unimei0[,3])) #名詞の中の種類を確認
unimei ; length(unimei) #種類の個数を確認

#各品詞の詳細を観察する
head(unimei0[as.matrix(unimei0[,3]) == " 副詞可能" ],100)

```

```

head(unimei0[as.matrix(unimei0[,3]) == "一般" ],100)
head(unimei0[as.matrix(unimei0[,3]) == "サ変接続" ],100)
head(unimei0[as.matrix(unimei0[,3]) == "形容動詞語幹" ],100)
head(unimei0[as.matrix(unimei0[,3]) == "代名詞" ],100)
head(unimei0[as.matrix(unimei0[,3]) == "数" ],100)
head(unimei0[as.matrix(unimei0[,3]) == "固有名詞" ],100)
head(unimei0[as.matrix(unimei0[,3]) == "接尾" ],100)
head(unimei0[as.matrix(unimei0[,3]) == "非自立" ],100)
head(unimei0[as.matrix(unimei0[,3]) == "ナイ形容詞語幹"],100)
head(unimei0[as.matrix(unimei0[,3]) == "接続詞的" ],100)

#非自立語, 接尾語, 代名詞, 数はいらないので, 取り除く作業

mdat<- mei03 #使用するデータの指定

mmat<-matrix(nrow=nrow(mdat), ncol=1) #データの受け入れ先の作成

for(i in 1: nrow(mdat)){
  if(mdat[i,3] == "副詞可能" | mdat[i,3] == "一般"
    | mdat[i,3] == "サ変接続" | mdat[i,3] == "形容動詞語幹"
    | mdat[i,3] == "固有名詞" | mdat[i,3] == "ナイ形容詞語幹"
  ){
    mmat[i,1] <- as.character(mdat[i,1])
  }
}

#一般・固有名詞のみバージョン
#for(i in 1: nrow(mdat)){
#  if(mdat[i,3] == "固有名詞"| mdat[i,3] == "一般"){
#    mmat[i,1] <- as.character(mdat[i,1])
#  }
#}

#その他の情報については, ここでは一応"others"を入れておく
mmat<-ifelse(is.na(mmat), "others", mmat)

head(mmat,300) ; tail(mmat,300) #確認

#頻度算出&並べ替えた結果を見て, 変な語句がないか確認しておく
mei_ts <- sort(table(mmat[,1]), decreasing = T) ;head(mei_ts)

#出来上がったデータを mei04 という通し番号で呼んでおく
mei04<-mmat

#頻度表を作る
mei_ts02 <-mei_ts[-1] #others を省く
head(mei_ts02,) #確認

#others を除いたすべての名詞の合計数
sum(mei_ts02)
#12859 個あった

#others を除いた総種類数
length(mei_ts02)

#上位 20 位
head(mei_ts02,20)

##### B-1. 形態素解析後のデータを捕獲率データ用に加工する(名詞) #####
##1. 文字データを数値に置き換えて, 単語番号にする作業

ldat<-as.matrix(mei04[,1]) #使用するデータの指定(クリーニングを行わない場合は mei01)

lmat<-matrix(nrow=nrow(ldat), ncol=1) #データの受け入れ先の作成

lnum<-1
for(i in nrow(ldat):1){ #同じ単語に同じ番号を振る作業
  for(j in nrow(ldat):1){
    if(ldat[i] == ldat[j]){
      lmat[j,1] <- i
    }
  }
}

```

```

        lnum <- lnum + 1
    }
}

head(lmat,300) #確認
tail(lmat,300) #確認

#知見番号と知見の対応表を作っておく
mei_tai<-unique(cbind(lmat,lmat))
colnames(mei_tai)<-c("単語番号","単語");rownames(mei_tai)<-NULL
mei_taiouhyou<-as.data.frame(mei_tai)

#保存(保存後に EXCEL で 1 列目を削除しておく)
#write.table(as.matrix(mei_taiouhyou),
#  "toyota_名詞対応表 BC_06 一般・固有名詞のみ.csv",sep=",") #データの保存

#読み込む(名詞の場合、その他の"0"は知見番号"14"となっていることが分かる)
名詞対応表 <- read.table("toyota_名詞対応表 BC_06 一般・固有名詞のみ.csv",
  sep=",",header=T)

###2. 各捕獲回における、全品詞の語数の長さを算出する
zen_gosu <- matrix(nrow=length(res01),ncol=1) #データの受け入れ先の作成

for(i in 1:length(res01)){ #同じ品詞に同じ番号を振る作業
  zen_gosu[i,1]<-length(unlist(res01[i]))
}

head(zen_gosu,10) ; tail(zen_gosu,10)#確認

###3. 各捕獲回における当該品詞の語数だけを算出する。
mei_gosu <- matrix(nrow=length(zen_gosu),ncol=1) #データの受け入れ先の作成

mei_gosu[1,]<-sum(pmei01[1:zen_gosu[1]]) #1 番目だけは手入力

for(i in 2:length(zen_gosu)){ #2 番目以降は for 文で計算する
  mei_gosu[i]<- sum(pmei01[(sum(zen_gosu[1:i-1])+1):sum(zen_gosu[1:i])])
}

head(mei_gosu,10) ; tail(mei_gosu,10)#確認

###4. 捕獲された各知見番号を、捕獲された品詞の数に切り分ける
mei_hokaku<-list() #データの受け入れ先の作成

mei_hokaku[1] <-list(lmat[1:mei_gosu[1]]) #1 番目だけは手入力

mei_jun<- mei_gosu +1

for(i in 2:length(zen_gosu)){ #2 番目以降は for 文で計算する
  if( ((sum(mei_jun[1:i-1])+1)-i) == (sum(mei_jun[1:i])-i) ){
    mei_hokaku[i] <- list(0)
  }

  else{
    mei_hokaku[i] <- list(
      lmat[((sum(mei_jun[1:i-1])+1)-(i-1)): (sum(mei_jun[1:i])-(i)) ]
    )
  }
}

meidat<-as.list(mei_hokaku[1:length(zen_gosu)]) #すべてをまとめる

head(meidat,100) ; tail(meidat,100) ;length(meidat) #確認

#"others"==今回の分析に必要な品詞細分をもつもの除外する。
for(i in 1:length(meidat)){
  meidat[i] <- list(
    unlist(meidat[i])[unlist(meidat[i]) !=
      名詞対応表 [名詞対応表 [,2] == "others",1]]
  )
}

head(meidat,100) #確認
tail(meidat,100) #確認
length(meidat) #確認

```

```

#write.table(as.matrix(meidat),
# "T_meisiBC_06_一般・固有名詞のみ.csv",sep=";",quote=F,col.names=F)
#データを保存し、以下の手順で加工しておく

##### データの加工 #####
#A. 保存したデータを「右クリック」→「プログラムから開く」
#→「メモ帳」で開き、「編集」→「置換」で以下の操作をする。
# 「,」を「,」で置換する
#B. 保存したデータを EXCEL で開き、1 列目 (行番号) を削除する
#C. 保存したデータを再び「右クリック」→「プログラムから開く」
#→「メモ帳」で開き、「編集」→「置換」で以下の操作をする。
# 「c(」を「(」で置換する
# 「integer(」を「(」で置換する
# 「,」(半角空白) を「」で置換する
# 「,」を「,」で置換して「,,,,,」をなくし「,」1 つにする
# 「)」を「)」で置換する
# 「)」を「)」で置換する
#以上を実行して、「ファイル」→「上書き保存」し。
#書き出しデータの加工を完了する
#####

##### B-2. 捕獲の分析 (名詞) #####
#データの読み込み 3686 items と出たら、捕獲数と同じなので成功

tmeisi<-scan(file="T_meisiBC_06.csv",what=character())
head(tmeisi) ; length(tmeisi) #確認

a01<-tmeisi #データの指定

#データの順番をランダムにしたもの

a01r_01<-tmeisi[order(rnorm(length(tmeisi)))]
a01 <- a01r_01

###捕獲分析用の形式に変更する。
a02<-list() #データの保存先の作成
(noc<-length(a01))

for (i in 1:noc){
  a02[[i]]<-as.numeric(as.vector(strsplit(a01[i],",")[1]))
}
head(a02) ; tail(a02) ; length(a02)

length(tmeisi)*0.05

###データをまとめる作業
nom<-100 #まとめる枚数
j<-0
a03<-list()

if(noc%%nom == 0){ #まとめる数で割り切れるとき
for (i in seq(1,noc-1,nom)){
j<-j+1
ccc<-NULL
for (k in i:(i+nom-1)){
ccc<-union(ccc,a02[[k]])
}
a03[[j]]<-ccc
}
}else{ #まとめる数で割り切れないとき
j<-0
for (i in seq(1,noc-(noc%%nom),nom)){
j<-j+1
ccc<-NULL
for (k in i:(i+nom-1)){
ccc<-union(ccc,a02[[k]])
}
a03[[j]]<-ccc
}
ccc<-NULL #余った部分をまとめる
for (k in ((noc/%nom)*nom+1):noc){
ccc<-union(ccc,a02[[k]])
}
a03[[ (noc/%nom)+1]] <- ccc
}

```



```

}

head(a03) ; tail(a03) ; length(a03) #確認

#####シュナーベル法
#シュナーベル法で result を得ておく
source('関数 2.R') #関数の読み込み
result<-資源量 2(a03, ラグ=30, 分析図=T, 出力図="假")

#####デルリ法での分析
#関数の読み込み
デルリ NS<-function(y,x){
  size<-length(y)
  unit<-rep(1,size)
  z<-data.frame(y,x,unit)
  z.lm<-lm(y~x,data=z)
  print(summary(z.lm))
  係数<-coef(z.lm)
  捕獲率<-係数 [2]*(-1)
  資源量<-係数 [1]/係数 [2]*(-1)

  library(sem)
  z.mon<-rawMoments(z)
  v1<-c("x->f1", "f1->y", "unit->f2", "f2->y", "x<->x", "y<->y",
        "unit<->x", "f1<->f1", "f2<->f2")
  v2<-c("NA", "q", "q", "N", "Vd01", "Vd02", "Vd03", "NA", "NA")
  v3<-c(-1, 捕獲率, 捕獲率, 資源量, z.mon[2,2],
        (summary(z.lm)$sigma)^2, mean(x), 0, 0)
  v4<-data.frame(v1,v2,v3)
  write.table(v4, file = "v44444.csv ",
              row.names=F, col.names=F, sep = ",")
  z.mdl<- specifyModel("v44444.csv")
  print(z.mdl)

  z.sem<- try(sem(z.mdl, z.mon,size,fixed.x="unit", raw=TRUE),TRUE)
  if( class(z.sem)[1] == "try-error" ){
    z.sem<- try(sem(z.mdl, z.mon,size,fixed.x="unit",
                  raw=TRUE,optimizer=optimizerNlminb),TRUE)
    print(z.sem)
  }
  else{
    summary.z.sem <- try(summary(z.sem),TRUE)
    if( class(summary.z.sem)[1] == "try-error" ){
      z.sem<- try(sem(z.mdl, z.mon,size,fixed.x="unit",
                    raw=TRUE,optimizer=optimizerNlminb),TRUE)
      print(z.sem)
    }
    else{
      print(z.sem)
      print(summary(z.sem))
    }
  }
}

y<-result$新捕獲 #データの指定
x<-result$標識数 #データの指定

length(a03)

#単発で結果を見る場合
mm<-37 #データ数の指定 1~3686

デルリ NS(y[1:mm],x[1:mm]) #関数の実行

#現在集まっている単語数
length(unique(unlist(a02[1:mm])))

###色々な mm 回までのデータでの結果を見る場合
Nestimates_meisi <- matrix(nrow=length(y),ncol=2)
colnames(Nestimates_meisi)<-c("N 推定値", "SD")

en<-3 #分析を始める捕獲回数
en<-37 #分析を終える捕獲回数

```

```

system.time(for(i in sn:en){
  Dkekka <- デルリ NS(y[1:i],x[1:i])

  try(if(colnames(Dkekka$coef[2]) == "Std Error"){
    Nestimates_meisi[i,1] <- as.matrix(Dkekka$coef[1])[2,1]
    Nestimates_meisi[i,2] <- as.matrix(Dkekka$coef[2])[2,1]
  },TRUE)

  try(if(names(Dkekka$coef[2]) == "N"){
    Nestimates_meisi[i,1] <- Dkekka$coef[2]
  },TRUE)
})

Nestimates_meisi #確認

Nesdat<-matrix(c(Nestimates_meisi,x),ncol=3,nrow=length(a03))
colnames(Nesdat) <- c("Nの推定値","NのSD","標識数m")
head(Nesdat)

#write.table(Nesdat,"T 結果名詞 BC_09matome100_03.csv",sep="," ,row.names=F)
Ne_meisi01 <- read.csv("T 結果名詞 C_09matome100_01.csv",sep="," ,header=T)

Ndat01<- Ne_meisi01[,3]/Ne_meisi01[,1] ;Ndat01[Ndat01 > 1 ] <- 1
Ndat01[Ndat01 < 0 ] <- 0

par(mar = c(4,4,1,1)) #余白の広さを行数で指定

##結果の図示:Nの推定値
sn <- 13 ; en <- 37 ; ym <- 0 ; yp <- 3000
plot(Ne_meisi01[sn:en,1],xlab="",ylab="",main=c(""),
      ylim=c(ym,yp),xaxt="n",type="l",col=1,lty=1,lwd=0.001,
      tcl = 0.3, las=1) ; par(new=T) #Nの捕獲率
axis(1, at=c(1:(en-sn+1)),labels=c(sn:en),las=1,tcl = 0.3, las=1)
abline(h=1694, lty=2)

##結果の図示:NのSD
sn <- 13 ; en <- 37 ; ym <- 0 ; yp <- 2500
plot(Ne_meisi01[sn:en,2],xlab="",ylab="",main=c(""),ylim=c(ym,yp),
      yaxt="n",type="l",col=1,lty=1,lwd=0.001,
      tcl = 0.3, las=1) ; par(new=T) #Nの捕獲率
axis(1, at=c(1:(en-sn+1)),labels=c(sn:en),tcl = 0.3, las=1)

##結果の図示:捕獲率
sn <- 13 ; en <- 37
plot(Ndat01[sn:en],xlab="",ylab="",main=c(""),
      ylim=c(0,1),xaxt="n",type="l", col=1,lty=1,lwd=0.001,tcl = 0.3, las=1)
par(new=T) #Nの捕獲率
axis(1, at=c(1:(en-sn+1)),labels=c(sn:en),tcl = 0.3,las=1)

##### 何度も計算した結果 #####

fdat <- tmeisi
kai <- 1000 #100回60s
nom <- 100 #まとめる枚数
fkekka <- matrix(nrow=kai,ncol=2)

system.time(for(i in 1:kai){
  a01F <- fdat[order(rnorm(length(fdat)))]

  a02<-list() #データの保存先の作成
  (noc<-length(a01))

  for(j in 1:noc){
    a02[[j]]<-as.numeric(as.vector(strsplit(a01F[j],",")[1]))
  }

  ###データをまとめる作業
  k<-0
  a03<-list()

  if(noc%nom == 0){ #まとめる数で割り切れるとき
    for(l in seq(1,noc-1,nom)){
      k<-k+1
      ccc<-NULL
      for(m in 1:(1+nom-1)){

```

```

ccc<-union(ccc,a02[[m]])
}
a03[[k]]<-ccc
}
}else{ #まとめる数で割り切れないとき
k<-0
for (l in seq(1,noc-(noc%/%nom),nom)){
k<-k+1
ccc<-NULL
for (m in 1:(1+nom-1)){
ccc<-union(ccc,a02[[m]])
}
a03[[k]]<-ccc
}
ccc<-NULL #余った部分をまとめる
for (m in ((noc%/%nom)*nom+1):noc){
ccc<-union(ccc,a02[[m]])
}
a03[[ (noc%/%nom)+1]] <- ccc
}

#シュナーベル法で result を得ておく
result<-資源量 2(a03, ラグ=15, 分析関=T, 出力関="仮")
#デルリ法の実行
fkekka0<-try(デルリ NS(result$新捕獲,x<-result$標識数 ),TRUE)

try(if(colnames(fkekka0$coef[2]) == "Std Error"){
fkekka[i,1] <- as.matrix(fkekka0$coef[1])[2,1]
fkekka[i,2] <- as.matrix(fkekka0$coef[2])[2,1]
},TRUE)

try(if(names(fkekka0$coef[2]) == "N"){
fkekka[i,1] <- fkekka0$coef[2]
},TRUE)
})

fkekka

fkekamean <- mean(fkekka[,1])
fkekksd <- sd(fkekka[,1])

sdkekka <- mean(subset(fkekka[,2],fkekka[,2] != "NA" ))

#現在集まっている単語数
tangosu <- length(unique(unlist(a02)))

#捕獲率
hokakuritsut <- length(unique(unlist(a02)))
/fkekamean
hokakuritsuk <- length(unique(unlist(a02)))
/(fkekamean + 1.96*sdkekka)
hokakuritsuk2 <- length(unique(unlist(a02)))
/(fkekamean - 1.96*sdkekka)

#総合結果
sogokekka <- as.matrix(c(tangosu,fkekamean,
sdkekka,hokakuritsut,
hokakuritsuk,hokakuritsuk2))
rownames(sogokekka) <- c("A. 現在の単語数",
"B. N の推定値の平均 (1000 回分)",
"C. N の推定値の SD (1000 回分)",
"D. 点推定値を利用した捕獲率 ( D = A/B )",
"E. 下側 95 %捕獲率 ( E = A/ (B +1.96*C) ",
"F. 上側 95 %捕獲率 ( E = A/ (B -1.96*C) ")

#結果の保存
write.table(fkekka,"TdataBC_meisi_random1000_2013.csv",sep=",",row.names=F)
write.table(sogokekka,"TdataBC_名詞総合結果_2013.csv",sep=",",col.names=F)

##### C. 形容詞の分析 #####
##### C-0. データの取捨選択を行う #####

#まず書き出して
write.table(kei01,"T_keiyousiBC_06_tocyu01.csv",sep=",",
quote=F,col.names=F,row.names=F,append=T)

```

```

#テキストマイニングの実行
kei02 <- RMeCabText("T_keiyousiBC_06_tocyu01.csv")

#再び書き出して読み込む
write.table(matrix(kei02), "T_keiyousiBC_06_tocyu02.csv", sep=",",
  quote=F, col.names=F, row.names=F, append=T)
#データを保存し、以下の手順で加工しておく

##### データの加工 #####
#A. 保存したデータを「右クリック」→「プログラムから開く」→「メモ帳」で開き、
#「編集」→「置換」で以下の操作をする。
# 「c(」を「」(空)で置換する
#####

#MeCab の出力で読み込めるようにする
kei03<-read.csv(file="toyota_keiyousiBC_06_tocyu02.csv",header=F)
head(kei03) ;nrow(kei03) ; ncol(kei03)

unikei0<- kei03[kei03[,2] == " 形容詞",c(1,2,3)] #データのクリーニング
unikei<-as.character(unique(unikei0[,3])) #名詞の中の種類を確認
unikei ; length(unikei) #種類の個数を確認

head(unikei0[as.matrix(unikei0[,3]) == " 非自立" ],100)

#非自立語 (2) はいらないので、取り除く作業
mdat<- kei03 #使用するデータの指定
mmat<-matrix(nrow=nrow(mdat),ncol=1) #データの受け入れ先の作成

for(i in 1: nrow(mdat)){ #同じ品詞に同じ番号を振る作業
  if(mdat[i,3] == " 自立"){
    mmat[i,1] <- as.character(mdat[i,1])
  }
}

#その他の情報については、ここでは一応"others"を入れておく
mmat<-ifelse(is.na(mmat), "others", mmat)

head(mmat,300) ; tail(mmat,300) #確認

#頻度算出&並べ替えた結果を見て、変な語句がないか確認しておく
mei_ts <- sort(table(mmat[,1]), decreasing = T) ;head(mei_ts)

#出来上がったデータを kei04 という通し番号で呼んでおく
kei04<-mmat

#頻度表を作る
mei_ts02 <-mei_ts[-9] #others を省く
head(mei_ts02) #確認

#others を除いたすべての名詞の合計数
sum(mei_ts02)
#2148 個あった

length(mei_ts02)

#上位 20 位
head(mei_ts02,20)

##### C-1. 形態素解析後のデータを捕獲率データ用に加工する (形容詞) #####
###1. 文字データを数値に置き換える作業
ldat<-kei04
lmat<-matrix(nrow=nrow(ldat),ncol=1) #データの受け入れ先の作成

lnum<-1
for(i in nrow(ldat):1){ #同じ品詞に同じ番号を振る作業
  for(j in nrow(ldat):1){

```

```

        if(ldat[i] == ldat[j]){
            lmat[j,1] <- i
            lnum <-lnum +1
        }
    }
}

head(lmat,300) #確認
tail(lmat,300) #確認

#知見番号と知見の対応表を作っておく
kei_tai<-unique(cbind(lmat,ldat)) ; colnames(kei_tai)<-c("単語番号","知見")
rownames(kei_tai)<-NULL
kei_taiouhyou<-as.data.frame(kei_tai)

#保存 (保存後に EXCEL で 1 列目を削除しておく)
#write.table(as.matrix(kei_taiouhyou),"ブランド C_形容詞対応表 BC_06.csv",sep=",")

#中を見ると"18"が非自立語"others"に当たることが分かる
形容詞対応表 <- read.table("toyota_形容詞対応表 BC_06.csv",sep=",",header=T)

###2. 各捕獲回における、全品詞の語数の長さを算出する

zen_gosu <- matrix(nrow=length(res01),ncol=1) #データの受け入れ先の作成

for(i in 1:length(res01)){ #同じ品詞に同じ番号を振る作業
    zen_gosu[i,1]<-length(unlist(res01[i]))
}

head(zen_gosu,10) #確認
tail(zen_gosu,10) #確認

###3. 各捕獲回における当該品詞の語数だけを算出する。

kei_gosu <- matrix(nrow=length(zen_gosu),ncol=1) #データの受け入れ先の作成

kei_gosu[1,]<-sum(pkei01[1:zen_gosu[1]]) #1 番目だけは手入力

for(i in 2:length(zen_gosu)){ #2 番目以降は for 文で計算する
    kei_gosu[i]<- sum(pkei01[(sum(zen_gosu[1:i-1])+1):sum(zen_gosu[1:i])])
}

head(kei_gosu) #確認
tail(kei_gosu) #確認

###4. 捕獲された各知見番号を、捕獲された品詞の数に切り分ける

kei_hokaku<-list() #データの受け入れ先の作成

kei_hokaku[1] <-list(lmat[1:kei_gosu[1]]) #1 番目だけは手入力

kei_jun<- kei_gosu +1

for(i in 2:length(zen_gosu)){ #2 番目以降は for 文で計算する
    if( ((sum(kei_jun[1:i-1])+1)-i) == (sum(kei_jun[1:i])-i) ){
        kei_hokaku[i] <- list(0)
    }
    else{
        kei_hokaku[i] <- list(
            lmat[((sum(kei_jun[1:i-1])+1)-(i-1)): (sum(kei_jun[1:i])-(i) )])
    }
}

keidat<-as.list(kei_hokaku[1:length(zen_gosu)]) #すべてをまとめる

head(keidat,10) ; tail(keidat,10) ; length(keidat) #確認

#"others"==今回の分析に必要な品詞細分をもつものを除外する。
for(i in 1:length(keidat)){
    keidat[i] <- list(
        unlist(keidat[i])[unlist(keidat[i]) !=
            形容詞対応表 [形容詞対応表 [,2] == "others",1]]
    )
}

```

```

head(keidat,10) ; tail(keidat,10) ; length(keidat) #確認

write.table(as.matrix(keidat),"T_keiyousiBC_06.csv",sep=",",
# ",quote=F,col.names=F, append=T) #データの保存

##### データの加工 #####
#A. 保存したデータを「右クリック」→「プログラムから開く」→「メモ帳」で開き、
# 「編集」→「置換」で以下の操作をする。
# 「:」を「,」で置換する
#B. 保存したデータを EXCEL で開き、1 列目（行番号）を削除する
#C. 保存したデータを再び「右クリック」→「プログラムから開く」→「メモ帳」で開き、
# 「編集」→「置換」で以下の操作をする。
# 「c」を「」（空）で置換する
# 「,」を「,」で置換して「,,,,,」をなくし「,」1 つにする
# 「)」を「,」で置換する
# 「)」を「,」で置換する
# 「」（半角空白）を「」空で置換する
#以上を実行して、「ファイル」→「上書き保存」し、書き出しデータの加工を完了する
#####

##### C-2. 捕獲の分析（形容詞） #####
#データの読み込み 3686 items であれば、捕獲数（回答枚数）と同じなので成功
tkeiyousi<-scan(file="T_keiyousiBC_06.csv",what=character())
head(tkeiyousi) #確認
tail(tkeiyousi) #確認

a01<-tkeiyousi #データの指定

#データの順番をランダムにしたもの
a01r_01<-tkeiyousi[order(rnorm(length(tkeiyousi)))]
a01 <- a01r_01

###捕獲分析用の形式に変更する。
a02<-list() #データの保存先の作成
(noc<-length(a01))

for (i in 1:noc){
a02[[i]]<-as.numeric(as.vector(strsplit(a01[i],",")[[1]]))
}
head(a02) ; tail(a02) ; length(a02)

###データをまとめる作業
nom<-100 #まとめる枚数
j<-0
a03<-list()

if(noc%%nom == 0){ #まとめる数で割り切れるとき
for (i in seq(1,noc-1,nom)){
j<-j+1
ccc<-NULL
for (k in i:(i+nom-1)){
ccc<-union(ccc,a02[[k]])
}
a03[[j]]<-ccc
}
}else{ #まとめる数で割り切れないとき
j<-0
for (i in seq(1,noc-(noc%%nom),nom)){
j<-j+1
ccc<-NULL
for (k in i:(i+nom-1)){
ccc<-union(ccc,a02[[k]])
}
a03[[j]]<-ccc
}
ccc<-NULL #余った部分をまとめる
for (k in ((noc%%nom)+1):noc){
ccc<-union(ccc,a02[[k]])
}
a03[[ (noc%%nom)+1]] <- ccc
}

```

```

head(a03) ; tail(a03) ; length(a03) #確認

#####シユナーベル法
source('関数 2.R') #関数の読み込み
#シユナーベル法で result を得ておく
result<-資源量 2(a03, ラグ=9, 分析図=T, 出力図="仮")

#####デルリ法
y<-result$新捕獲 #データの指定
x<-result$標識数 #データの指定
length(a03)

#単発で結果を見る場合
mm<-37 #データ数の指定 1~3686

デルリ NS(y[1:mm],x[1:mm]) #関数の実行

#現在集まっている単語数
length(unique(unlist(a03[1:mm])))

##色々な mm 回までのデータでの結果を見る場合
Nestimates_keiyousi <- matrix(nrow=length(y),ncol=2)
colnames(Nestimates_keiyousi)<-c("N 推定値","SD")

sn<-3 #分析を始める捕獲回数
en<-37 #分析を終える捕獲回数

system.time(for(i in sn:en){
  Dkekka <- デルリ NS(y[1:i],x[1:i])

  try(if(colnames(Dkekka$coef[2]) == "Std Error"){
    Nestimates_keiyousi[i,1] <- as.matrix(Dkekka$coef[1])[2,1]
    Nestimates_keiyousi[i,2] <- as.matrix(Dkekka$coef[2])[2,1]
  },TRUE)

  try(if(names(Dkekka$coef[2]) == "N"){
    Nestimates_keiyousi[i,1] <- Dkekka$coef[2]
  },TRUE)
})

Nestimates_keiyousi #確認

Nesdat<-matrix(c(Nestimates_keiyousi,x),ncol=3,nrow=length(a03))
colnames(Nesdat) <- c("Nの推定値","NのSD","標識数 m")
head(Nesdat)

#write.table(Nesdat,"T 結果形容詞 BC_09matome100_03.csv",
  sep=",",row.names=F) #結果の保存

Ne_keiyousi01 <- read.csv("T 結果形容詞 BC_09matome100_01.csv",sep=",",header=T)
Ndat01<- Ne_keiyousi01[,3]/Ne_keiyousi01[,1] ;Ndat01[Ndat01 > 1] <- 1
Ndat01[Ndat01 < 0] <- 0

par(mfrow=c(3,1))
par(mar = c(4,4,1,1))

##結果の図示:Nの推定値
sn <- 13 ; en <- 37 ; ym <- 0 ; yp <- 400
plot(Ne_keiyousi01[sn:en,1],xlab="",ylab="",main=c(""),ylim=c(ym,yp),
  xaxt="n",type="l",col=1,lty=1,lwd=0.001,
  tcl = 0.3, las=1) ; par(new=T) #Nの捕獲率
axis(1, at=c(1:(en-sn+1)),labels=c(sn:en),las=1,tcl = 0.3, las=1)
abline(h=152, lty=2)

##結果の図示:NのSD
sn <- 13 ; en <- 37 ; ym <- 0 ; yp <- 900
plot(Ne_keiyousi01[sn:en,2],xlab="",ylab="",main=c(""),ylim=c(ym,yp),
  xaxt="n",type="l",col=1,lty=1,lwd=0.001,
  tcl = 0.3, las=1) ; par(new=T) #Nの捕獲率
axis(1, at=c(1:(en-sn+1)),labels=c(sn:en),tcl = 0.3, las=1)

#結果の図示:捕獲率
sn <- 13 ; en <- 37
plot(Ndat01[sn:en],xlab="",ylab="",main=c(""),ylim=c(0,1),
  xaxt="n",type="l",col=1,lty=1,lwd=0.001,tcl = 0.3, las=1)
par(new=T) #Nの捕獲率

```

```

axis(1, at=c(1:(en-sn+1)), labels=c(sn:en), tcl = 0.3, las=1)

##### 何度も計算した結果 #####
fdat <- tkeiyousi
kai <- 1000 #1000回 60s
fkekka <- matrix(nrow=kai, ncol=2)

system.time(for(l in 1:kai){
  a01F <- fdat[order(rnorm(length(fdat)))]

  a02<-list() #データの保存先の作成
  (noc<-length(a01))

  for(j in 1:noc){
    a02[[j]]<-as.numeric(as.vector(strsplit(a01F[j], ",")[1]))
  }

###データをまとめる作業
nom<-100 #まとめる枚数
j<-0
a03<-list()

if(noc%nom == 0){ #まとめる数で割り切れるとき
for(i in seq(1,noc-1,nom)){
j<-j+1
ccc<-NULL
for(k in i:(i+nom-1)){
ccc<-union(ccc,a02[[k]])
}
a03[[j]]<-ccc
}
}else{ #まとめる数で割り切れないとき
j<-0
for(i in seq(1,noc-(noc%nom),nom)){
j<-j+1
ccc<-NULL
for(k in i:(i+nom-1)){
ccc<-union(ccc,a02[[k]])
}
a03[[j]]<-ccc
}
ccc<-NULL #余った部分をまとめる
for(k in ((noc%/nom)*nom+1):noc){
ccc<-union(ccc,a02[[k]])
}
a03[[(noc%/nom)+1]] <- ccc
}

result<-資源量 2(a03, ラグ=15, 分析関=T, 出力関="仮")
fkekka0<-try(デルリ NS(result$新捕獲,x<-result$標識数),TRUE)

try(if(colnames(fkekka0$coef[2]) == "Std Error"){
fkekka[1,1] <- as.matrix(fkekka0$coef[1])[2,1]
fkekka[1,2] <- as.matrix(fkekka0$coef[2])[2,1]
},TRUE)

try(if(names(fkekka0$coef[2]) == "N"){
fkekka[1,1] <- fkekka0$coef[2]
},TRUE)
})

fkekka

fkekamean <- mean(fkekka[,1])
fkekksd <- sd(fkekka[,1])

sdkekka <- mean(subset(fkekka[,2], fkekka[,2] != "NA" ))

#現在集まっている単語数
tangosu <- length(unique(unlist(a02)))

#捕獲率
hokakuritsut <- length(unique(unlist(a02)))
/fkekamean
hokakuritsuk <- length(unique(unlist(a02)))
/(fkekamean + 1.96*sdkekka)
hokakuritsuk2 <- length(unique(unlist(a02)))
/(fkekamean - 1.96*sdkekka)

```



```

#総合結果
sogokekka          <- as.matrix(c(tangosu,fkekamean,sdkekka,
                                hokakuritsut,hokakuritsuk,
                                hokakuritsuk2))
rownames(sogokekka) <- c("A. 現在の単語数",
                        "B. N の推定値の平均 (1000 回分)",
                        "C. N の推定値の SD (1000 回分)",
                        "D. 点推定値を利用した捕獲率 ( D = A/B )",
                        "E. 下側 95 %捕獲率 ( E = A/(B +1.96*C)",
                        "F. 上側 95 %捕獲率 ( E = A/(B -1.96*C)")

#結果の保存
write.table(fkekka,"TdataBC_keiyousi_random1000_2013.csv",sep=" ",row.names=F)
write.table(sogokekka,"TdataBC_形容詞総合結果_2013.csv",sep=" ",col.names=F)

```

10.3 第4章

10.3.1 分析に用いたスクリプト

統計解析ソフトウェア R のパッケージ”MCMCpack”の関数 MCMCmetrop1R はユーザーが定義した関数(事後分布)から、提案分布として多変量正規分布を用いたメトロポリス法によってサンプリングを行う関数である (Martin & Quinn, 2006). 母数の制約は if 文を用いて、事前分布は対数を取り対数尤度関数に足す形式で書く.

主要な実行関数

```

#第一種のパレート分布 (αは1に固定)
modell1 <- function(para, x) {
  if (para[1] < 0.0)
    LL <- -Inf
  else
    LL <- sum( log( (para[1]*(1^(para[1])))
              /((x^(para[1]+1)) ) )
  + log(dunif(para[1], 0, 1.0e+6))
  return(LL)
}

#第二種のパレート分布
modell2 <- function(para,x) {
  if(para[1] < 0.0 || para[2] < 0.0 )
    LL <- -Inf
  else
    LL <- sum ( log( (para[1]*(para[2]^(para[1])))
                /((rx + para[2])^(para[1] +1)) ) )
  + log(dunif(para[1], 0, 1.0e+6))
  + log(dunif(para[2], 0, 1.0e+6))
  return(LL)
}

#一般パレート分布
modellg <- function(para,x) {
  if(para[1] < 0.0 || para[2] > 0.0 )
    LL <- -Inf
  else
    LL<- sum( log( (1/para[1])*(1-(para[2]*x)
                /para[1])^(1/para[2]-1) ) )
  + log(dunif(para[1], 0, 1.0e+6))
  + log(dunif(para[2], -1.0e+6, 0))
  return(LL)
}

#実行関数
kekka <- MCMCmetrop1R(modell1, x = data,
theta.init = 初期値, thin = 1.0,
mcmc = 80000, burnin = 20000,
tune = 1.0, verbose = 500, logfun = T)

```

全スクリプト

```
#単語の出現頻度のパレート分布へのあてはめ

#目次
#0. データ処理
#1.alpha,beta の推定まで
#2. パレート分布を描く準備
#3.1 第一種パレート分布
#3.2 第二種パレート分布
#3.3 一般パレート分布
#4. 遭遇率の計算

##### 名詞版 #####
### 0. データ処理
#データの読み込み
mei03<-read.csv(file="T_meisiBC_06_tocyu02.csv",header=F) #データの読み込み
head(mei03) ; tail(mei03) ;nrow(mei03) ; ncol(mei03)

unimei0<- mei03[mei03[,2] == " 名詞",c(1,2,3)] #データのクリーニング
unimei<-as.character(unique(unimei0[,3])) #名詞の中での種類を確認
unimei ; length(unimei) #種類の個数を確認

unimei2<-as.character(unique(unimei0[,1])) #名詞の中での種類を確認
length(unimei2) #種類の個数を確認

#非自立語, 接尾語, 代名詞, 数はいらないので, 取り除く作業

mdat<- mei03 #使用するデータの指定

mmat<-matrix(nrow=nrow(mdat),ncol=1) #データの受け入れ先の作成

for(i in 1: nrow(mdat)){
  if(mdat[i,3] == " 副詞可能" | mdat[i,3] == " 一般"
     | mdat[i,3] == " サ変接続" | mdat[i,3] == " 形容動詞語幹"
     | mdat[i,3] == " 固有名詞" | mdat[i,3] == " ナイ形容詞語幹"
  ){
    mmat[i,1] <- as.character(mdat[i,1])
  }
}

#その他の情報については, ここでは一応"others"を入れておく
mmat<-ifelse(is.na(mmat), "others", mmat)

head(mmat,300) ; tail(mmat,300) #確認

#頻度算出&並べ替えた結果を見て, 変な語句がないか確認しておく
mei_ts <- sort(table(mmat[,1]), decreasing = T) ;head(mei_ts)

#出来上がったデータを mei04 という通し番号で呼んでおく
mei04<-mmat

##### 基礎データ #####
#名詞の頻度表
length(mei_ts)

#頻度表を作る
mei_ts02 <-mei_ts[-1] #others を省く
head(mei_ts02,50) #確認
mei_ts02[51:100] #確認

hist(mei_ts02,main="ブランド C 名詞 頻度 (data) ",
     breaks = sum(mei_ts02)+1, xlim=c(0,100), ylim=c(0,1000))

#others を除いたすべての名詞の合計数
sum(mei_ts02)

#others を除いた総種類数
length(mei_ts02)

#上位 20 位
head(mei_ts02,20)

##### 2. パレート分布を描く準備 #####
#表記表
#tn:得られた単語の総数
#sn:得られた単語の種類数
```

```

#rx:頻度の数だけ順位が入ったデータ (1位× 806 個, 2位× 500 個...1701 位× 1)
#x 軸は単語の多かった順位の数

#データの指定
data <- mei_ts02

#単語の総数 #13665 個
tn<- sum(data)

#種類の総数 1701 種類
sn <- length(data)

#仕分ける装置
repbox <- matrix(nrow = max(data), ncol = sn)
for(i in 1:sn){
repbox[1:data[i],i] <- rep(i ,as.numeric(data)[i])
}
repn <- as.numeric(repbox)
rx <-repn[!is.na(repn)]

head(repbox) ;length(rx) ; table(rx) #確認

##### 3.1. 第一種パレート分布 #####
library(MCMCpack)
set.seed(1111)

#モデル
p1LLm <- function(para, x) {
  if (para[1] < 0.0) {
    LL <- -Inf
  } else {
    LL <- sum( log( (para[1]*(1^(para[1]))) / (x^(para[1]+1)) ) +
              log(dunif(para[1], 0, 1.0e+6)) )
  }
  return(LL)
}

#初期値
初期値 <- c(1)

#実行関数
post1 <- MCMCmetrop1R(p1LLm, theta.init = 初期値,
                     x = rx,
                     thin = 1, mcmc = 80000, burnin = 20000,
                     tune = 1.0,
                     verbose = 500,
                     logfun = TRUE)

#事後分布の描写
plot(post1)

#Geweke (最初から 10 %と最後の 50 %とのt 値)
#母数 1 #t のところを見る: = t = -0.9055 ○
t.test(post1[1:8000,1], post1[40001:80000,1])

#B. 第一種のパレート分布 para[1] = beta
p1LLk <- function(para)
{
  return( sum( log( (para[1]*(1^(para[1]))) / (rx^(para[1]+1)) ) ) )
}

#DIC(各事後推定値の AIC の平均)
#DIC
-2*(p1LLk(mean(post1[1:80000,1]))+1)

##### 3.2. 第二種パレート分布 #####
set.seed(123)

#モデル
p2LLm <- function(para,x){
if(para[1] < 0.0 || para[2] < 0.0 )
  LL <- -Inf
else
  LL <- sum ( log( (para[1]*(para[2]^(para[1])))
                /((rx + para[2])^(para[1] +1)) ) )
              + log(dunif(para[1], 0, 1.0e+6)) +
            log(dunif(para[2], 0, 1.0e+6))
  return(LL)
}

#初期値
初期値 <- c(1,1)

```

```

#実行関数
post2 <- MCMCmetrop1R(p2LLm, theta.init = 初期値,
                     x = rx,
                     thin = 1, mcmc = 80000, burnin = 20000,
                     tune = 1.0,
                     verbose = 500,
                     logfun = TRUE)

#事後分布の描写
plot(post2)

#Geweke
#母数 1 #t のところを見る: = t = -0.6571
t.test(post2[1:8000,1], post2[40001:80000,1])

#母数 2 #t = -1.0046
t.test(post2[1:8000,2], post2[40001:80000,2])

#B. 第二種のパレート分布 para[1] = a, para[2] = c
p2LL <- function(para)
{
  return( sum( log( (para[1]*(para[2]^(para[1])))
                  /((xx + para[2])^(para[1] +1)) ) ) )
}

#DIC
-2*(p2LL(c(mean(post2[1:80000,1]), mean(post2[1:80000,2]))) +2)

##### 3.3. 一般パレート分布 #####
set.seed(119)

#モデル
pGLLm <- function(para,x){
  if(para[1] < 0.0 || para[2] > 0.0 )
    LL <- -Inf
  else
    LL <- sum( log( (1/para[1])*(1-(para[2]*x)/
                    para[1])^(1/para[2]-1) ) ) +
            log(dunif(para[1], 0, 1.0e+6)) +
            log(dunif(para[2], -1.0e+6, 0))
  return(LL)
}

#初期値
初期値 <- c(1,-1)

#実行関数
post3 <- MCMCmetrop1R(pGLLm, theta.init = 初期値,
                     x = rx,
                     thin = 1, mcmc = 80000, burnin = 20000,
                     tune = 1.0,
                     verbose = 500,
                     logfun = TRUE)

MCMCmetrop1R iteration 99501 of 100000
function value = -79298.18728
theta =
  30.06887
 -1.39831
Metropolis acceptance rate = 0.55323

#事後分布
plot(post3)

#Geweke
#母数 1 #t のところを見る: = t = -0.571
t.test(post3[1:8000,1], post3[40001:80000,1])

#母数 2 #t = -1.7725
t.test(post3[1:8000,2], post3[40001:80000,2])

#B. 一般パレート分布
pGLL <- function(para)
{
  return( sum( log( (1/para[1])*
                  (1-(para[2]*rx)/para[1])^(1/para[2]-1) ) ) )
}

```

```

#DIC
-2*(pGLL(c(mean(post3[1:80000,1]), mean(post3[1:80000,2]))) +2)

#4. 遭遇率の計算 (一番 DIC の値の小さかった分布を採用) #####
#企業 C 名詞 (第二種パレート分布) の例
#パラメータ
p2a <- 0.71475
p2c <- 21.71408
sx<-1:2000

#pdf
p2pdf <- (p2a*(p2c^(p2a)))/((sx + p2c)^(p2a +1))
lines(sx,p2pdf, col='red', lwd=2)

#cdf
p2cdf <- 1- ((p2c^(p2a))/(sx+p2c)^(p2a))
lines(sx,p2cdf, col='blue', lwd=2, lty =2)

#遭遇率
1-p2cdf[1694]

#企業 C の形容詞 (第一種パレート分布) の例
#パラメータ
alpha <- 1
beta <- 0.55499

#pdf
ppdf <- beta*(alpha^(beta))*(sx^(-1*(beta+1)))
lines(sx,ppdf, col='red', lwd=2)

#cdf
pcdf <- 1-(alpha/sx)^(beta)
lines(sx,pcdf, col='blue', lwd=2, lty =2)

#遭遇率
1-pcdf[152]

```

10.3.2 第二種と一般パレート分布の関係

一般パレート分布が今回のデータにおける分析環境の場合、第二種のパレート分布と一致することを示す。まず今回の単語の頻度の順位を x として扱う場合、正の値のみを考えれば良いことを考慮して、 $c < 0$, すなわち (4.3) 式の一一般パレート分布の場合を考える。これを、

$$f(x) = \frac{1}{k} \left(\frac{-k/c}{-k/c + x} \right)^{1-1/c} \quad (10.1)$$

のように変形し、ここで $-1/c = g$, $-k/c = h$ とおけば、

$$f(x) = \frac{1}{k} \left(\frac{h}{x+h} \right)^{g+1} = \frac{1/k \cdot h^{g+1}}{(x+h)^{g+1}} \quad (10.2)$$

となる。 $-k/c = h$ より $1/k = -1/c \cdot h - 1 = g - 1$ を用いれば、

$$f(x) = \frac{gh^{-1} \cdot h^{g+1}}{(x+h)^{g+1}} = \frac{g \cdot h^g}{(x+h)^{g+1}} \quad (10.3)$$

となり、 $g = a$, $h = b$ と書き直せば、(4.2) 式式と一致する。

10.3.3 トレース図と事後分布

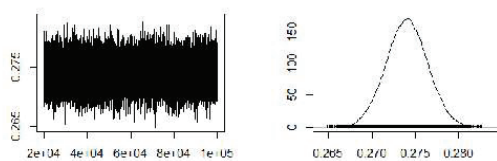


図 10.1 ブランド C. 名詞：第一種パレート分布, 母数 β

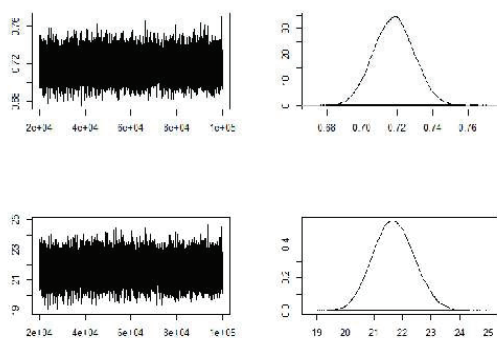


図 10.2 ブランド C. 名詞：第一種パレート分布. 母数 a (上) と母数 b (下)

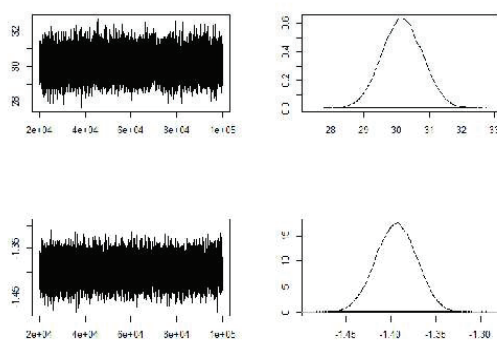


図 10.3 ブランド C, 名詞：一般パレート分布, 母数 k (上) と母数 c (下)

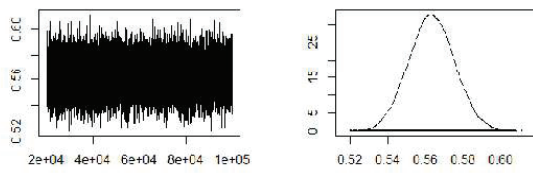


図 10.4 ブランド C, 形容詞：第一種パレート分布, 母数 β

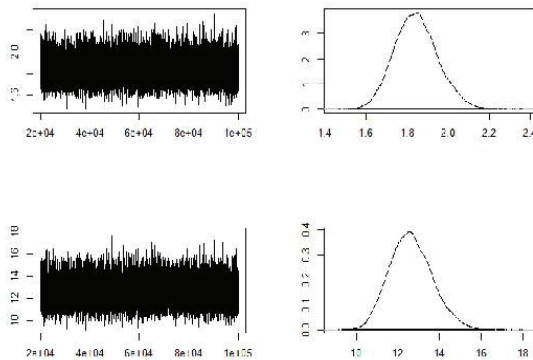


図 10.5 ブランド C, 形容詞：第二種パレート分布, 母数 a (上) と母数 b (下)

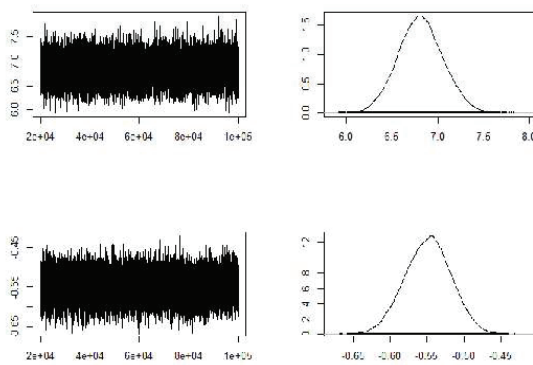


図 10.6 ブランド C, 形容詞：一般パレート分布, 母数 k (上) と母数 c (下)

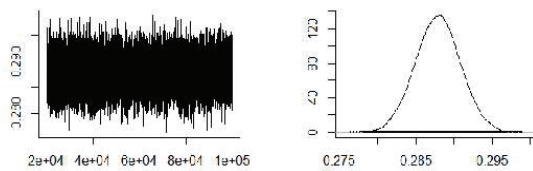


図 10.7 ブランド D, 名詞：第一種パレート分布, 母数 β

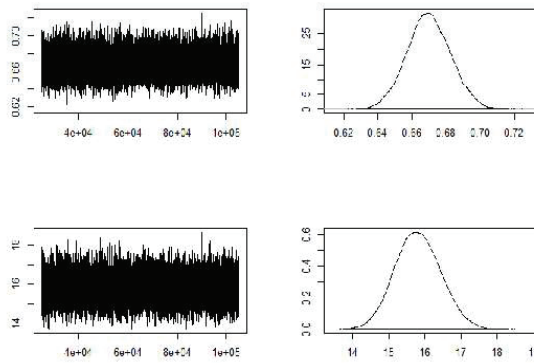


図 10.8 ブランド D, 名詞：第二種パレート分布, 母数 a (上) と母数 b (下)

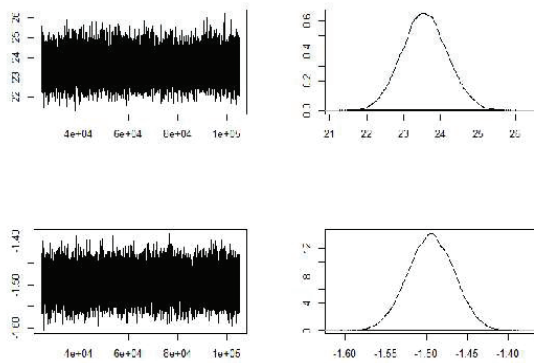


図 10.9 ブランド D, 名詞：一般パレート分布, 母数 k (上) と母数 c (下)

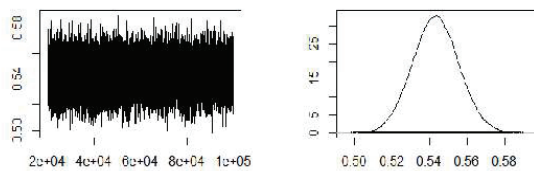


図 10.10 ブランド D, 形容詞：第一種パレート分布, 母数 β

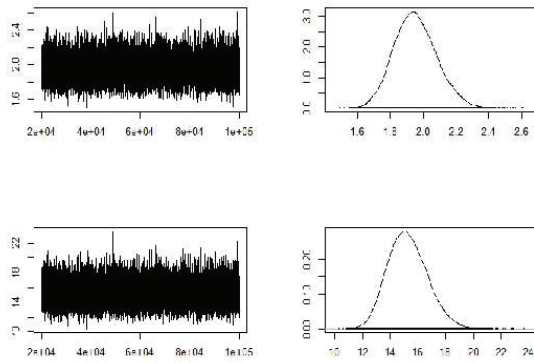


図 10.11 ブランド D, 形容詞: 第二種パレート分布, 母数 a (上) と母数 b (下)

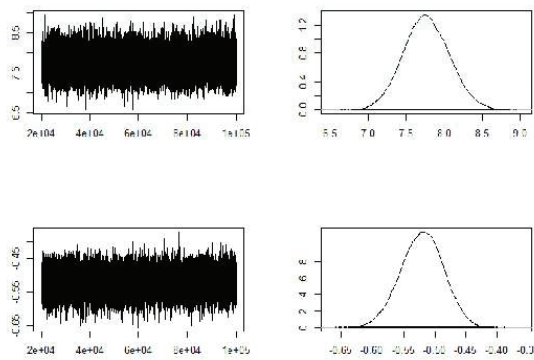


図 10.12 ブランド D, 形容詞: 一般パレート分布, 母数 k (上) と母数 c (下)

10.3.4 テキストマイニングの結果（頻出100位まで）

ブランドC, ブランドDの名詞, 形容詞についてテキストマイニングを行った結果, 得られた単語のうち上位11位から100位までを付録として掲載した. 表10.1から表10.2にはブランドCの, 表10.3から表10.4にはブランドDの自由記述から得られた頻出単語を示した.

表 10.1 テキストマイニングから得られた単語(ブランドC: 頻出11位~50位)

順位	名詞	出現数	形容詞	出現数
11	固有名詞3	197	すごい	32
12	会社	194	かっこいい	29
13	自動車	188	悪い	28
14	利用	180	高く	28
15	メーカー	172	安く	27
16	技術	170	素晴らしい	24
17	環境	151	無い	24
18	力	132	良く	23
19	開発	105	少ない	18
20	製品	89	大きい	18
21	デザイン	85	なく	14
22	好感	84	やさしい	14
23	今後	84	新しい	14
24	性能	83	強い	13
25	一流	81	うらやましい	12
26	期待	78	うまい	11
27	性	78	優しい	11
28	商品	72	にくい	9
29	経営	71	大きく	9
30	感	70	厳しい	8
31	配慮	64	羨ましい	8
32	経済	62	大き	8
33	イメージ	61	長い	8
34	注目	60	つまらない	7
35	魅力	60	早く	7
36	今	58	多	7
37	トップ	57	安い	6
38	自分	53	少なく	6
39	サービス	52	長く	6
40	ハイブリッド	52	幅広い	6
41	使用	52	欲しく	6
42	車種	51	よかつ	5
43	人	51	楽しい	5
44	ブランド	50	細かい	5
45	有名	49	良かつ	5
46	個性	47	悪く	4
47	世界一	47	薄い	4
48	時代	45	おもしろい	3
49	者	45	カッコイイ	3
50	利益	45	かっこよく	3

表 10.2 テキストマイニングから得られた単語(ブランド C : 頻出 51 位~100 位)

順位	名詞	出現数	形容詞	出現数
51	固有名詞 4	43	なし	3
52	一番	42	やさしく	3
53	価格	41	悪かつ	3
54	気	41	強	3
55	次	41	強く	3
56	親しみ	41	激しい	3
57	愛用	40	誇らしい	3
58	安全	40	厚い	3
59	もの	39	低い	3
60	カー	37	面白く	3
61	誇り	36	頼もしい	3
62	リード	35	ありがたい	2
63	グローバル	34	いち早く	2
64	安定	34	おおい	2
65	応援	34	おもしろく	2
66	興味	34	くさい	2
67	故障	34	すご	2
68	最近	34	すごく	2
69	問題	32	なかつ	2
70	成功	31	易く	2
71	日本一	31	気持ちよく	2
72	自家用車	30	好ましく	2
73	所有	30	弱い	2
74	度	30	深い	2
75	評価	30	凄	2
76	つか	29	素晴らしく	2
77	検討	29	早い	2
78	社会	29	乏しい	2
79	販売	29	無かつ	2
80	F	28	面白い	2
81	業界	28	冷たい	2
82	信用	28	あくどい	1
83	大好き	28	イイ	1
84	発展	28	いたい	1
85	エコ	27	うまく	1
86	現在	27	うらやましく	1
87	次回	27	うるさい	1
88	対応	27	うれしい	1
89	運転	26	えげつない	1
90	昔	26	えら	1
91	感じ	25	おいしい	1
92	貢献	25	おかしい	1
93	他	25	がめつい	1
94	顧客	24	かる	1
95	高級	24	かわいい	1
96	時	24	きつい	1
97	乗り	24	きびしい	1
98	他社	24	このましい	1
99	提供	24	すく	1
100	我が家	23	ずるい	1

表 10.3 テキストマイニングから得られた単語 (ブランド D : 頻出 11 位~50 位)

順位	名詞	出現数	形容詞	出現数
11	企業	107	新しい	47
12	サービス	105	安く	39
13	経営	98	すばらしい	36
14	魅力	98	楽しく	34
15	人気	83	すごい	30
16	家族	79	良く	29
17	提供	75	よい	27
18	もの	72	素晴らしい	26
19	リゾート	71	なく	24
20	回	69	面白い	23
21	商品	68	楽し	22
22	会社	66	小さい	20
23	親しみ	66	無い	19
24	成功	61	たのしい	18
25	世界	59	やすい	16
26	テーマパーク	55	遠い	15
27	年	54	可愛く	12
28	グッズ	52	おもしろい	11
29	すき	50	かわいく	10
30	顧客	50	強い	10
31	東京	50	高く	9
32	人	48	大きく	9
33	今後	47	近い	8
34	運営	46	うまい	7
35	興味	46	すごく	7
36	イメージ	44	イイ	6
37	好感	44	うるさい	6
38	子ども	44	幅広い	6
39	昔	44	うまく	5
40	遊び	43	うらやましい	5
41	期待	41	にくい	5
42	他	41	長い	5
43	購入	40	さびしい	4
44	最近	40	懐かしい	4
45	有名	39	寂しい	4
46	ブランド	38	少ない	4
47	映画	38	凄い	4
48	日本	38	多	4
49	ファン	36	長く	4
50	アトラクション	33	無く	4

表 10.4 テキストマイニングから得られた単語(ブランド D : 頻出 51 位~100 位)

順位	名詞	出現数	形容詞	出現数
51	楽しみ	32	欲しく	4
52	教育	32	うれしいかわ	3
53	施設	30	いらしい	3
54	国	29	悪い	3
55	力	29	悪く	3
56	場所	28	汚い	3
57	徹底	27	興味深い	3
58	員	26	厳しい	3
59	従業	26	若い	3
60	注目	26	低い	3
61	毎年	26	明るい	3
62	固有名詞 5	25	がめつい	2
63	企画	25	よかつ	2
64	気	25	安い	2
65	今	25	易い	2
66	非常	24	遠	2
67	キャラ	23	懐かしく	2
68	ところ	23	楽しかつ	2
69	地	23	気持ちよい	2
70	固有名詞 6	22	気持ちよく	2
71	たくさん	22	根強い	2
72	孫	22	親し	2
73	気分	21	早く	2
74	遊園	21	大きい	2
75	イベント	20	悲しい	2
76	心	20	明るく	2
77	入場	20	面白く	2
78	たま	19	いやらしい	1
79	感じ	19	うらやまし	1
80	権	19	うるさ	1
81	存在	19	おおい	1
82	大切	19	おかしい	1
83	著作	19	かつこいい	1
84	者	18	かわいらし	1
85	品質	18	かわいらしく	1
86	固有名詞 7	17	くさい	1
87	安心	17	しげく	1
88	個性	17	しつこく	1
89	時代	17	すく	1
90	達	17	すつごく	1
91	年齢	17	すばらしく	1
92	最高	16	たかく	1
93	作品	16	たのし	1
94	身近	16	たまらなく	1
95	人々	16	ちっちゃい	1
96	戦略	16	つまらない	1
97	大変	16	ねたましい	1
98	等	16	ほし	1
99	永遠	15	ほほえましい	1
100	感	15	み	1

10.4 第5章

10.4.1 分析に用いたスクリプト

主要な実行関数：Web 文書探索用スクリプト

1. リンク先のテキストを読み込むためのスクリプト

```
HtmlReader <- function(data){
  Ofile00_1 <- Ofile00_2 <- Ofile00_3 <- Ofile01_1 <- Ofile01_2 <- Ofile01_3 <- 0

  try(Ofile00_1 <- file(data, open="r", encoding="SHIFT-JIS"),T) #SHIFT-JIS で読み込んでみる
  try(Ofile00_2 <- file(data, open="r", encoding="EUC-JP"),T) #EUC-JP で読み込んでみる
  try(Ofile00_3 <- file(data, open="r", encoding="UTF-8"),T) #UTF-8 で読み込んでみる

  try(Ofile01_1 <- scan(file=Ofile00_1, what=character()),T) #それぞれを scan() する
  try(Ofile01_2 <- scan(file=Ofile00_2, what=character()),T) #ミスがあったエンコードには警告が出る
  try(Ofile01_3 <- scan(file=Ofile00_3, what=character()),T)

  maxn <- max(length(Ofile01_1), length(Ofile01_2), length(Ofile01_3)) #一番多く読み込んだもの(<=ミスがない=成功)を選択

  if(length(Ofile01_1) == maxn){Ofile01 <- Ofile01_1}
  if(length(Ofile01_2) == maxn){Ofile01 <- Ofile01_2}
  if(length(Ofile01_3) == maxn){Ofile01 <- Ofile01_3}

  return(invisible(Ofile01))
}
```

2.Web 文書のテキスト部分だけを取り出すスクリプト

```
ContentsExtractor <- function(data, bline){
  #文字のある body 部分だけ抽出します
  try(bodyrow <- min(grep("<[Tt]*[Bb][Oo][Dd][Yy]>*", unlist(data))),T)
  if(is.infinite(bodyrow)== TRUE ){bodyrow <- 1}

  Ofile02 <- data[bodyrow:length(data)]

  #一旦スキャンしたデータを一列の長い文字列に変換します
  Ofile02C <- Ofile02[1] #1 列目
  for(i in 2:length(Ofile02)){Ofile02C <-paste(Ofile02C,Ofile02[i])} #2 列目以降

  #タグ("<"で始まり">"で終わる部分)で切り分けます
  Ofile02L <- unlist(strsplit(unlist(Ofile02C),"<.*?>"))

  #文章に関係のない部分を削除するリストを正規表現を用いてつくります
  cleanlist <- c("^[^@!-'/:~?[-_[-~]*|@!-'/:~?[-_[-~]+| ]*$|[\n])" #削除リスト

  cll <- grep(cleanlist[1], Ofile02L) #1 列目
  for(i in 2: length(cleanlist)){ #2 列目以降
    cla <- grep(cleanlist[i], Ofile02L)
    cll <- c(cll, cla)
  }

  Ofile03 <- Ofile02L[~sort(cll)] #該当する項目を削除

  #空白("何もなし, "半角空白, "全角空白)でない部分を選択します
  Ofile03 <- Ofile03[Ofile03 != " " & Ofile03 != " " & Ofile03 != " "]

  #境界記号を最後につけます
  Ofile03 <- c(Ofile03,bline)

  return(Ofile03)
}
```

3.Web 文書のタイトル部分を取り出すスクリプト

```
TitleGet <- function(data, cn){
  #タイトルの位置の取得
  tstart <- min(c(grep("<*[Tt][Ii][Tt][Ll][Ee]>*", data),Inf))
  tend <- min(c(grep("<*/[Tt][Ii][Tt][Ll][Ee]>*", data),Inf))

  if(is.infinite(tstart) == TRUE | is.infinite(tend)== TRUE){title01 <- c("No title")}
  if(is.infinite(tstart) != TRUE & is.infinite(tend) != TRUE){

  #タイトル部分の取得
  title01 <- c("Missing")
}
```

```

title00 <- data[tstart:tend]

#一旦一本化
if(length(title00) == 1){title00C <- title00} #タイトルが 1 行の場合

if(length(title00) > 1){ #タイトルが 2 行以上の場合
title00C <- paste(title00[1],title00[2]) #1 列目
for(i in 2:length(title00)){title00C <- paste(title00C,title00[i])} #2 列目以降
}

#タグ部分の削除
title01 <- unlist(strsplit(unlist(title00C),"<.*?>")) #タグ (主に<title>, </title>)
削除のため
title01 <- unlist(strsplit(unlist(title01),"<+[-\\/:-@\\[-'~]+|[-\\/:-@\\[-'~]+>+<.*>")) #タグ (すべて記号の
もの(--, <--等) 削除のため

#空白 ("何もなし, "半角空白, "全角空白) でない部分を選択
title01 <- title01[title01 != "" & title01 != " " & title01 != " "] [1]
if(nchar(title01) >= cn){title01 <- substr(title01,1,cn)}

}

return(title01)
}

```

4.Web 文書からリンク先の URL 取り出して接続可能な形式に整形し, リスト化するスクリプト

```

URLListMaker <- function(data,URLSEED){

#1. 結果を納める箱の作成
URLlist <- matrix(NA, nrow=1, ncol=13)
colnames(URLlist) <- c("プロトコル", "ドメイン", "フォルダ 10", "フォルダ 9", "フォルダ 8",
"フォルダ 7", "フォルダ 6", "フォルダ 5", "フォルダ 4", "フォルダ 3", "フォルダ 2", "フォルダ 1", "ファイル")

#使用するオブジェクトをあらかじめ作成
JUMPfile00_A <- JUMPfile00_B <- JUMPfile00_C <- JUMPfile00_ETC <- JUMPfile02_A <- JUMPfile02_A1 <- JUMPfile02_A2 <- JUMPfile02_B <- 0
JUMPfile00_OTH <- 0

#2. 元ページのフル URL からドメイン, フォルダ, ファイル名を取得
URLparts <- unlist(strsplit(URLSEED,"/"))
URLparts <- gsub("[\\]", "", URLparts)
URLparts <- URLparts[URLparts != "" & URLparts != " " & URLparts != " "]

#URL を個別に格納
URLlist[1,13] <- URLparts[length(URLparts)] #最後の部分がファイル名
URLlist[1,1] <- URLparts[1] #最初の部分がファイル名
URLlist[1,2] <- URLparts[2] #次の部分がファイル名

for(i in 1:10){
if((length(URLparts)-i) > 2){try(URLlist[1,(2+i)] <- URLparts[2+i],T) #3~5 がファイル名
}

#3. ページ内のリンク先を納めた ADD リストの作成
JUMPfile00 <- c(data[grepl("<.*[.]*[Hh][Rr][Ee][Ff]>*", data)]) #リンク部分を抽出
JUMPfile00 <- unlist(strsplit(JUMPfile00,"<|>")) #上記の三種以外で URL
内外に日本語が含まれている部分の除去
JUMPfile00 <- c(JUMPfile00[grepl("<.*[.]*[Hh][Rr][Ee][Ff]>*", JUMPfile00)]) #リンク部分を抽出

JUMPfile00_OTH <- c(JUMPfile00[grepl("[Cc][Ss][Ss][Jj][Aa][Vv][Aa][Xx][Mm][Ll][Tt][Hh][Mm][Xx]
[.] [Pp][Dd][Ff][.] [Tt][Xx][Tt][.] [Pp][Pp][Tt][Xx]*[.] [Cc][Ss][Vv][.] [Dd][Oo][Cc][Xx]*",
JUMPfile00)]) #CSS, XML, JAVA 等の特定のファイルを抽出
TJCO <- table(c(JUMPfile00,JUMPfile00_OTH)) #全体と比較して 2 回該当させて
JUMPfile00 <- c(names(TJCO[TJCO == 1])) #特定の拡張子でないものを抽出 (CSS 等
の除去)

JUMPfile00_A <- c(JUMPfile00[grepl("<.*[Hh][Tt][Mm][Ll]>*", JUMPfile00)]) #html ファイルのみを抽出
if(length(JUMPfile00_A) == 0){ JUMPfile00_A <- NA } #0 個の場合は NA を入れておく

JUMPfile00_B <- c(JUMPfile00[grepl("<.*[Hh][Tt][Mm][^Ll]>*", JUMPfile00)]) #htm ファイルのみを抽出
if(length(JUMPfile00_B) == 0){ JUMPfile00_B <- NA } #0 個の場合は NA を入れておく

JUMPfile00_C <- c(JUMPfile00[grepl("<.*[Pp][Hh][Pp]>*", JUMPfile00)]) #php ファイルのみを抽出
if(length(JUMPfile00_C) == 0){ JUMPfile00_C <- NA } #0 個の場合は NA を入れておく

JUMPfile00_JPN <- c(JUMPfile00[grepl("[^x01-x7E]", JUMPfile00)]) #まだ日本語の入って
いるものを抽出
TJ00 <- table(c(JUMPfile00,JUMPfile00_A,JUMPfile00_B,JUMPfile00_C, JUMPfile00_JPN)) #c(全体,html or php
で終わっている URL) で被っていれば 2 回出現するため

```

```

JUMPfile00_ETC <- c(names(TJ00[TJ00 == 1])) #末尾を省略している
URLを抽出(上記の1の部分)
if(length(JUMPfile00_ETC) == 0){ JUMPfile00_ETC <- NA } #0個の場合はNAを入れておく

#リンク文の修正 A:html
if(all(is.na(JUMPfile00_A)) != TRUE){
JUMPfile00_A <- gsub("[\\]+[\\]>.*$ [\\]" [!-/:-?[_-~]*$", "", JUMPfile00_A) #リンク部分後をクリーニング
JUMPfile00_A <- gsub("<*[Hh][Rr][Ee][Ff]>.*\\*", "", JUMPfile00_A) #リンク部分前をクリーニング
}

#リンク文の修正 B:htm
if(all(is.na(JUMPfile00_B)) != TRUE){
JUMPfile00_B <- gsub("[Hh][Tt][Mm].*$ [\\]" [!-/:-?[_-~]*$", "", JUMPfile00_B) #リンク部分後をクリーニング
JUMPfile00_B <- gsub("<*[Hh][Rr][Ee][Ff]>.*\\*", "", JUMPfile00_B) #リンク部分前をクリーニング
JUMPfile00_B <- paste(JUMPfile00_B, "htm", sep="") #後ろに htm を付け直す
}

#リンク文の修正 C:php
if(all(is.na(JUMPfile00_C)) != TRUE){
JUMPfile00_C <- gsub("[\\]+[\\]>.*$ [\\]" [!-/:-?[_-~]*$", "", JUMPfile00_C) #リンク部分後をクリーニング
JUMPfile00_C <- gsub("<*[Hh][Rr][Ee][Ff]>.*\\*", "", JUMPfile00_C) #リンク部分前をクリーニング
}

#リンク文の修正 ETC
if(all(is.na(JUMPfile00_ETC)) != TRUE){
JUMPfile00_ETC <- gsub("[\\]+[\\]>.*$ [\\]" [!-/:-?[_-~]*$", "", JUMPfile00_ETC) #リンク部分後をクリーニング
JUMPfile00_ETC <- gsub("<*[Hh][Rr][Ee][Ff]>.*\\*", "", JUMPfile00_ETC) #リンク部分前をクリーニング
}

#A, B, C, ETC を併せる
JUMPfile01 <- c(JUMPfile00_A, JUMPfile00_B, JUMPfile00_C, JUMPfile00_ETC) #全体を併せる
JUMPfile01 <- JUMPfile01[is.na(JUMPfile01) != TRUE] #NA でない部分 (URL のある部分) を抽出

#リンクが1つでもある場合、相対参照と絶対参照を分け、前者を完全な URL に復元します
if(length(JUMPfile01) >= 1){

JUMPfile02_A1 <- c(JUMPfile01[ grep("[.] [ / ] | ^ [ / ]", JUMPfile01)]) #相対参照をしている URL を抽出
JUMPfile02_A2 <- c(JUMPfile01[ grep("^ [Hh][Tt][Tt][Pp] :", JUMPfile01)]) #絶対参照をしている URL を抽出
TJ02A <- table(c(JUMPfile01, JUMPfile02_A2)) #c(全体,html or php で終わっている URL) で被っていれば2回出現
するため
JUMPfile02_A2 <- c(names(TJ02A[TJ02A == 1])) #末尾を省略している URL を抽出(上記の1
の部分)
JUMPfile02_A <- unique(c(JUMPfile02_A1, JUMPfile02_A2))
if(length(JUMPfile02_A) == 0){ JUMPfile02_A <- NA } #0個の場合はNAを入れておく

TJ02B <- table(c(JUMPfile01, JUMPfile02_A)) #c(全体, 相対参照) で被っていれば2回出
現するため
JUMPfile02_B <- c(names(TJ02B[TJ02B == 1])) #絶対参照をしている URL を抽出(上記の1
の部分)
if(length(JUMPfile02_B) == 0){ JUMPfile02_B <- NA } #0個の場合はNAを入れておく

#4. 相対参照を行っている URL への対処 (A part)
URLlist_A <- matrix(NA, nrow=length(JUMPfile02_A), ncol=13)
colnames(URLlist_A) <- c("プロトコル", "ドメイン", "フォルダ 10", "フォルダ 9",
"フォルダ 8", "フォルダ 7", "フォルダ 6", "フォルダ 5", "フォルダ 4", "フォルダ 3", "フォルダ 2", "フォルダ 1", "ファイル")

if(all(is.na(JUMPfile02_A)) == "FALSE"){ #発動条件:空だったら動きません
try(for(n in 1:length(JUMPfile02_A)){
URLparts_A <- unlist(strsplit(JUMPfile02_A[n], "/"))
URLparts_A <- URLparts_A[URLparts_A != "" & URLparts_A != " " & URLparts_A != " "]

URLlist_A[n,1] <- URLlist[1,1] #相対参照の場合プロトコルは元 URL と同じ
URLlist_A[n,2] <- URLlist[1,2] #相対参照の場合ドメインも元 URL と同じ
if(is.na(URLlist[1,3]) != TRUE){URLlist_A[n,3] <- URLlist[1,3]} #フォルダ 1: 上位スロット
if(is.na(URLlist[1,4]) != TRUE){URLlist_A[n,4] <- URLlist[1,4]} #フォルダ 2: 上位スロット
if(is.na(URLlist[1,5]) != TRUE){URLlist_A[n,5] <- URLlist[1,5]} #フォルダ 3: 上位スロット
if(is.na(URLlist[1,6]) != TRUE){URLlist_A[n,6] <- URLlist[1,6]} #フォルダ 4: 上位スロット
if(is.na(URLlist[1,7]) != TRUE){URLlist_A[n,7] <- URLlist[1,7]} #フォルダ 5: 上位スロット

if(length(URLparts_A) > 5 > 0){try(URLlist_A[n,8] <- URLparts_A[length(URLparts_A)-5], T)} #フォルダ 6: 下位スロ
ット
if(length(URLparts_A) > 4 > 0){try(URLlist_A[n,9] <- URLparts_A[length(URLparts_A)-4], T)} #フォルダ 7: 下位スロ
ット
if(length(URLparts_A) > 3 > 0){try(URLlist_A[n,10] <- URLparts_A[length(URLparts_A)-3], T)} #フォルダ 8: 下位スロ
ット
if(length(URLparts_A) > 2 > 0){try(URLlist_A[n,11] <- URLparts_A[length(URLparts_A)-2], T)} #フォルダ 9: 下位スロ
ット
if(length(URLparts_A) > 1 > 0){try(URLlist_A[n,12] <- URLparts_A[length(URLparts_A)-1], T)} #フォルダ 10: 下位ス

```


ロット

```
URLlist_A[n,13] <- URLparts_A[length(URLparts_A)] #最後の部分がファイル名

for(k in 3:7){
  try(if(URLlist_A[n,12] == URLlist_A[n,k]){URLlist_A[n,12] <- NA},T)
  try(if(URLlist_A[n,11] == URLlist_A[n,k]){URLlist_A[n,11] <- NA},T)
  try(if(URLlist_A[n,10] == URLlist_A[n,k]){URLlist_A[n,10] <- NA},T)
  try(if(URLlist_A[n, 9] == URLlist_A[n,k]){URLlist_A[n, 9] <- NA},T)
  try(if(URLlist_A[n, 8] == URLlist_A[n,k]){URLlist_A[n, 8] <- NA},T)
}

},T)

#5. フル URL を復元
FULLURL01 <- list()
for(i in 1:nrow(URLlist_A)){
  FURL <- as.vector(as.matrix(URLlist_A[i, is.na(URLlist_A[i,]) != "TRUE"])) #NA でないファイルを選択

  FURL <- FURL[FURL != "."] #同じ層の相対参照は削除, 下位はそのまま, 上位は以下のように変換
  rp <- 1
  repeat{
    if(length(FURL) >= 2){try(if(FURL[length(FURL)-1] == "." & FURL[length(FURL)-2] != ".."){
      FURL <- FURL[-c((length(FURL)-2), (length(FURL)-1))],T)}
    if(length(FURL) >= 4){try(if(FURL[length(FURL)-2] == "." & FURL[length(FURL)-3] != ".."){
      FURL <- FURL[-c((length(FURL)-3), (length(FURL)-2))],T)}
    if(length(FURL) >= 6){try(if(FURL[length(FURL)-3] == "." & FURL[length(FURL)-4] != ".."){
      FURL <- FURL[-c((length(FURL)-4), (length(FURL)-3))],T)}
    if(length(FURL) >= 8){try(if(FURL[length(FURL)-4] == "." & FURL[length(FURL)-5] != ".."){
      FURL <- FURL[-c((length(FURL)-5), (length(FURL)-4))],T)}
    if(length(FURL) >= 10){try(if(FURL[length(FURL)-5] == "." & FURL[length(FURL)-6] != ".."){
      FURL <- FURL[-c((length(FURL)-6), (length(FURL)-5))],T)}
    rp <- rp + 1
  }
  if(all(FURL != ".") == TRUE | rp == 100){break}
}

FULLURL00 <- paste(FURL[1],FURL[2], sep="//") #最初は手動
for(j in 3:(length(FURL))){
  FULLURL00 <- paste(FULLURL00, FURL[j], sep="//") #2 番目以降は自動
}
FULLURL01[i] <- FULLURL00
}

JUMPfile02_A <- unlist(FULLURL01)
}

#6. リストの統合
#リスト A,B で重なっているものを統合
if(all(is.na(JUMPfile02_A)) == "TRUE"){URLlist_ALL <- JUMPfile02_B}
if(all(is.na(JUMPfile02_B)) == "TRUE"){URLlist_ALL <- JUMPfile02_A}
if(all(is.na(JUMPfile02_A)) != "TRUE" & all(is.na(JUMPfile02_B)) != "TRUE")
{URLlist_ALL <- c(JUMPfile02_A,JUMPfile02_B)}

}

#リンクが 1 つもない場合
if(length(JUMPfile01) == 0){ URLlist_ALL <- NA}

URLlist_ALL <- c(URLlist_ALL[grep("^http:.*", URLlist_ALL)]) #きちんと http で始まっている URL を選択
URLlist_ALL <- URLlist_ALL[URLlist_ALL != URLSEED] #初期 URL と同じものは削除する

return(URLlist_ALL)
}
```

5. Web 文書の自動探索を行うスクリプト (1~4 までの関数を使用します)

```
#1. 探索 1 回目の処理
#1.1 種 URL の登録 (最初は完全な URL をお願いします)
URLSEED <- c("http://www.xxxxxxxxxxx/index.html")

#1.2. 種 URL の読み込み
Ofile01 <- HtmlReader(data=URLSEED)

#1.3. 種 URL のテキスト抽出
Ofile01Text <- ContentsExtractor(data=Ofile01, blines=c("KoCoMaDeRaiNe"))

TXL <- length(Ofile01Text)
TXLF <- head(Ofile01Text,5)
TXLM <- Ofile01Text[round(TXL/2,0):(round(TXL/2,0)+5)]
TXLB <- tail(Ofile01Text,5)
```

```

TXT0 <- paste(c(TXLF, TXLM, TXLB, TXL), sep="")
TXT <- paste(TXT0[1],TXT0[2], sep="")
for(i in 3: (length(TXT0)-1)){TXT <- paste(TXT,TXT0[i+1], sep="") }

#1.4. 種 URL のテキスト保存
writename <- paste("writedata", ".txt",sep = "") #保存するデータ名の作成
write.table(Ofile01Text,writename, sep=",", row.names=F, col.names=F, append=T)

#1.5. 種 URL のタイトルの取得
Ofile01Title <- TitleGet(data=Ofile01, cn=60)[1]

#1.6. 分析終了リストの作成
URLlist <- matrix(c(URLSEED, Ofile01Title, writename, length(Ofile01),TXT), nrow=1)

#1.7. ジャンプ先の URL の取得
JUMPlist <- URLlistMaker(data=Ofile01, URLSEED=URLSEED)

#1.8. 階層の設定
CL <- CCL <- 1
CLASS <- rep(CL, length(JUMPlist))
#2.1.9. ジャンプリストの重要度得点化
MN <- list()
for(i in 1:length(JUMPlist)){MN[i] <- length(na.omit(charmatch(unlist(strsplit(URLSEED, "/")),
unlist(strsplit(JUMPlist[i], "/")))))}
MNO<-paste(unlist(MN), (1111+(length(MN)-1)):1111,sep="")
JUMPScore <- matrix(c(JUMPlist[order(MNO,decreasing=T)],sort(MNO,decreasing=T),CLASS),ncol=3)
JUMPlist <- JUMPScore[JUMPScore[,3] == min(JUMPScore[,3]),1]
CL <- CL + 1

URLlist[,1:2]

#2. 探索 2 週目以降の自動検索
TN <- 1001 #取得 URL 個数

system.time(
repeat{
URLSEED <- JUMPlist[1]
if(length(grep(".*?[/]$", URLSEED))==1){URLSEED <- paste(URLSEED,"index.html", sep="")}

Redundancy <- 0
Notfound <- 0
Error <- 0

#URL の重複の確認
URLSEEDh1 <- URLSEED ;URLSEEDh2 <- paste(URLSEED, "index.html", sep="")
URLSEEDh3 <- paste(URLSEED, "/index.html", sep="")
URLtable <- table(c(URLSEEDh1, URLSEEDh2, URLSEEDh3, URLlist[,1]))
if(all(URLtable == 1) != TRUE){Redundancy <- 1}

#検索先が見つからない場合
if(class(try(Ofile01 <- HtmlReader(data=URLSEED), T)) == "numeric" ){Notfound <- 1}

#データが読み込めなかった場合
if(class(Ofile01) == "try-error"){Error <- 1}

#終了条件と各種エラーの対処 (当該 URL の削除)
if(Error == 1 & length(JUMPlist) == 0 | nrow(URLlist) == TN){break}
if(Redundancy == 1 | Error == 1 | Notfound == 1){
if(length(JUMPlist) > 1){JUMPlist <- JUMPlist[-1]; JUMPScore <- JUMPScore[-1,]}
if(length(JUMPlist) == 1){JUMPScore <- JUMPScore[-1,]; CL <- CL + 1; CCL <- CCL + 1
JUMPlist <- JUMPScore[JUMPScore[,3] == min(JUMPScore[,3]), 1]}
}

#すべて正常な場合のみ内容の取得・保存。次回 JUMP 先を設定します
if(Redundancy == 0 & Notfound == 0 & Error == 0){
Ofile01Text <- ContentsExtractor(data=Ofile01, bline=c("KoCoMaDeRaiNe"))

#テキスト内容からもう一度重複の確認
TXL <- length(Ofile01Text)
TXLF <- head(Ofile01Text,5)
TXLM <- Ofile01Text[round(TXL/2,0):(round(TXL/2,0)+5)]
TXLB <- tail(Ofile01Text,5)
TXT0 <- paste(c(TXLF, TXLM, TXLB, TXL), sep="")
TXT <- paste(TXT0[1],TXT0[2], sep="")
for(i in 3: (length(TXT0)-1)){TXT <- paste(TXT,TXT0[i+1], sep="") }

#内容が被っていないかどうかの判断とエラー処理
for(i in 1: nrow(URLlist)){if(URLlist[i,5] == TXT){Redundancy <- 1}}
if(Redundancy == 1){
if(length(JUMPlist) > 1){JUMPlist <- JUMPlist[-1]; JUMPScore <- JUMPScore[-1,]}
if(length(JUMPlist) == 1){JUMPScore <- JUMPScore[-1,]; CL <- CL + 1; CCL <- CCL + 1
JUMPlist <- JUMPScore[JUMPScore[,3] == min(JUMPScore[,3]), 1]}
}

#内容にも重複がない場合のみ先へ進みます
if(Redundancy == 0){

#内容の保存

```

```

write.table(Ofile01Text,writename, sep=",", row.names=F, col.names=F, append=T)
Ofile01Title <- TitleGet(data=Ofile01, cn=60)[1]

#検索完了リストの作成
URLlist2 <- matrix(c(URLSEED, Ofile01Title, writename, length(Ofile01), TXT), nrow=1)
URLlist <- unique(rbind(URLlist, URLlist2))

#次回検索候補の抽出
JUMplist2 <- URLlistMaker(data=Ofile01, URLSEED=URLSEED)
JUMplist3 <- unique(c(JUMplist[JUMplist != URLSEED],JUMplist2))

#過去に調べていない URL のみを抽出します
JUMplist4 <-list()
for(i in 1:nrow(URLlist)){JUMplist4[[i]] <- JUMplist3[JUMplist3 != URLlist[i,1]]}
JUMplist5 <- names(table(unlist(JUMplist4))(table(unlist(JUMplist4)) >= (nrow(URLlist)-1)))

#得られた URL の検索順位順に得点をつけます (URLSEED に近い程、検索された時期が速い程高得点とします)
MN <- MNL <- Family <- Relative <- list()
for(i in 1:length(JUMplist5)){
  MN[[i]] <- as.numeric(na.omit(charmatch(unlist(strsplit(URLSEED, "/")),unlist(strsplit(JUMplist5[i], "/")))))
  MNL[i] <- length(MN[[i]])
  if (unlist(MN[[i]]) == 3) == TRUE & any(unlist(MN[[i]]) == 4) == TRUE
    {Family[i] <- i}else{Relative[i] <- i}
}

Family <- unlist(Family) ; Relative <- unlist(Relative)
MNL <- MNL[Family]

#階層の設定
CLASSF <- rep(CL, length(JUMplist5[Family]))
CLASSR <- rep(CL, length(JUMplist5[Relative]))

MNO <- paste(unlist(MN), (1111+(length(MN)-1)):1111,sep="")
JUMplist5F <- JUMplist5[Family]
JUMplist5R <- JUMplist5[Relative]
JUMplist5 <- matrix(c(JUMplist5F[order(MNO,decreasing=T)],sort(MNO,decreasing=T),CLASSF),ncol=3)

#何度も検索候補に挙がった URL にボーナスを付与します (より次に検索されやすくするため)
ALLJUMplist5 <- rbind(JUMplist5[-1,], JUMplist5)
ALLJUMplist5 <- ALLJUMplist5[is.na(ALLJUMplist5[,1]) != TRUE,]
for(i in 1:nrow(ALLJUMplist5)){ALLJUMplist5[ALLJUMplist5[,1] == ALLJUMplist5[i,1],2]
  <- as.numeric(ALLJUMplist5[i,2]) + 10 }

#得点の上限を設定します
ALLJUMplist5[as.numeric(ALLJUMplist5[,2]) > 100000,2] <- 100000
JUMplist5 <- unique(ALLJUMplist5[order(as.numeric(ALLJUMplist5[,2]),decreasing=T),])

#得点順に検索リストを作成します
JUMplist5 <- unique(ALLJUMplist5[order(as.numeric(ALLJUMplist5[,2]),decreasing=T),])
JUMplist5R <- matrix(c(JUMplist5[Relative],rep(1,length(Relative)),CLASSR),ncol=3)
JUMplist5 <- rbind(JUMplist5F, JUMplist5R)
JUMplist5 <- JUMplist5[which(duplicated(c(JUMplist5F[,1],JUMplist5R[,1])) != TRUE),]

if (length(JUMplist5[,3]) == CCL) != 0){JUMplist <- JUMplist5[JUMplist5[,3] == min(JUMplist5[,3]), 1]}
if (length(JUMplist5[,3]) == CCL) == 0){CL <- CL + 1 ; CCL <- CCL + 1
  JUMplist <- JUMplist5[JUMplist5[,3] == min(JUMplist5[,3]), 1]
}
}
}
}
}

```

主要な実行関数:Web 文書分析用スクリプト

1. テキストを既定の行数で分割保存するためのスクリプト

```

DataSplitWrite <- function(writedata,by){
  writedatacounter <- as.integer(nrow(writedata)/by)+1

  writelist <- paste("writedata_", 1:writedatacounter,".csv",sep = "") #保存するデータ名の作成

  try(if(nrow(writedata) <= by){
    write.table(writedata[ 1:nrow(writedata),],writelist[1],sep=",",
      quote=F,col.names=F,row.names=F, append=F) }else{
    write.table(writedata[ 1:by,],writelist[1],sep=",",
      quote=F,col.names=F,row.names=F, append=F) },silent=TRUE)

  for(i in 2:writedatacounter){
    try(if(nrow(writedata) <= by*i )){
    write.table(writedata[(by*(i-1)+1):nrow(writedata),],writelist[i],sep=",",
      quote=F,col.names=F,row.names=F, append=F) }else{
    write.table(writedata[(by*(i-1)+1):(by*i),],writelist[i],sep=",",
      quote=F,col.names=F,row.names=F, append=F) },silent=TRUE)
  }
}

```



```

summary.z.sem <- try(summary(z.sem),TRUE)
  if ( class(summary.z.sem)[1] == "try-error" ){
    z.sem<- try(sem(z.mdl, z.mon,size,fixed.x="unit", raw=TRUE,optimizer=optimizerNlminb),TRUE)
    print(z.sem)
  }
  else{
    print(z.sem)
    print(summary(z.sem))
  }
}
}

```

6. データの順序をランダムに入れ替えて一定回数 DeLury 法を繰り返すスクリプト

```

DeLuryR<-function(data,nom,kai){
  fkekka <- matrix(nrow=kai,ncol=3)
  resultC <- resultD <- resultE <- list()

  for(i in 1:kai){
    a01 <- data[order(rnorm(length(data)))]

    ###データをまとめる作業
    noc <- length(a01)
    a02 <-as.numeric(as.vector(strsplit(a01,",")))

    ###データをまとめる作業
    k <- 0
    a03 <- list()

    #nom <- round(length(a01)/unit,0) #まとめる枚数
    sdkekka <- c("NA")

    if(noc%%nom == 0){ #まとめる数で割り切れるとき
    for (l in seq(1,noc-1,nom)){
      k<-k+1
      ccc<-NULL
      for (m in 1:(1+nom-1)){
        ccc<-union(ccc,a02[m])
      }
      a03[[k]]<-ccc
    }else{ #まとめる数で割り切れないとき
      k<-0
      for (l in seq(1,noc-(noc%%nom),nom)){
        k<-k+1
        ccc<-NULL
        for (m in 1:(1+nom-1)){
          ccc<-union(ccc,a02[m])
        }
        a03[[k]]<-ccc
      }
      ccc<-NULL #余った部分をまとめる
      for (m in ((noc%/%nom)+nom+1):noc){
        ccc<-union(ccc,a02[m])
      }
      a03[[(noc%/%nom)+1]] <- ccc
    }

    yyy <- list() #標識のついた知見番号

    for (l in 1:length(a03)){
      if (l==1){yyy[[1]] <- a03[[1]]}
      else{yyy[[l]] <- union(yyy[[l-1]],a03[[l]])}
    }

    Mark<-Capt<-Recp<-Newc<-rep(0,length(a03)) #各変数の作成
    Capt[1] <- length(a03[[1]])

    for (m in 2:length(a03)){
      Mark[m]<-length(yyy[[m-1]]) #Mark は標識数
      Capt[m]<-length(a03[[m]]) #Capt は捕獲数
      Recp[m]<-length(intersect(yyy[[m-1]],a03[[m]])) #Recp は再捕獲数
      Newc[m]<-Capt[m]-Recp[m] #Newc は新捕獲数
    }

    fkekka0<-try(DeLuryNS(Newc,Mark),TRUE) #デルリ法の実行

    try(if(colnames(fkekka0$coef[2]) == "Std Error"){
      fkekka[i,1] <- as.matrix(fkekka0$coef[1])[2,1]
      fkekka[i,2] <- as.matrix(fkekka0$coef[2])[2,1]
    },TRUE)

    try(if(names(fkekka0$coef[2]) == "N"){
      fkekka[i,1] <- fkekka0$coef[2]

```

```

    },TRUE)

#出力引渡し 2
fkekkamean <- mean(fkekkka[1:i,1])
fkekkasd <- sd(fkekkka[1:i,1])
hokakutani <- nom
sdkekkka <- mean(fkekkka[1:i,2],na.rm = TRUE)
tangosu <- length(unique(unlist(a02)))
hokakuritsut <- length(unique(unlist(a02)))/fkekkamean
hokakuritsuk <- length(unique(unlist(a02)))/(fkekkamean + 1.96*sdkekkka)

FCM<-as.matrix(fkekkka0$coef)
#FCM[1,1] #q FCM[2,1] #N FCM[5,1] #mb
cq <- as.numeric(FCM[1,1])
cN <- as.numeric(FCM[2,1])
cmb <- as.numeric(FCM[5,1])

#出力引渡し 3 (分散の直接計算)
AA <- sum((Mark-cmb)^2)
BB <- sum((Newc- cq*(cN-Mark))^2)

syx2 <- BB/(length(Mark)-2)
Va <- (syx2/cq^2)*(1/length(Mark)+(cN-cmb)^2/AA)
sVa <- sqrt(Va)

fkekkka[i,3] <- sVa
sVamean <- mean(fkekkka[1:i,3],na.rm = TRUE)
hokakuritsuk2 <- length(unique(unlist(a02)))/(fkekkamean + 1.96*sVamean)

総合結果 <- as.matrix(c(length(Mark),tangosu,hokakutani,fkekkamean,fkekkasd,
                        sdkekkka,hokakuritsut,hokakuritsuk,sVa,hokakuritsuk2))
rownames(総合結果) <- c("A. 捕獲回数", "B. 現在の単語数", "C. 捕獲単位", "D. N の推定値の平均", "E. N の推定誤差", "F. N の
s.e.",
                        "G. 点推定値を利用した捕獲率 ( D = A/B )", "H. 標準誤差を利用した捕獲率 ( E = B/(D +1.96*F) ",
                        "I. 直接計算した標準誤差", "J. 標準誤差を利用した捕獲率 2 ( E = B/(D +1.96*I) ")

#出力引渡し 3
各結果 <- fkekkka

#出力引渡し 4
データの要約 <-list()
データの要約$標識数 <- Mark
データの要約$捕獲数 <- Capt
データの要約$再捕獲 <- Recp
データの要約$新捕獲 <- Newc

resultC[kai] <- list(各結果)
resultD[i] <- list(総合結果)
resultE[i] <- list(データの要約)
}

return(list(resultC, resultD, resultE))

}

```

7. 各パレート分布で遭遇率を計算するスクリプト

```

EncProb2 <- function(data, setseed, mcmc1, burnin1, verbose1, mcmc2, burnin2, verbose2, mcmc3, burnin3, verbose3){
  library(MCMCpack)
  set.seed(setseed)

  tn <- sum(data) #単語の総数
  sn <- length(data) #種類の総数
  sx <- 1:1000000 #遭遇率を計算するための連続数

  #仕分ける装置
  repbox <- matrix(nrow = max(data), ncol = sn)
  for(i in 1:sn){
    repbox[1:data[i],i] <- rep(i ,as.numeric(data)[i])
  }
  repn <- as.numeric(repbox)
  rx <- repn[!is.na(repn)]

  #結果を納める箱
  遭遇率結果箱 <- matrix(NA,nrow=3,ncol=8)
  rownames(遭遇率結果箱) <- c("第一種パレート分布", "第二種パレート分布", "一般化パレート分布")
  colnames(遭遇率結果箱) <- c("母数 1・推定値", "母数 1・標準誤差", "母数 1・Geweke",
                              "母数 2・推定値", "母数 2・標準誤差", "母数 2・Geweke", "DIC", "遭遇率")

  ##### 第一種 #####

```

```

#モデル
p1LLm <- function(para, x) {
  if (para[1] < 0.0) {
    LL <- -Inf
  } else {
    LL <- sum( log( (para[1]*(1^(para[1]))) / (x^(para[1]+1)) ) ) + log(dunif(para[1], 0, 1.0e+6))
  }
  return(LL)
}

#初期値
初期値 <- c(1)

#実行関数
post1 <- MCMCmetrop1R(p1LLm, theta.init = 初期値, x = rx, thin = 1,
  mcmc = mcmc1, burnin = burnin1, tune = 1.0, verbose = verbose1, logfun = TRUE)

#結果
遭遇率結果箱 [1,1] <- tail(post1,0)[1] #推定値
遭遇率結果箱 [1,2] <- sd(post1[,1]) #s.e.
遭遇率結果箱 [1,3] <- as.numeric(t.test(post1[1:(mcmc1/10),1], post1[((mcmc1/2)+1):mcmc1,1])[1]) #Geweke

#DIC
p1LLk <- function(para){ return( sum( log( (para[1]*(1^(para[1]))) / (rx^(para[1]+1)) ) ) ) }
遭遇率結果箱 [1,7] <- -2*(p1LLk(mean(post1[1:mcmc1,1]))+1) #DIC

#遭遇率
alpha <- 1
beta <- tail(post1,0)[1]

ppdf <- beta*(alpha^(beta))*(sx^(-1*(beta+1))) #pdf
plcdf <- 1-(alpha/sx)^(beta) #cdf

#遭遇率の計算
1-plcdf[sn]
遭遇率結果箱 [1,8] <- 1-plcdf[sn]

##### 第二種 #####

#モデル
p2LLm <- function(para,x){
  if(para[1] < 0.0 || para[2] < 0.0 )
  LL <- -Inf
  else
  LL <- sum ( log( (para[1]*(para[2]^(para[1])))/((rx + para[2])^(para[1] +1)) ) )
  + log(dunif(para[1], 0, 1.0e+6)) + log(dunif(para[2], 0, 1.0e+6))
  return(LL)
}

#初期値
初期値 <- c(1,1)

#実行関数
post2 <- MCMCmetrop1R(p2LLm, theta.init = 初期値, x = rx, thin = 1,
  mcmc = mcmc2, burnin = burnin2, tune = 1.0, verbose = verbose2, logfun = TRUE)

遭遇率結果箱 [2,1] <- tail(post2,0)[1] #推定値：母数 1
遭遇率結果箱 [2,4] <- tail(post2,0)[2] #推定値：母数 2

遭遇率結果箱 [2,2] <- sd(post2[,1]) #s.e. 母数 1
遭遇率結果箱 [2,5] <- sd(post2[,2]) #s.e. 母数 2

遭遇率結果箱 [2,3] <- as.numeric(t.test(post2[1:(mcmc2/10),1], post2[((mcmc2/2)+1):mcmc2,1])[1]) #Geweke 母数 1
遭遇率結果箱 [2,6] <- as.numeric(t.test(post2[1:(mcmc2/10),2], post2[((mcmc2/2)+1):mcmc2,2])[1]) #Geweke 母数 2

#DIC
p2LL <- function(para){ return( sum ( log( (para[1]*(para[2]^(para[1])))/((rx + para[2])^(para[1] +1)) ) ) ) }
遭遇率結果箱 [2,7] <- -2*(p2LL(c(mean(post2[1:mcmc2,1]), mean(post2[1:mcmc2,2]))) +2) #DIC

#遭遇率
p2a <- tail(post2,0)[1]
p2c <- tail(post2,0)[2]

p2pdf <- (p2a*(p2c^(p2a)))/((sx + p2c)^(p2a +1)) #pdf
p2cdf <- 1- ((p2c^(p2a))/(sx+p2c)^(p2a)) #cdf

#遭遇率の計算
1-p2cdf[sn]
遭遇率結果箱 [2,8] <- 1-p2cdf[sn]

```



```

##### 一般 #####

#モデル
pGLLm <- function(para,x){
  if(para[1] < 0.0 || para[2] > 0.0 )
  LL <- -Inf
  else
  LL <- sum( log( (1/para[1])*(1-(para[2]*x)/para[1])^((1/para[2])-1) ))
    + log(dunif(para[1], 0, 1.0e+6)) + log(dunif(para[2], -1.0e+6, 0))
  return(LL)
}

#初期値
初期値 <- c(1,-1)

#実行関数
post3 <- MCMCmetrop1R(pGLLm, theta.init = 初期値, x = rx, thin = 1,
  mcmc = mcmc3, burnin = burnin3, tune = 1.0, verbose = verbose3, logfun = TRUE)

遭遇率結果箱 [3,1] <- tail(post3,0)[1] #推定値 母数 1
遭遇率結果箱 [3,4] <- tail(post3,0)[2] #推定値 母数 2

遭遇率結果箱 [3,2] <- sd(post3[,1]) #s.e. 母数 1
遭遇率結果箱 [3,5] <- sd(post3[,2]) #s.e. 母数 2

遭遇率結果箱 [3,3] <- as.numeric(t.test(post3[1:(mcmc3/10),1], post3[((mcmc3/2)+1):mcmc3,1])[1]) #Geweke 母数 1
遭遇率結果箱 [3,6] <- as.numeric(t.test(post3[1:(mcmc3/10),2], post3[((mcmc3/2)+1):mcmc3,2])[1]) #Geweke 母数 2

#DIC
pGLL <- function(para){ return( sum( log( (1/para[1])*(1-(para[2]*rx)/para[1])^((1/para[2])-1) )) ) }
遭遇率結果箱 [3,7] <- -2*(pGLL(c(mean(post3[1:mcmc3,1]), mean(post3[1:mcmc3,2]))) +2)

#遭遇率
pgk <- tail(post3,0)[1]
pgc <- tail(post3,0)[2]

pGpdf <- (1/pgk)*(1-(pgc*sx)/pgk)^((1/pgc)-1) #pdf
pGcdf <- 1- ( 1- ((pgc*sx)/pgk) )^(1/pgc) #cdf

#遭遇率の計算
1-pGcdf[sn] #toyodaOnly 0.09267713
遭遇率結果箱 [3,8] <- 1-pGcdf[sn]

return(遭遇率結果箱)
}

```

10.4.2 研究室 E の頻出単語 (31 位から 100 位まで)

表 10.5 得られた単語 (頻出 30 位から 65 位まで)

順位	種	頻度	選択	頻度	100	頻度	全選択	頻度
31	比較	112	発表	136	応用	309	日本語	691
32	日本	111	モデリング	135	理論	298	法	670
33	回	107	入門	133	数学	295	入学	657
34	企業名 2	106	可能	131	新刊	294	Top	650
35	推定	103	方法	130	因子	293	留学生	644
36	入門	99	方程式	126	研究者名 2	292	支援	644
37	力	97	企業名 1	117	学会	286	データ	636
38	編著	97	比較	116	基礎	285	定価	635
39	検討	97	評価	115	生物	269	心理	622
40	編	94	力	113	回	268	生活	617
41	変数	92	行動	112	利用	249	税込	608
42	尺度	91	紹介	108	医学	247	平成	607
43	数	88	推定	107	入門	245	案内	603
44	モデリング	88	変数	105	分散	232	数	596
45	手法	88	教育	104	編著	228	年度	594
46	論文	82	検定	104	項目	220	章	593
47	応用	82	日	100	発売	217	ホーム	592
48	方程式	82	回帰	98	発表	217	結果	575
49	度	81	検討	97	ISBN	216	モデル	568
50	回帰	79	論文	96	数理	215	保護	558
51	紹介	78	応用	96	SEM	210	数学	553
52	教育	78	科学	96	件	201	個人	544
53	検定	78	企業名 2	93	生活	198	性	544
54	於	78	尺度	91	機械	194	学生	540
55	適用	76	数	91	案内	193	科目	534
56	潜在	76	手法	89	共	192	番組	524
57	ストレス	73	於	89	論文	191	環境	521
58	テスト	72	東京	88	社会	184	シリーズ	503
59	関係	72	度	85	事典	184	予約	498
60	Vol	71	潜在	85	動物	180	資料	480
61	本	70	テスト	80	サイト	179	企業名 3	472
62	ワークショップ	69	関係	80	講座	169	物理	469
63	間	69	本	79	反応	168	社会	468
64	構成	69	解説	78	書籍	168	構造	465
65	解説	65	適用	77	企業名 1	166	本文	461

表 10.6 得られた単語 (頻出 66 位から 100 位まで)

順位	種	頻度	選択	頻度	100	頻度	全選択	頻度
66	数理	67	調査	77	行動	166	成績	447
67	説明	65	間	77	力学	165	KB	436
68	探索	63	図書	75	可能	165	マップ	436
69	行動	63	構成	75	お知らせ	164	購読	432
70	場合	62	ワークショップ	75	解説	163	総合	431
71	室	61	大会	75	方法	163	特集	426
72	大会	61	ストレス	73	モデリング	163	問題	426
73	年度	61	年度	73	版	156	中	424
74	決定	60	探索	72	評価	153	発行	421
75	評定	57	Vol	71	規約	153	世論	419
76	点	57	数理	69	地球	153	講座	416
77	例	56	文学	69	電子	153	内容	413
78	提案	55	出版	68	内容	152	一覧	413
79	出版	54	説明	67	論	151	All	413
80	図書	54	科	66	方程式	150	基礎	409
81	研究者名 3	54	室	65	紹介	147	学部	407
82	マイニング	53	決定	64	世界	147	生物	407
83	結果	53	場合	64	ページ	145	前	405
84	対象	53	マイニング	63	電気	143	機関	400
85	要因	53	大学	59	デザイン	139	最新	397
86	東京	51	例	59	比較	138	東京	397
87	Society	51	点	58	表示	138	メディア	394
88	測定	50	社会	58	東京	134	部	392
89	実践	50	本書	58	教育	132	Copyright	391
90	日	50	Society	58	脳	132	reserved	391
91	基礎	49	評定	57	人間	129	rights	390
92	問題	48	計量	57	出版	129	方法	390
93	Psychometric	48	要因	56	代数	129	University	389
94	企業名 4	47	提案	56	推定	129	関連	387
95	調査	47	問題	55	最新	128	学会	384
96	母	47	研究者名 4	55	力	127	方	383
97	社会	46	対象	55	コンピュータ	125	編	381
98	信頼	46	結果	54	一覧	125	機構	379
99	次	46	節	54	数	124	国際	379
100	妥当	46	研究者名 3	54	工業	124	注意	379

10.4.3 葉ファイルから選択された Web 文書のリスト

種ファイルから得られた 500 個分の各 Web 文書の内容を示す。種ファイルは 60 個を 1 ファイルとしてまとめ、ファイル番号 2 番からが葉ファイルである。“番”はファイル番号, “開始行”, “終了行”, は各ファイルの開始位置と終了位置, “データ数”は単語の個数, “内容”は, テキスト内容の簡単な説明を示しており, 例えば“企業 1”はリンク先で見つかった 1 番目の企業のホームページを, “個人 1”は 1 人目の個人ホームページという意味である。各ページは別々の文書である。

表 10.7 葉ファイルから選択された Web 文書のリスト

ファイル番号	データ数	内容
1	27100	種ファイル
2-29	15437	企業 1
30-37	3199	企業 2
38-39	21	個人 1
40	12	個人 2
41-47	4594	個人 3
48	1142	個人 4
49-73	21458	企業 1
74	7989	企業 1
74	464	企業 3
75	348	企業 1
76	77	企業 4
77	607	企業 1
78	29	企業 5
79	147	企業 6
80	255	企業 7
81-94	3104	企業 2
95-127	28215	企業 8
128-131	1970	企業 2
132	727	個人 3
133	1	企業 9
134	35	企業 10
135	481	企業 11
136	931	企業 12
137	606	企業 13
138	85	企業 14
139	33	企業 15
140-432	118874	企業 16
433	9	企業 17
434	8	企業 18
435	203	企業 19
436	25	企業 20
437-501	19405	企業 21

10.5 第6章

10.5.1 分析に用いたスクリプト 1: 捕獲率の計算に関するスクリプト

#1. Schnabel 法 (データの順序をランダムに並べ替えて, 一定回数推定する場合) ----

```
fdat <- a01 #使用するデータの指定
kai <- 100 #順番を並べ替える回数
nom <- 3 #まとめる枚数

system.time(for(i in 1:kai){
  a01F <- fdat[order(rnorm(length(fdat)))]

  a02<-list() #データの保存先の作成
  (noc<-length(a01))

  for(j in 1:noc){
    a02[[j]]<-as.numeric(as.vector(strsplit(a01F[j],",")[1]))
  }

  ###データをまとめる作業
  k<-0
  a03<-list()

  if(noc%nom == 0){ #まとめる数で割り切れるとき
    for(l in seq(1,noc-1,nom)){
      k<-k+1
      ccc<-NULL
      for(m in 1:(l+nom-1)){
        ccc<-union(ccc,a02[[m]])
      }
      a03[[k]]<-ccc
    }
  }else{ #まとめる数で割り切れないとき
    k<-0
    for(l in seq(1,noc-(noc%nom),nom)){
      k<-k+1
      ccc<-NULL
      for(m in 1:(l+nom-1)){
        ccc<-union(ccc,a02[[m]])
      }
      a03[[k]]<-ccc
    }
    ccc<-NULL #余った部分をまとめる
    for(m in ((noc%/nom)*nom+1):noc){
      ccc<-union(ccc,a02[[m]])
    }
    a03[[ (noc%/nom)+1]] <- ccc
  }

  fkekkaS0<-try(資源量 2(a03, ラグ=15, 分析関=T, 出力関="仮"),TRUE)

  if(i == 1){
    fkekkaS1 <- as.matrix(fkekkaS0$飽和率)
    fkekkaS2 <- as.matrix(fkekkaS0$資源 02)
    fkekkaS3 <- as.matrix(fkekkaS0$標識数)
    fkekkaS4 <- as.matrix(fkekkaS0$上側 95)
    fkekkaS5 <- as.matrix(fkekkaS0$標準 er)
  }

  if(i != 1){
    fkekkaS1 <- cbind(fkekkaS1,as.matrix(fkekkaS0$飽和率))
    fkekkaS2 <- cbind(fkekkaS2,as.matrix(fkekkaS0$資源 02))
    fkekkaS3 <- cbind(fkekkaS3,as.matrix(fkekkaS0$標識数))
    fkekkaS4 <- cbind(fkekkaS4,as.matrix(fkekkaS0$上側 95))
    fkekkaS5 <- cbind(fkekkaS5,as.matrix(fkekkaS0$標準 er))
  }

})

#各回の結果
fkekkaS1;fkekkaS2;fkekkaS3;fkekkaS4;fkekkaS5

#一定回数分の平均
fkekameanS1 <- rowMeans(fkekkaS1) ; fkekameanS2 <- rowMeans(fkekkaS2)
fkekameanS3 <- rowMeans(fkekkaS3) ; fkekameanS4 <- rowMeans(fkekkaS4)
fkekameanS5 <- rowMeans(fkekkaS5)
```

#1. DeLury 法 (データの順序をランダムに並べ替えて, 一定回数推定する場合) -----

```

デルリ NS<-function(y,x){
  size<-length(y)
  unit<-rep(1,size)
  z<-data.frame(y,x,unit)
  z.lm<-lm(y~x,data=z)
  print(summary(z.lm))
  係数<-coef(z.lm)
  捕獲率<-係数 [2]*(-1)
  資源量<-係数 [1]/係数 [2]*(-1)

  library(sem)
  z.mon<-rawMoments(z)
  v1<-c("x->f1","f1->y","unit->f2","f2->y","x<->x","y<->y",
        "unit<->x","f1<->f1","f2<->f2")
  v2<-c("NA","q","q","N","Vd01","Vd02","Vd03","NA","NA")
  v3<-c(-1, 捕獲率, 捕獲率, 資源量,z.mon[2,2],(summary(z.lm)$sigma)^2,mean(x),0,0)
  v4<-data.frame(v1,v2,v3)
  write.table(v4, file = "v44444.csv ", row.names=F, col.names=F ,sep = ",")
  z.mdl<- specifyModel("v44444.csv")
  print(z.mdl)

  z.sem<- try(sem(z.mdl, z.mon,size,fixed.x="unit", raw=TRUE),TRUE)
  if( class(z.sem)[1] == "try-error" ){
    z.sem<- try(sem(z.mdl, z.mon,size,fixed.x="unit",
                  raw=TRUE,optimizer=optimizerNlminb), TRUE)
    print(z.sem)
  }
  else{
    summary.z.sem <- try(summary(z.sem),TRUE)
    if( class(summary.z.sem)[1] == "try-error" ){
      z.sem<- try(sem(z.mdl, z.mon,size,fixed.x="unit",
                    raw=TRUE,optimizer=optimizerNlminb), TRUE)
      print(z.sem)
    }
    else{
      print(z.sem)
      print(summary(z.sem))
    }
  }
}

#関数の実行-----
fdat <- a01 #使用するデータの指定
kai <- 100 #順番を並べ替える回数
nom <- 1 #まとめる枚数
fkekka <- matrix(nrow=kai,ncol=2) #結果を納める行列の作成

system.time(for(i in 1:kai){
  a01F <- fdat[order(rnorm(length(fdat)))]

  a02<-list() #データの保存先の作成
  (noc<-length(a01))

  for(j in 1:noc){
    a02[[j]]<-as.numeric(as.vector(strsplit(a01F[j],",")[1]))
  }

  ###データをまとめる作業
  k<-0
  a03<-list()

  if(noc%nom == 0){ #まとめる数で割り切れるとき
    for(l in seq(1,noc-1,nom)){
      k<-k+1
      ccc<-NULL
      for(m in 1:(1+nom-1)){
        ccc<-union(ccc,a02[[m]])
      }
      a03[[k]]<-ccc
    }
  }else{ #まとめる数で割り切れないとき
    k<-0
    for(l in seq(1,noc-(noc%nom),nom)){
      k<-k+1
      ccc<-NULL
      for(m in 1:(1+nom-1)){
        ccc<-union(ccc,a02[[m]])
      }
      a03[[k]]<-ccc
    }
  }
  ccc<-NULL #余った部分をまとめる
  for(m in ((noc%/nom)*nom+1):noc){
    ccc<-union(ccc,a02[[m]])
  }
  a03[[ (noc%/nom)+1]] <- ccc
}

```

```

result<-資源量 2(a03, ラグ=15, 分析関=T, 出力関="仮")
fkekka0<-try(デルリ NS(result$新捕獲,x<-result$標識数 ),TRUE)

try(if(colnames(fkekka0$coef[2]) == "Std Error"){
  fkekka[i,1] <- as.matrix(fkekka0$coef[1])[2,1]
  fkekka[i,2] <- as.matrix(fkekka0$coef[2])[2,1]
},TRUE)

try(if(names(fkekka0$coef[2]) == "N"){
  fkekka[i,1] <- fkekka0$coef[2]
},TRUE)
})

#各回の推定結果の確認
fkekka

#一定回数分の平均の計算
fkekamean <- mean(fkekka[,1]) #
fkekksd <- sd(fkekka[,1]) #推定誤差

#一定回数分の標準誤差の平均
sdkekka <- mean(subset(fkekka[,2],fkekka[,2] != "NA" ))

#現在集まっている単語数
tangosu <- length(unique(unlist(a02)))

#捕獲率
hokakuritsuk <- length(unique(unlist(a02)))/
(fkekamean + 1.96*sdkekka)

```

10.5.2 分析に用いたスクリプト 2:得られた知見を分析するスクリプト

```

#1. データハンドリング-----
library(MASS)
data0 <- read.table("授業評価データ 01 型 3.csv",sep=",",header=T)
head(data0);nrow(data0);ncol(data0)

#多かった知見数 (フェイス項目除く)
sort(colSums(data0[,-c(1,2,3)]),decreasing=T)

#各研究室毎に和を取る
data1 <- data00
azemiA <- colSums(data1[data1[,3] == "A",-c(1,2,3)])
azemiB <- colSums(data1[data1[,3] == "B",-c(1,2,3)])
azemiC <- colSums(data1[data1[,3] == "C",-c(1,2,3)])
azemiD <- colSums(data1[data1[,3] == "D",-c(1,2,3)])
azemiE <- colSums(data1[data1[,3] == "E",-c(1,2,3)])
azemiF <- colSums(data1[data1[,3] == "F",-c(1,2,3)])
azemiG <- colSums(data1[data1[,3] == "G",-c(1,2,3)])
azemiH <- colSums(data1[data1[,3] == "H",-c(1,2,3)])
azemiI <- colSums(data1[data1[,3] == "I",-c(1,2,3)])

#データの統合
data02 <- rbind(azemiA, azemiB, azemiC, azemiD, azemiE, azemiF,
               azemiG, azemiH, azemiI)
rownames(data02) <- c("A","B","C","D","E","F","G","H","I")

#データの分類 コレスポネンス分析-----
#4 つの変数の和に変換
wad00 <- data02
head(wad00);nrow(wad00);ncol(wad00)

#分析 1: 知見をまとめる
co.wad01 <- corresp(wad00,nf=9)

#累積寄与率
固有値<-co.wad01$cor^2
round(固有値,3)
round(100*固有値/sum(固有値),2)
round(cumsum(100*固有値/sum(固有値)),2)

#バイプロット
biplot(co.wad01,cex=1.5)

##データの作成 -----
#各知見群毎に和得点を取る

```

```

data0x <- data0[, -c(1,2,3)]
W01<-rowSums(data0x[,c(1,3)])
W02<-rowSums(data0x[,c(2,7,8,13,23,26,30,36,49)])
W03<-rowSums(data0x[,c(4,11,31,35,40,41)])
W04<-rowSums(data0x[,c(5,43,50)])
W05<-rowSums(data0x[,c(6,16,17,24,28,39)])
W06<-rowSums(data0x[,c(9,33)])
W07<-rowSums(data0x[,c(10,37)])
W08<-rowSums(data0x[,c(15,21,32,42,47)])
W09<-rowSums(data0x[,c(19,48)])
W10<-rowSums(data0x[,c(20,29,38)])
W11<-rowSums(data0x[,c(22,36,44)])
W12<-rowSums(data0x[,c(25,34,45)])

#データの統合
data01<-cbind(data0[,c(1,2,3)],W01,W02,W03,W04,W05,W06,W07,W08,
              W09,W10,W11,W12)
head(data01);nrow(data01);ncol(data01)
colnames(data01) <- c("アンケート番号", "性別", "ゼミ", "W01",
                    "W02", "W03", "W04", "W05", "W06", "W07", "W08",
                    "W09", "W10", "W11", "W12")

#2. 分析 1: 決定木-----
#ライブラリの読み込み
library(mvpart) #決定木

#dataC:12 変数 (9 ゼミ:12 変数)
dataC<-data001

head(data00);nrow(data00);ncol(data00)
data1<-dataC

data1.suitei <- data1[(2*(1:(nrow(data1)+1)/2))-1, -1] #奇数行
data1.kensho <- data1[-(2*(1:(nrow(data1)+1)/2))-1, -1] #偶数行

#分類木 性別-----
data1.tree.G <- rpart(性別~,data=data1.suitei.Z[, -2],method="class")

print(data1.tree.G,digit=2)
summary(data1.tree.G,digit=2)
plot(data1.tree.G,uniform=T,branch=0.6,margin=0.07)
text(data1.tree.G,all=T,use.n=T)

#精度の検証
data1.predict.G<-predict(data1.tree.G,
                        data=data1.kensho.Z[, -2],type="matrix")
print(data1.predict.G[(1:5),],digit=2)
data1.predict2.G<-predict(data1.tree.G,
                        data=data1.kensho.Z[, -2],type="class")
table(data1.suitei.Z[,1],data1.predict2.G)

sum(data1.suitei[,1])

#分類木 研究室-----
#各ゼミ生
hzemiA <- data1[data1[,3] == "A",]
hzemiB <- data1[data1[,3] == "B",]
hzemiC <- data1[data1[,3] == "C",]
hzemiD <- data1[data1[,3] == "D",]
hzemiE <- data1[data1[,3] == "E",]
hzemiF <- data1[data1[,3] == "F",]
hzemiG <- data1[data1[,3] == "G",]
hzemiH <- data1[data1[,3] == "H",]
hzemiI <- data1[data1[,3] == "I",]

#研究室生を奇数・偶数に分ける
data1.suitei.h.A <- hzemiA[ (2*(1:(nrow(hzemiA)+1)/2))-1, -c(1)]
data1.kensho.h.A <- hzemiA[-(2*(1:(nrow(hzemiA)+1)/2))-1, -c(1)]

data1.suitei.h.B <- hzemiB[ (2*(1:(nrow(hzemiB)+1)/2))-1, -c(1)]
data1.kensho.h.B <- hzemiB[-(2*(1:(nrow(hzemiB)+1)/2))-1, -c(1)]

data1.suitei.h.C <- hzemiC[ (2*(1:(nrow(hzemiC)+1)/2))-1, -c(1)]
data1.kensho.h.C <- hzemiC[-(2*(1:(nrow(hzemiC)+1)/2))-1, -c(1)]

data1.suitei.h.D <- hzemiD[ (2*(1:(nrow(hzemiD)+1)/2))-1, -c(1)]
data1.kensho.h.D <- hzemiD[-(2*(1:(nrow(hzemiD)+1)/2))-1, -c(1)]

data1.suitei.h.E <- hzemiE[ (2*(1:(nrow(hzemiE)+1)/2))-1, -c(1)]
data1.kensho.h.E <- hzemiE[-(2*(1:(nrow(hzemiE)+1)/2))-1, -c(1)]

```



```

datal.suitei.h.F <- hzemiF[ (2*(1:((nrow(hzemiF)+1)/2))-1),-c(1)]
datal.kensho.h.F <- hzemiF[-(2*(1:((nrow(hzemiF)+1)/2))-1),-c(1)]

datal.suitei.h.G <- hzemiG[ (2*(1:((nrow(hzemiG)+1)/2))-1),-c(1)]
datal.kensho.h.G <- hzemiG[-(2*(1:((nrow(hzemiG)+1)/2))-1),-c(1)]

datal.suitei.h.H <- hzemiH[ (2*(1:((nrow(hzemiH)+1)/2))-1),-c(1)]
datal.kensho.h.H <- hzemiH[-(2*(1:((nrow(hzemiH)+1)/2))-1),-c(1)]

datal.suitei.h.I <- hzemiI[ (2*(1:((nrow(hzemiI)+1)/2))-1),-c(1)]
datal.kensho.h.I <- hzemiI[-(2*(1:((nrow(hzemiI)+1)/2))-1),-c(1)]

```

```

#ゼミ生と非ゼミ生の偶数同士、奇数同士を併せる
datal.suitei.Z <- na.omit(rbind(datal.suitei.h.A, datal.suitei.h.B,
                              datal.suitei.h.C, datal.suitei.h.D,
                              datal.suitei.h.E, datal.suitei.h.F,
                              datal.suitei.h.G, datal.suitei.h.H,
                              datal.suitei.h.I))
datal.kensho.Z <- na.omit(rbind(datal.kensho.h.A, datal.kensho.h.B,
                              datal.kensho.h.C, datal.kensho.h.D,
                              datal.kensho.h.E, datal.kensho.h.F,
                              datal.kensho.h.G, datal.kensho.h.H,
                              datal.kensho.h.I))

```

```

head(datal.suitei.Z);nrow(datal.suitei.Z)
head(datal.kensho.Z);nrow(datal.kensho.Z)
#-----

```

```

#分類木 研究室-----
datal.tree.Z <- rpart(ゼミ~,data=datal.suitei.Z[,-1])

print(datal.tree.Z,digit=2)
summary(datal.tree.Z,digit=2)
plot(datal.tree.Z,uniform=T,branch=0.45,margin=0.07)
text(datal.tree.Z,all=T,use.n=T)

#cp 値の算出
plotcp(datal.tree.Z)

#cp 値による剪定 (50 変数 0.035, 12 変数 0.017)
datal.tree.Zp <- prune(datal.tree.Z, cp=0.017)
plot(datal.tree.Zp,uniform=T,branch=0.30,margin=0.07)
text(datal.tree.Zp,use.n=T)

```

```

#精度の検証
datal.predict.Z<-predict(datal.tree.Zp,
                        data=datal.kensho.Z,type="matrix")
print(datal.predict.Z[(1:5),],digit=2)
datal.predict2.Z<-predict(datal.tree.Z,
                        data=datal.kensho.Z,type="class")
table(datal.suitei.Z[,2],datal.predict2.Z)

```

```

#3. 分析 2: 自己組織化マップ-----
#ライブラリの読み込み
library(kohonen)

```

```

#全部データの分析
#データを標準化し、クラス情報となる 5 列目を除いて実行
som.iris <- som(scale(datal[,-c(1,2,3)]), grid = somgrid(6, 6,
"hexagonal"), rlen=3000)
som.iris

```

```

#訓練中の類似度の変化
plot(som.iris, type="changes", main="plot of changes")

```

```

#各ユニットに配属される個体の特徴となるコード情報
plot(som.iris, type="codes", main="codes plot")

```

```

#各ユニットに配属されたオブザベーションの数
plot(som.iris, type="counts", main="counts plot")

```

```

#オブザベーションがどこに配属されたか
#数値は性別, 黒字は男性, 赤字は女性
plot(som.iris, type="mapping", labels= as.numeric(
data0[,2]), col= as.numeric(2-data0[,2]),

```

```

    main="mapping plot")

#ゼミグループ番号
plot(som.iris, type="mapping", labels= as.character(dataC[,3]),
     col= 1,main="mapping plot")

#精度の検証 性別 -----
###性別用-----
#乱数の固定を命令する
set.seed(7)
#ランダムに 100 オブザベーションを取り出し訓練用データとして SOM を実行
training <- data1.suitei.Z[, -c(1,2)]
Xtraining <- scale(training)

#教師データ (1:性別)
iris.class <- as.numeric(data1.suitei.Z[,1])
bdk.iris <- bdk(Xtraining,
               classvec2classmat(iris.class),
               grid = somgrid(6, 6, "hexagonal"),
               rlen=100)
#残りの 50 オブザベーションをテスト用データとし、分類予測を実行
Xtest <- scale(data1.kensho[, -c(1,2)],
               center = attr(Xtraining, "scaled:center"),
               scale = attr(Xtraining, "scaled:scale"))

bdk.prediction <- predict(bdk.iris, data=Xtest)

#実際のクラスと予測されたクラスのクロス表を作成
table(iris.class, as.numeric(bdk.prediction$prediction))

sum(iris.class)
sum( as.numeric(bdk.prediction$prediction))

###ゼミ用-----
#乱数の固定を命令する
set.seed(7)
#ランダムに 100 オブザベーションを取り出し訓練用データとして実行
training <- data1.suitei.Z[, -c(1,2)]
Xtraining <- scale(training)

#教師データ (2:研究室)
iris.class <- as.numeric(data1.suitei.Z[,2])
bdk.iris <- bdk(Xtraining,
               classvec2classmat(iris.class),
               grid = somgrid(6, 6, "hexagonal"),
               rlen=100)
#残りの 50 オブザベーションをテスト用データとし、分類予測を実行
Xtest <- scale(data1.kensho.Z[, -c(1,2)],
               center = attr(Xtraining, "scaled:center"),
               scale = attr(Xtraining, "scaled:scale"))

bdk.prediction <- predict(bdk.iris, data=Xtest)

#実際のクラスと予測されたクラスのクロス表を作成
table(iris.class, as.numeric(bdk.prediction$prediction))

#4. 分析 3: 連関規則-----
#ライブラリの読み込み
library(arules)

data04 <- read.table("授業評価 Z9_12 変数版 01.csv", sep=",", header=T)
head(data04); nrow(data04); ncol(data04)
data2 <- data04

ゼミ 1 <- as.matrix(data2[, -c(1)])
head(ゼミ 1)
#for (i in 1:ncol(ゼミ 1)) {ゼミ 1[,i] <- factor(ゼミ 1[,i])}
ゼミ <- as(ゼミ 1, "transactions")
rules.ゼミ <- apriori(ゼミ, parameter = list(supp=0.01, conf=0.5,
                                             target = "rules"), control = list(sort=-2))
summary(rules.ゼミ)

inspect(rules.ゼミ [1:100,])
inspect(head(sort(rules.ゼミ, by="support"), n=100))

```

10.5.3 Schnabel法においてラグの回数を0とした場合の、 $\hat{N} = \hat{N}$ となることの証明

まず再捕獲数 r_i は、1 番目の捕獲回 ($i = 1$) の時、 $r_1 = 0$ である。次にラグの回数を A とした場合、(2.4) 式で用いられる j は、

$$j = \max(2, i - A) \quad (10.4)$$

と表すことができる。ここで $A = 0$ のとき、すなわちラグを用いない場合は以下となる。

$$j = \max(2, i) \quad (10.5)$$

$i = 1, r_1 = 0$ のときを除けば、このとき $i = j, i > 1$ が成り立つため、 $\sum_{k=j}^i (r_k + 1) = r_i + 1$ より、

$$\begin{aligned} \hat{N} &= \sum r_k^* \hat{N}_k \\ &= \sum \frac{(r_k + 1)}{\sum (r_k + 1)} \hat{N}_k \\ &= \sum \frac{(r_k + 1)}{(r_k + 1)} \hat{N}_k \\ &= \hat{N} \end{aligned} \quad (10.6)$$

となる。また (10.6) 式から $\hat{N} = \hat{N}$ となるため、(2.3) 式より、

$$\begin{aligned} V[\hat{N}] &= V[\hat{N}] \\ &= \frac{m_i^2 (c_i + 1)(c_i - r_i)}{(r_i + 1)^2 (r_i + 2)} \end{aligned} \quad (10.7)$$

となる。このため、ラグを用いない場合は \hat{N} を \hat{N} として用いることができる。

10.5.4 授業評価アンケートに用いた質問文

授業評価アンケートで使用した質問文を掲載する。第6章で行われた調査では、次の3つの文章それぞれの下に白紙部分の回答欄が設けられており、約400字から800字程度で自由に回答ができるようになっていた。なお、質問文3中の“教員名1”は、授業Fの教員名を表している。

質問文1

1時間目は、Rを使った実験計画法の授業を行いました。基本的には前の週に習った知識をRで実行する方法を学びました。Rの教材の質、授業の進度、宿題の内容、難易度、その他、実習に関して、(できれば教材の改善に結びつく視点で)貴方が気がついたことを教えてください。

質問文 2

2 時間目は、実験計画法の理論を学びました。パワーポイントを利用した説明の後、授業内レポートを書いてもらうという形式でした。理論の説明のしかた、授業内レポートのテーマ等について、(できれば教材の改善に結びつく視点で) 貴方が気がついたことを教えてください。

質問文 3

心理統計学は必修科目に位置づけられています。1 年間勉強して、あなたは心理統計学にどのような感想を持ちましたか。教員名 1 の研究内容の感想も含めて、貴方の印象を自由に書いてください。

10.5.5 標準誤差の計算結果の比較 (30 回分)

第 2 章の方法による標準誤差 (s.e.1) と第 5 章の方法による標準誤差 (s.e.2) の計算結果の 100 回分の比較を行った結果を示す。各回ではデータの順序をランダムに入れ替えて計算を行っている。

表 10.8 s.e. の比較結果 1(11 回目から 50 回目まで)

回数	<i>N</i>	s.e.1	s.e.2
11	52.353	2.370	2.400
12	51.425	2.498	2.529
13	53.204	2.100	2.126
14	54.503	4.028	4.078
15	51.771	2.811	2.846
16	55.401	3.903	3.952
17	53.928	4.099	4.150
18	53.362	2.593	2.625
19	53.369	3.707	3.753
20	52.781	2.230	2.258
21	50.415	2.828	2.863
22	53.832	2.458	2.489
23	52.762	3.104	3.143
24	52.292	3.163	3.203
25	52.974	4.200	4.252
26	50.957	2.971	3.008
27	52.060	3.294	3.335
28	53.765	5.269	5.334
29	52.911	2.967	3.004
30	54.972	3.346	3.388
31	54.583	3.730	3.777
32	52.993	3.001	3.038
33	52.945	1.921	1.945
34	49.887	2.832	2.867
35	51.156	2.115	2.142
36	56.652	3.822	3.870
37	54.279	2.411	2.441
38	51.258	2.388	2.418
39	53.402	2.732	2.766
40	53.293	3.439	3.481
41	50.669	2.609	2.641
42	52.313	2.480	2.511
43	53.036	3.131	3.169
44	53.676	2.817	2.852
45	55.068	3.406	3.449
46	56.940	3.607	3.652
47	53.463	3.960	4.009
48	51.584	3.332	3.373
49	52.906	3.463	3.507
50	49.821	1.950	1.974

10.6 第7章

10.6.1 インタビュー記事

第7章の付録として、分析に用いたインタビュー調査の内容を示す。まず23名全員分のインタビュー記事を示す。続いてこれらの記事から得られた知見を示していく。第7章では原文や記事の通し番号が同じであれば、同じインタビュアーの文章を指す。

インタビュー記事1

- 「こんにちは。」
「こんにちは。」
—「本日はお忙しいところ、私たちの研究調査に応じて下さりありがとうございます。私は早稲田大学心理学コース豊田ゼミ3年の長尾圭一郎です。こちらはインタビューの補佐をしていただく、同ゼミ4年の渡邊一平さんです。ご存じかと思いますが、本調査では2013年に就職活動をされた中島さんからこれから就職活動を経験する後輩たちへのアドバイスや成功体験をインタビューさせて頂きたいと存じます。そして中島さんの経験談を後世に活かし、就職活動に成功するための最新の知見を見出すことが主な目的です。インタビューはこちらのICレコーダーで録音させて頂きますが、よろしいでしょうか？」
「はい。」
—「それでは宜しく願います。では、まず中島さんの現在の状態について伺います。就職活動においていくつほどの会社にアプローチなさり、そのうち何社から内々定をお獲りになり、就職活動は今終了された状態なのかそうでないのか？また現在の日々の過ごし方などを差し支えない範囲でお教えいただけますか？」
「内定は2月に一社と3月に一社からもらって、3月に貰った方に入社を決めまして、今は就職活動は終了した状態です。」
—「就職活動はいつごろ始められたのでしょうか？」
「本格的に始めたのは12月です。でもその前にインターンの選考を受けたりしていたので、就職活動を意識しだしていたのは9月ぐらいからです。」
—「では、終了された現在は日々をどのように過ごしていますか？」
「今はゼミの勉強とアルバイトをがんばっています。」
—「中島さんが就職活動を始めた時期、学校主催のセミナーや企業セミナーに参加なされましたか？」
「はい。12月の学内企業説明会は全部の日程参加しました。そこで様々な会社の説明を聞いて、自分のやりたい事を考えていました。」
—「説明会では具体的にはどのような内容が説明されましたか？」
「事業の内容や、どういう人を求めているか等です。時間が短かったので深い話はなくて、概要という感じの説明を受けました。」
—「そのとき、どのような企業に強く惹かれましたか？」
「そのとき注意していたのは広告業界、食品メーカーと不動産です。」
—「それらはもともと中島さんが興味を持っていた職種ですか？」
「そうです。一覧をみて、興味をもった会社の説明会に行っていました。」
—「セミナー参加前と参加後では、職種に対する印象は変わりましたか？」
「特に変わりませんでした。結局、エントリーしたものの、エントリーシートを出さなかったり、選考を受けなかった会社の方が多かった。学内説明会で説明を受けた企業とは違う、自分で個別に説明会に行った企業ばかり受けていたので、就職活動の助けになったかという、微妙です。ですが、私が抱くイメージとは違う会社もあったので、社会勉強にはなりました。」
—「オープンセミナーや企業セミナーで、“スイッチが入った”という感じはお受けになりましたか？」
「そうですね、いよいよ始まったという感じはしました。」
—「それでは次に企業研究についてお尋ねします。説明会以外に実際にエントリーした会社はどのような媒体から情報を得られて研究なされましたか？」
「リクナビやマイナビです。就活支援のサイトに登録して、そこから検索して、とりあえずエントリーするという感じでした。」
—「それらに登録するのに、会費は必要ですか？」
「無料です。」
—「そのようなサイトは、例えばwebランキングのようなもので概要がわかるという感じのものですか？」
「そのサイトにはいろんな企業の情報が載っていて、例えば“食品”や“メーカー”といった自分の興味のあるワードで検索するとそれに該当する企業が出て来ます。なので、興味のある会社をどんどん調べて、エントリーは後回しにしました。エントリーはすぐにはできるものなので。」
—「そのとき、なにに比重をおいて企業を選択していましたか？」
「自分のやりたいことをやれる会社かどうかです。自分のやりたいことをやれる会社が第一条件だったので、それに関連するワードで検索して、ヒットした企業に手当たり次第エントリーしました。」
—「そのときに福利厚生も考えてられましたか？」
「福利厚生は全くそのときは考えていなかった状態でした。」
—「いつごろ考えるようになりましたか？」

「結局最後まであまり重視することはなく終わってしまった感じです。」

—「次は、エントリーシートについてお伺いします。エントリーシートの設問や、実際記入したことを教えて頂けますか？」

「設問はサークル活動についてや、学生時代もっとも力をいれて頑張ったこと、志望動機と、自己PRです。私が受けた所はあまりひねった質問をしてくるようなことはなかったです。」

—「しかし、お友達からは『ひねった質問もあるよ』、といった情報はありましたか？」

「そうですね、広告代理店等は、ちょっといい話を考えて下さい、といった難しい質問も出るという話は聞いていました。」

—「エントリーシートはほとんど web 入力という形ですか？」

中島「web 入力か、そうでなければ手書きで説明会の時に持参しました。郵送のところは少なかったですね。」

—「エントリーシートを記入する際に心掛けたことはございますか？」

「ひとつひとつの文章を短く書くように心掛けていました。また、難しい言葉を使わないようにも心掛けていました。特にゼミの活動説明は専門的になりがちなので、分からない人にも伝わるよう心掛けていました。」

—「エントリーシートの添削を知人に依頼なされましたか？」

「はい、最初の時期に見てもらいました。」

—「どの方にみて頂いたのですか？」

「同じ心理統計ゼミ所属の渡邊一平君です。」

—「そのときに、どのように添削してもらいましたか？」

「文章についてのアドバイスをもらって、いくつか修正した箇所があります。そのシートをそのあとずっと使いましたので、添削依頼はその一回のみです。」

—「エントリーシートを記入するに当たって苦労した点はありましたか？」

「苦労した点は特になかったです。そもそも、私は十社ぐらいにしかエントリーシートを出していないので、同じような内容ばかりだったので特に苦労することもなく書き終えました。」

—「ちなみに自己PRにはどのような記述をなさいましたか？」

「自己PRは中学と高校の時の部活の経験や、サークルの経験で身に付けた、要領の良さや、視野の広さなど状況把握に関連する事を書きました。」

—「視野の広さということはバスケットボール部などですか？」

「テニス部だったのですが、8年間ネットの近くでプレイするポジションだったので、周りをしっかり見て、瞬時に判断する事が身につきました。その事を自己PRとしてエントリーシートに書いたり、面接で言ったりしました。」

—「面接官はその話を聞いてどのような反応でしたか？」

「『ほう』、といった普通の反応でした。」

—「次に会社訪問についてお伺いします。実際エントリーシートを出された後に特定の会社のOB・OG訪問というのはなされましたか？」

「はい。しかし、私は一社しかOB訪問していません。まず選考のフローの途中で、社員との座談会というものが設けられていたのでそれに参加しました。あと、最終面接の前に3人の社員の方とお会いしてお話を伺いました。また、ゼミのOBの方がいらっしゃったので、その方に会いに行くなどもしました。」

—「そのときOBの方からはどのような話を伺えましたか？」

「実際に仕事をしていて、楽しかったことやつらかったこと、また、最終面接を控えていたので、それについてのアドバイス頂きました。あと、他の会社とも迷っていたので、どういう軸で就職活動していたのかといったことも伺いました。」

—「実際に会社訪問をなさったときに、自分のエントリーした会社に対してどのような印象をお持ちになりましたか？」

「社員の皆さんが『仕事が楽しい。』と言っていたのが印象的でした。そして『その楽しい理由がわからない。』と言っていた事もまた印象的でした。ずっとそのことについて疑問に思っていたので、実際に役員の方に伺いました。その方から回答を頂いて、それが自分の中で納得がいったので、入社を決め手になりました。」

「役員の方はなんと答えられたのですか？」

「『二つ理由は考えられる。一つは人事でもう一つは戦略だ。』と仰っていました。600人ぐらいの会社なんですけど、評価を行う時に70人のマネージャーで残りの500人の評価を一人一人行うそうです。その70人に対して、評価の基準が均一になるように、その70人の一人一人の下に小さいチームみたいなのができているので、600人というそこそこ大きな規模の会社なんですけど、『風通しが良く、意見がちゃんと通る、働きやすい環境になるようにしている。また、そのための投資は惜しまない。』と仰っていて、それがすごく印象的でした。」

—「では、自己分析についてお伺いします。就職活動において自己分析はなさいましたか？」

「はい、ちょっとだけですが、しました。」

—「具体的にはどのような項目から、自己を反芻していききましたか？」

「部活動や、サークルを通して得たこと、学んだことなどです。そもそも、何故そういう部活やサークルを選んだのか。また、それを通して自分の価値観がどう風形成されていったのかを、私は本を使いながらその質問に答える形でやりました。それで、どう働きたいかと思っているのか、過去のことだけじゃなく未来のことまで自己分析しました。」

—「実際にひとつエピソードを踏まえた、中島さんが行った自己分析をお聞かせ願えますか？」

「高校の時、部活をやっていて、同期が6人いました。私は1年生の時からレギュラーで試合の経験も着実に積んできました。そして、先輩が引退して自分の代になったときに、自分とそれ以外の同期のメンバーで経験の差や技術の差がすごく開いてしまっていて、6人3ペアで1チームという団体戦でなかなか勝てなかったという状況でした。私は自分一人で勝つというよりは、みんなで勝ちたかったので、部長になってからはみんなで全体の質を上げていけるような指導を心掛けていました。なので実際に仕事を始めてからも、自分一人で引っ張っていくのではなくて、周りのマネジメントもしっかりとして、全体の質を上げていけるようにできたらいいな、と考えるようになったのだと思います。やはり部活の経験は自分の考え方にかなりの影響を与えているのだと思いました。—「自己分析は常にポジティブな結論だけが引き出せるものなのですか？」

「ネガティブなものももちろんありました。しかし、自分の短所とも向き合わなくてはいけない以上、私はあんまり気にしないようにしてました。ずっとやっていると、自分の悪いところばかり探すようになってしまってあまりいい方向に行かないと思い、途中で自己分析は止めました。」

—「では、就職活動においては、ご自身の短所というのは重く受け止めずにさらっと流されたという事ですか？」

「はい。たまたま面接でもそんなに聞かれることはなかったの、向き合うことなく終わりました。」

—「自己分析をやって良かった点はありますか？」

「自分が忘れかけていたあまり良くない思い出や出来事と改めて向き合うことで、現在の自分の考え方や価値観との接点に気づききっかけになりました。就活のためというよりは今後の人生のために、大学生の時点で自信を振り返れたのは良かったと思います。」

—「エントリーした会社では筆記試験はございましたか？」

「はい、ありました。」

—「それは、どのような試験でしたか？」

「SPIが一番多かったです。あと、テストセンターとペーパーテスト、web テストの所もありました。」

—「こういった職業適性試験なんですけども、こういう会社に受かりたいからこういう答え方をする、というアプローチの仕方はなさいましたか？」

「私はもうそういうことは一切考えずに、自分の直感でありのままに答えてました。」

—「時事問題試験などのために、参考書をお買いになりましたか？」

「時事問題を聞いてきた所はなかったのです。SPIに関しては、参考書を買って勉強をしました。」

—「そうですね。実際、試験会場の雰囲気はどういった感じだったのでしょうか？」

「説明会の後で筆記試験を行うところが多かったの、雰囲気はそんなに重苦しくなかったです。テストセンターは“沈黙”という感じでした。」

—「難易度はどの程度だったのでしょうか？」

「テストセンターに関しては、だんだん難しくなっていたので、もちろん終わったときに手ごたえはあまりなかったです。でもまあそういうものだという話は聞いていたので、難しく感じたということはそれなりに点数をとれているんだな、前向きに考えていました。ペーパーはそんなに難しく感じませんでした。というのも時間内には解き終わっていたので。」

—「実際、就職活動を通して、面接に較べて筆記試験の重要度というのはいくらだと思いますか？」

「筆記試験にはあまり意味がないように思えます。要は学歴を包むものであって、お断りの理由の一つに使っているだけだと思います。学歴でと言うよりは、筆記試験で一定のラインに満たなかったと言った方が、落とされた人の事を考えると、いいんじゃないかなと思います。」

—「実際、周りのお友達とかの試験の結果を受けて、筆記試験と学歴に相関はあると思いますか？」

「私の大学の友達はあまり落ちてないです。高校とか中学の友達とは就活の話は全くしないので分からないですが。」

—「では次に面接について伺います。個人面接はお受けになりましたか？」

「はい、受けました。」

—「そのときは何分ぐらいの面接となりましたか？」

「30分から1時間程度ですね。わりと長かったです」

—「いくつぐらいの個人面接をお受けになりましたか？」

「個人面接は4つです。」

—「その中で逆質問形式、もしくはプレゼンテーション面接などは課されましたか？」

「第一志望の会社の最終面接で、冒頭に3分間の自己PRを行って下さい、という風に事前に連絡があったので、準備をしてという形のものがありました。」

—「個人面接で定番な質問というのはございましたか？」

「サークルの事を結構聞かれました。あまりない珍しいサークルに入っていたので、興味を持って頂けることは結構多かったですね。」

—「僭越ですが、どのようなサークルに？」

「地域交流を基盤に地域活性化を図るサークルに入っていました。新潟県で農業などの活動をやっていたので、何故そのサークルに入ったのか？というような経緯を質問してくる人が多く、面接官の喰いつきも良かったと思います。」

—「面接のときに一風変わった質問はございましたか？」

「特に無かったです。」

—「そうですね、じゃあ個人面接においては臨機応変さはそんなに必要ないという事ですか？」

「そうですね。面接の雰囲気も会話を楽しむといった感じでした。なので、雰囲気は重くなく、雑談のような感じでやりました。」

—「実際に面接官の方に言われて、嬉しかったこととかはございますか？」

「最終のひとつ前の面接をやってくれた面接官の人がすごく私の事を誉めていたっていうのを人事の方に聞いて、それは嬉しかったです。それは直接言われたわけじゃなかったんですけど。」

—「そのときは、ご自身もその面接官を前にして、好感を抱いたり、手ごたえを感じたりしましたか？」

「そのときは、あんまり私に興味無いんじゃないかな、この人、と思ってました。後で聞いたら、結構変わった方らしくて。雰囲気も飄々とする感じで、話聞いてんのか、聞いてないのかわかんないような人でした。そのときは1時間の予定だったんですけど40分ぐらいで終わってしまったので、なんかダメだったかな、と思ったんですけど、後で聞いたら、すごく評価してもらってたみたいなので。」

—「面接全てにおいてですが、人事の面接官の人の特徴、パーソナリティにはこういうような一様性があるよ、っていうのがあれば教えて頂きたいです。」

「でも、結構いろんな人が出てきたと思います。面接の段階で出てくる人が違いましたので。最初の方は人事の人や、現場の社員、で最終的には役員や、人事部長という風にランクも段々上がっていくので、あまり共通して言えることは無かったと思います。」

—「ちなみに、面接の練習などはなされましたか？」

「練習はしてないです。対策本があるじゃないですか。そういうのも読まなかったです。」

—「全く？」

「はい。」

—「用意せずに、、、それが、功を奏したのですね。」

「はい。」

—「圧迫面接だとお感じになったことはございましたか？」

「圧迫面接は、私は経験しなかったですね。」

—「それについて、評判や対策などはお友達から聞いていましたか？例えば、こういう所では圧迫面接があるといった。」

「いいえ、私の周りではあまり聞かなかったですね。」

—「ありがとうございます。次に、集団面接のお話をお伺いします。集団面接を、就職活動において経験なされましたか？」

「はい。」

—「集団面接のときの面接は平均で何分くらいとなりましたか？」

「学生5人で30分や、学生3人で30分でした。時間自体は長くても人数から考えると、一人当たりの持ち時間は少なかつたと思います。」

—「実際、集団面接は1次面接や2次面接の段階で多いのですか？」

「そうですね、はい。」

—「面接官の方からは、個人面接の時とは違った内容の質問をお受けになりましたか？」

「そうですね。個人面接よりは浅い質問というか、なんとなくその人がこれまでどういう活動してきたのかがわかるような質問が多かった気がします。受け答えがちゃんとできているかという事を見られていたような気がします。」

—「では、集団面接においての注意点、心掛けたことなどがあれば。」

「他の学生もいたので、あまり喋りすぎないようにしようとは思っていました。あとは、他の学生の話もちゃんと聞いて、適度に相槌を打ったりして、、、目線は気をつけてましたね。」

—「そうですね。そのとき、他の面接対象者の方達は、ご自身に似てると感じられましたか？それとも、全く似ていないと感じられましたか？」

「全く。似てるな、って人はいなかったですね。」

—「他の面接対象者の存在というのはご自身にどのような作用をされましたか？」

「私は特に気にしてなかったですね。そもそも、あまり気になりませんでした。」

—「グループディスカッション形式の面接はございましたか？」

「ありました。」

—「そのときの内容を教えてくださいませんか？」

「そのときは、新規事業や、インターンシップの内容を考えて下さい、という内容でした。あとは、学生選考で行うフィールドゲームの内容を考えて下さい、というのもありました。」

—「そのときのディスカッションで、ご自身の立ち位置や、役回りをどのようにしようと考えてましたか？」

「私はグループディスカッションがすごく苦手で、他の人がどう立ち位置をやるかという魂胆が透けて見えるのがすごく嫌なんです。あまのじゃくじゃないのですが、そういうのがいやだな、と思っていたので、結構だまってるが多かったですね。」

—「グループディスカッションで実際に面接官の方が、どのような所を見ているのか推測はできますか？」

「それが、どこをみているのか全く分からなくて。私、第1志望の会社の1次がグループディスカッションで、運良く通ったんですけど、そのとき会場には70人ぐらいの学生がいて、7人で1グループとして、10個ぐらいグループがあったのですが、人事の社員が4、5人しかいなかったの、どこを見て合否を分けていたのかは全く分からなかったです。」

—「ありがとうございます。では、就職活動において不安だったことをいくつかあげて頂けますか？」

「はい。一番不安だった事は、割と業界を早めに絞ってしまっていた事です。それで良かったのかな？って思うことは何度かありました。」

—「では、就職活動を進めるにつれて、他の業種にも少しずつ興味が出てくるという感じですか？」

「そう、、、かな。結局そのまま業界を広げずに進めてしまったんですけど、友達の『こういう業界を見始めた』っていう話を聞くと、私は一つの業界しか見ていないので、なんとなく不安になるという事はありました。」

—「ちなみにそこまで堅く『この業種だ！』と決められた理由というのはなんですか？」

「私は、統計のゼミに所属していたので、データ分析をやってみたいと思っていました。あと消費者のことにすごく興味があったので、マーケティングにも関わられたらいいな、とも思っていました。初めは食品メーカーのマーケティングとか広告のマーケティングの部署に行けたらいいな、と思っていたんですけど、じゃあ実際にこの業界のマーケティングをやるかというのを考えた時に、好きな物が多すぎて、一つに絞れなくて。本も好きだし、音楽も好きだし、食べることも好きだし、スポーツも好きだっという風に決められなくなってしまったので、一つの業界じゃなくていろんな業界と関われる調査の業界に行こう、という風に決めました。食品も最初は営業から始まる、という風に聞いていたので。あと、広告も多分選考の段階でクリエイティブという要素を求められたら、多分私は一発でダメだな、と思ったので、あまり一つの業界を重視していこうと思わなくなりました。それからは、調査業界を注意深く見て、行きたい会社を見つけてはエントリーするという感じでした。」

—「そのとき指導教授からアドバイスを頂きましたか？」

「いや、特にご指導を仰ぎませんでした。」

—「その他不安だったこと、例えば、金銭的な不安というのはございましたか？」

「ありました。お金の余裕は心の余裕だなって思いました。」

—「実際お金っていうのは、支出は激しいものなのですか、就職活動っていうのは？」

「支出が激しいというよりは、収入が少なくなっちゃったので、、、それによってという感じですね。」

—「その心に余裕がない状態をどう解消していききましたか？余裕のないまま就職活動を続けられましたか？」

「そうですね。がんばってアルバイト増やすしかなかったの、両立しながらやりました。」

—「気分転換に何をなさいましたか？」

「気分転換には、カラオケに結構行っていました。」

—「スカット？」

「そうですね。」

—「いくつか会社の面接を受けられたと思うんですが、不採用の時にどのように結果を受けとめましたか？」

「選考が終わった時に、これはダメだな、っていう所はダメでした。なので、ああやっぱり、という感じでした。」

—「その、『ダメだ』、というのはどの辺でわかりましたか？」

「面接官の反応や、後で自分で思い返してみても、相手の求めている事をちゃんと伝えて無かったな、と思ったりした所はもう駄目だなと思っていたので、あまり期待せずに、次頑張ろう、という感じでした。」

—「では、就職活動が進むにつれて、自身の就職活動におけるスキルというのは向上したという風にお感じになられましたか？」

「そうですね。12月の時点で幾つか落とされたところがあったので、割と早い段階で、こういう事をしちゃダメなんだな、とか、こういう風にちゃんとお答えできれば通るんだな、というのが経験として分かっていたので、それは有利に働いたと思います。」

—「採用通知を待つ間というのは、どのような気持ちなんですか？」

「すごくそわそわします。すごく。」

—「実際、就職活動中はそのような状況が、期間が長く続くわけじゃないですか？そのときのメンタル面での負担はご自身の人生においてどれぐらいに位置しますか？」

「そこそこ、上位にランクすると思いますよ。」

—「大学受験と較べるとどうですか？」

「大学受験の方が高かったかもしれないです。」

—「お友達の就活生とは情報交換を頻繁になさっていましたか？」

「はい、しました。」

—「その時、どのような話が飛び交っていましたか？」

「エントリーシートをどのように書くかなどです。私はあまりそういう話はしなかったんですけど、友達が話しているのは聞いてました。私は、同じ企業を受ける人を割とライバル視してしまう方なので、負けず嫌いなので、あまり自分のことを話そうとは思わなかったです。」

—「卑屈になったりはしませんでしたか？」

「卑屈というわけではないんですが、自分は自分だと思っていたので。あまり他の人を気にしてもしょうがないな、思っていました。」

—「ちなみにお友達の状況っていうのを聞いて、焦りなどはございましたか？」

「焦りはあんまり無かったですね。私は業界柄、選考が早い方だったので、どちらかという焦りを与えてた方だったと思います。」

—「なるほど。では、焦りを与えているな、と気を使う場面などはありましたか？」

「ありました。でも、そこは最低限の礼儀というか、マナーというか、..、気を使って当然という風に思っていました。別に早く決まったからすごいわけでもないし、と自分では思っていたので、極力いつも通りに接しようと思ってました。」

—「特別、『がんばってね』という感じではなくて？」

「なんか悩みとかあれば、自分の面接とかの経験でもし話せることがあれば話すよ、という感じです。」

—「ありがとうございます。では、就職活動において、転機となった出来事があれば、お聞かせ下さい。」

「10月の合同説明会で、初めて調査会社の説明を聞いたときですかね。そのときが自分の中では、結構、転機となる出来事だったんじゃないかな、って思ってます。」

—「その時の説明というのはどのような内容だったんですか？」

「調査会社がどのような事を行っているのかっていうことが主な内容だったんですけど、それが結構私のやりたいこととびったり合っていたので驚きました。会社の中の一つの部門で調査やマーケティングを行っている、という風に思っていたので、それを専門でやっている会社があるっていうことを知ったときは、自分の中で新たな発見がありました。結局、入る会社も調査会社なので、そのときの合同説明会に行って良かったな、と思います。」

—「その他に、ちょっとしたターニングポイントというのはございましたか？」

「一社目の内定が出た2月ですかね。2月の頭に一つ目の内定が出たんですけど、そこで、行きたい会社に集中できる、と思えるようになったことは大きかったと思います。やはり、精神的に全然違うので。」

—「ご家族のサポートというのは、どのような形でありましたか？」

「特に何もなかったです。自分のやりたいことがあるんだったらがんばりなさい！という感じでした。父が公務員で、母が主婦という、就職活動の事をあま「気分転換には、カラオケに結構行っていました。」

—「スカット？」

「そうですね。」

—「いくつか会社の面接を受けられたと思うんですが、不採用の時にどのように結果を受けとめましたか？」

「選考が終わった時に、これはダメだな、っていう所はダメでした。なので、ああやっぱり、という感じでした。」

—「その、『ダメだ』、というのはどの辺でわかりましたか？」

「面接官の反応や、後で自分で思い返してみても、相手の求めている事をちゃんと伝えて無かったな、と思ったりした所はもう駄目だなと思っていたので、あまり期待せずに、次頑張ろう、という感じでした。」

—「では、就職活動が進むにつれて、自身の就職活動におけるスキルというのは向上したという風にお感じになられましたか？」

「そうですね。12月の時点で幾つか落とされたところがあったので、割と早い段階で、こういう事をしちゃダメなんだな、とか、こういう風にちゃんとお答えできれば通るんだな、というのが経験として分かっていたので、それは有利に働いたと思います。」

—「採用通知を待つ間というのは、どのような気持ちなんですか？」

「すごくそわそわします。すごく。」
—「実際、就職活動中はそのような状況が、期間が長く続くわけじゃないですか？そのときのメンタル面での負担はご自身の人生においてどれぐらいに位置しますか？」
「そこそこ、上位にランクすると思いますよ。」
—「大学受験と較べるとどうですか？」
「大学受験の方が高かったかもしれないです。」
—「お友達の就活生とは情報交換を頻繁になさってましたか？」
「はい、しました。」
—「その時、どのような話が飛び交っていましたか？」
「エントリーシートをどのように書くかなどです。私はあまりそういう話はしなかったんですけど、友達が話してるのは聞いてました。私は、同じ企業を受ける人を割とライバル視してしまう方なので、負けず嫌いなので、あまり自分のことを話そうとは思わなかったです。」
—「卑屈になったりはしませんでしたか？」
「卑屈というわけではないんですが、自分は自分だと思っていたので。あまり他の人を気にしてもしようがないな、思っていました。」
—「ちなみにお友達の状況っていうのを聞いて、焦りなどはございましたか？」
「焦りはあんまり無かったですね。私は業界柄、選考が早い方だったので、どちらかという焦りを与えてた方だったと思います。」
—「なるほど。では、焦りを与えているな、と気を使う場面などはありましたか。」
「ありました。でも、そこは最低限の礼儀というか、マナーというか、.. 気を使って当然という風に思っていました。別に早く決まったからすごいわけでもないし、と自分では思っていたので、極力いつも通りに接しようと思ってました。」
—「特別、『がんばってね』という感じではなくて？」
「なんか悩みとかあれば、自分の面接とかの経験でも話し合えることがあれば話すよ、という感じです。」
—「ありがとうございます。では、就職活動において、転機となった出来事があれば、お聞かせ下さい。」
「10月の合同説明会で、初めて調査会社の説明を聞いたときですかね。そのときが自分の中では、結構、転機となる出来事だったんじゃないかな、って思ってます。」
—「その時の説明というのとはどのような内容だったんですか？」
「調査会社がどのような事を行っているのかっていうことが主な内容だったんですけど、それが結構私のやりたいこととびったり合っていたので驚きました。会社の中の一つの部門で調査やマーケティングを行っている、という風に思っていたので、それを専門でやっている会社があるっていうことを知ったときは、自分の中で新たな発見がありました。結局、入る会社も調査会社なので、そのときの合同説明会に行って良かったな、と思います。」
—「その他に、ちょっとしたターニングポイントというのはいかがでしょうか？」
「一社目の内定が出た2月ですかね。2月の頭に一つ目の内定が出たんですけど、そこで、行きたい会社に集中できる、と思えるようになったことは大きかったと思います。やはり、精神的に全然違うので。」
—「ご家族のサポートというのは、どのような形でありましたか？」
「特に何もなかったです。自分のやりたいことがあるんだったらがんばりなさい！という感じでした。父が公務員で、母が主婦という、就職活動の事をあま「気分転換には、カラオケに結構行っていました。」
—「スカッとする？」
「そうですね。」
—「いくつか会社の面接を受けられたと思うんですが、不採用の時にどのように結果を受けとめましたか？」
「選考が終わった時に、これはダメだな、っていう所はダメでした。なので、ああやっぱり、という感じでした。」
—「その、『ダメだ』、というのとはどの辺でわかりましたか？」
「面接官の反応や、後で自分で思い返してみても、相手の求めている事をちゃんと覚えて無かったな、と思ったりした所はもう駄目だなと思っていたので、あまり期待せずに、次頑張ろう、という感じでした。」
—「では、就職活動が進むにつれて、自身の就職活動におけるスキルというのは向上したという風にお感じになられましたか？」
「そうですね。12月の時点で幾つか落とされたところがあったので、割と早い段階で、こういう事をしちゃダメなんだな、とか、こういう風にちゃんとお答えできれば通るんだな、というのが経験として分かっていたので、それは有利に働いたと思います。」
—「採用通知を待つ間というのは、どのような気持ちなんですか？」
「すごくそわそわします。すごく。」
—「実際、就職活動中はそのような状況が、期間が長く続くわけじゃないですか？そのときのメンタル面での負担はご自身の人生においてどれぐらいに位置しますか？」
「そこそこ、上位にランクすると思いますよ。」
—「大学受験と較べるとどうですか？」
「大学受験の方が高かったかもしれないです。」
—「お友達の就活生とは情報交換を頻繁になさってましたか？」
「はい、しました。」
—「その時、どのような話が飛び交っていましたか？」
「エントリーシートをどのように書くかなどです。私はあまりそういう話はしなかったんですけど、友達が話してるのは聞いてました。私は、同じ企業を受ける人を割とライバル視してしまう方なので、負けず嫌いなので、あまり自分のことを話そうとは思わなかったです。」
—「卑屈になったりはしませんでしたか？」
「卑屈というわけではないんですが、自分は自分だと思っていたので。あまり他の人を気にしてもしようがないな、思っていました。」
—「ちなみにお友達の状況っていうのを聞いて、焦りなどはございましたか？」

「焦りはあんまり無かったですね。私は業界柄、選考が早い方だったので、どちらかという焦りを与えてた方だったと思います。」

—「なるほど。では、焦りを与えているな、と気を使う場面などはありましたか。」

「ありました。でも、そこは最低限の礼儀というか、マナーというか、..、気を使って当然という風に思っていました。別に早く決まったからすごいわけでもないし、と自分では思っていたので、極力いつも通りに接しようと思ってました。」

—「特別、『がんばってね』という感じではなくて？」

「なんか悩みとかあれば、自分の面接とかの経験でもし話せることがあれば話すよ、という感じです。」

—「ありがとうございます。では、就職活動において、転機となった出来事があれば、お聞かせ下さい。」

「10月の合同説明会で、初めて調査会社の説明を聞いたときですかね。そのときが自分の中では、結構、転機となる出来事だったんじゃないかな、って思ってます。」

—「その時の説明というのとはどのような内容だったんですか？」

「調査会社がどのような事をしているのかっていうことが主な内容だったんですけど、それが結構私のやりたいこととぴったり合っていたので驚きました。会社の中の一つの部門で調査やマーケティングを行っている、という風に思っていたので、それを専門でやっている会社があるっていうことを知ったときは、自分の中で新たな発見がありました。結局、入る会社も調査会社なので、そのときの合同説明会に行っただけで良かったな、と思います。」

—「その他に、ちょっとしたターニングポイントというのはいかがでしょうか？」

「一社目の内定が出た2月ですかね。2月の頭に一つ目の内定が出たんですけど、そこで、行きたい会社に集中できる、と思えるようになったことは大きかったと思います。やはり、精神的に全然違うので。」

—「ご家族のサポートというのとは、どのような形でありましたか？」

「特に何もなかったです。自分のやりたいことがあるんだったらがんばりなさい！という感じでした。父が公務員で、母が主婦という、就職活動の事をあまり良く知らない親なので、口出しはせずに見守ろうとしたのかどうかはわかりませんが、何も言われなかったです。」

—「では、就職活動を通して出会った印象的な人はいらっしゃいますか？」

「第1志望の座談会で6人の社員さんにお話を聞いたんですけど、その中の一人が面白い方だったので結構印象に残ってますね。」

—「具体的にどのように面白かったのでしょうか？」

「その座談会の時に、『これから自分がどういいう人生を歩んでいきたいか書いてきて下さい』、という課題が出されて、『それを次の面接の時に持ってきてもらいます』、という風に言われました。その紙を踏まえて、自分がどういいうキャリアを積んでいくかっていうのを社員の方に説明するという会だったんですけど、そこでその社員さんが『3年後の事なんかわかんないでしょ』、とあっさり言っていて、そこで「おお！」と思いました。」

—「その方から座談会でアドバイスはありましたか？」

「そうですね。『あまり重く考えないで、気楽に行けばいいんじゃない？』『あまり深く考えない方がいいよ！』という感じで言ってくれました。」

—「またそれが功を奏したわけですね。では、お友達で就職活動において苦労してるな、という人がいれば、その人の特徴、性格的な面でどういった事が挙げられますか？」

「やはり、業界がちゃんと決まってない人は苦労してる印象があります。」

—「業界が決まってないということは、初動が遅いということなんですか？」

「いや、活動が特に遅かったという訳ではなく、私と同じように興味の対象がいろんなところにあって、いろんな業界に行きたくて、という人がたくさん受けてるのに全然通らないという風になってしまってると思います。」

—「それでは、ご自身が内々定を獲れた理由を振り返っていただけますか？」

「自分のやりたいことと、その会社のやることが一致していたというのが、一番の理由だったと思います。あとは、性格の面ですかね。自分の性格と会社の社風が合ってた、そういう所じゃないかな、と思います。」

—「その辺は面接の時にしっかり自己PRをなさっていたんですか？」

「そうですね。やりたい事とやってる事が合致していたり、これからこういう人材が欲しいというところに合致しています、とは言いました。ですが、私の性格と社風が合ってるというのは、私が言ったというよりは寧ろ人事の方から言われたことなので。」

—「わかりました。では内々定における決断ですけれども、他の社からも内々定を受けていたところがあれば、何社なのかと、それを蹴った理由というのを簡単に教えてください。」

「2月に内定が出た会社は、インターンシップでお世話になっていたインターネット広告の会社でした。その内定が出てから、他にもっと行きたい会社があったので、そこに絞ってずっと就職活動をやっていました。3月の半ばにその入社を決めた会社から内定を頂きました。もう一つ迷っていた会社が、同業の会社なんですけど、その選考がある程度進むまでは待って下さい、という風にお伝えしました。その間自分なりに企業研究したり、OBの方に会わせて頂いたり、あとは同期になる人に会ってみたりしてましたね。」

—「実際、蹴った結論というのとはどのような価値基準から生まれたものですか？」

「申し訳ないんですけど、特別行きたい所ではなかったの。一つあれば安心かな、という感じで受けていたので。インターンシップに参加していた学生は筆記試験と最終面接だけでいいという風に言われていたので、受けただけというか(笑)」

—「ご自身でインターンシップの重要性というのとは就職活動においてどの程度あると思えますか？」

「そうですね。インターンシップできるならやった方がいいんじゃないかな、と思います。」

—「それは何故でしょう？」

「私はデータ分析がやりたいと思っていて、実際に参加したインターンシップもデータ分析をやるというプログラムの会社でした。当然、自分が勉強でやっている事と会社がビジネスでやっている事は本質的には同じでもそれぞれ違うところがあるので、そのギャップを会社に入る前に身をもって体験できた事は良かったです。」

—「実際、インターンシップの時に、この会社違うな、っていうのがわかるということですか？」

「私の行った会社は、すごくいい所だったんですけど、そこの採用がテクノロジーコースという技術よりの採用になっ

てしまったので、そこでやっていた自信がなかったというか。採用していただいて、なんなんですけど、データ分析に特化した部署になってしまったので、なかなか会社の外に出る機会が無くて、こもりっばなしになってしまうんじゃないかなという不安が結構ありました。」

—「ということは、この取捨選択にはさほど悩まなかったという事ですか？」

—「内定を一つもらったところが一番行きたい所というのもあったんですけど、全く悩まずに辞退をしてしまいました。」

—「わかりました。それでは、ご自身の就職活動を総括して頂いてよろしいでしょうか？」

「確実に他の就活生よりは順調に進み、順調に終わった就職活動だったと思います。結局、運が良かったことに尽きるかなど。というのは、たまたまちゃんと自分のやりたいことがあって、それを実際にやっている会社があってというのがあっての事だと思っているので。」

—「では、ご自身が大学時代に学問で身につけたことが自分の将来のキャリアにつながったという実感ですか？」

—「そうですね。」

—「ご自身の体験から後輩に、こうした方がいいよ就活、といったアドバイスがあればお聞かせ下さい。」

「自分のやりたいことがあるにこしたことはないと思います。無い人の事は私にはちょっとわからないので、申し訳ないのですが。あと、あまり手当たり次第に受けないほうがいいよ、大手以外にもいい会社はたくさんあるよ、という事ですかね。」

—「素晴らしいメッセージですね。また、ご自身の就職活動を振り返って、点数をつけるとすると100点満点中何点でしょうか？」

—「100点満点中90点ぐらいかな。」

—「残りの10点というのは？」

「さっきも言いましたが、業界を早く絞ってしまっていたので、もうちょっと他にもいろいろと、いい意味でも迷う期間があっても良かったんじゃないかな、という風には思います。」

—「もう一度同じ出発点に立ったら同じような就職活動を計画しますか？」

「そうですね。インターンシップ受けて、楽に内定獲れそうな会社を受けて、ひとつ内定もらってから行きたいところを受けていく。そうですね、同じようにすると思います。」

—「インターンシップっていうのは実際、それをやろうと思ったきっかけというのはありましたか？」

「それは結構周りがやっていたから、という感じですね。私がインターンシップをやったのは11月で、ちょっと遅めの時期なんですけど、友達がやっていたので、私もなんかやらなきゃな、と思いついて。でも、そのおかげで自分のやりたいことに近いインターンシップが見つかったので良かったと思います。」

—「インターンシップの情報というのはどちらから得られましたか？」

「それも就職活動の支援サイトから見つけて、応募して、選考を受けてという感じです。」

—「選考の基準というのは、何でしょうか？」

「そこは履歴書と面接でした。おそらく会社の方は、インターンシップだけでなく、その後の採用活動に繋げておそらく考えていたので、面接では結構しっかり聞かれましたね。『これからどういうことやっていきたいと思っていますか』といった質問を。私が話したのはゼミの事が中心だったので、ゼミの事を結構詳しく聞かれました。」

—「ありがとうございます。以上でインタビューは終了です。のちほど内容を書き起こしたテキストをご覧になって頂いて、間違いやご都合の悪い場所をご指摘頂きたいと存じます。本日は貴重なお時間ありがとうございました。」

—「ありがとうございました。」

インタビュー記事2

(1) 調査目的の説明

A はい。

稲葉 はい。

A 本日はお越しいただきありがとうございます。私は早稲田大学心理学コースの豊田研究室に在籍する4年の伊関梢と申します。こちらはインタビューのサポートを担当します、3年の今坂冴子さんです。

稲葉 はい。

A 今回のインタビューは2013年に就職活動をされた皆様から、これから就職活動を経験する後輩達へ、こうしておくとよかった、辛かった時期をどう乗り越えたか、といったアドバイスや成功体験をインタビューさせて頂きたいと存じます。

稲葉 はい。

A 皆様の経験談を後世に活かし、就職活動に成功するための最新の知見を見出すことが主な目的です。得られた知見は、今後就職活動を控えた後輩達の行動の指針として役立つと考えます。

稲葉 はい。

A はい、では早速インタビューに入ります。

稲葉 はい。

(2) 現在の状態

A まずは、現在の状態についてお伺いしたいのですが、まず就職活動全体で何社くらいにエントリーしてアプローチなさいましたか。

稲葉 全体を通して、エントリーシートという形で出したのは 50 社くらいですね。

A 実際に内々定をもらったのは何社くらい？

稲葉 1 社ですね。

A では今内々定を頂いたということで、現在はどのような風な状況になっていますか。

稲葉 内々定を頂いたので、一切ばっさり辞めました。なので、就職活動は続けていません。

A そちらは第一志望ということで？

稲葉 そうですね。

A では、じゃあ今日々の過ごし方と言いますか、就職活動を終えてどのように過ごしていらっしゃいますか。

稲葉 就職活動を終えてどのように過ごしているかですか。そうですね、私のゼミは卒業論文が早いので、今は参考文献をかき集めている最中ですね。

A なるほど。じゃあゼミに尽力しているということですか？

稲葉 そうですね、あと授業も入れてるので、だいぶ学校生活が戻ってきましたね。

(3) 就活に対する印象

A なるほど、わかりました。ありがとうございます。じゃあ、早速就職活動を始めた時期についてお伺いしたいのですけれども、まず始める前に就職活動に対してどういう印象を持っていましたか。

稲葉 やりたくないなあと思っていました。

A それはなぜ？

稲葉 辛そうだったんで、先輩方が。

A なるほど。就職活動について何か先輩から話を聞いたりしていましたか。

稲葉 ちよいちよい…。でも先輩と言う存在が私の周りにそんなにいなかったもので、本当に少し聞いていたくらいですね。

A あとはニュースとかいろいろそういった点で？

稲葉 そうですね。

(4) 就活を始めたきっかけ

A わかりました。では、そうですね、まず就職活動はなにかからスタートしましたか。どういう形でスタートしましたか。

稲葉 多分始めたのは学内の説明会からですかね。

A どのくらいの時期？

稲葉 あれは 12 月…

A 12 月。

稲葉 多分解禁と同時。

A そこからスタートでしたか。

稲葉 多分。あ、あとキャリアセンターでやってる業界説明会。こういう業界がありますよっていう。だから 11 月の終わりくらいか。

A なるほど。じゃあその前に何かインターンとか、夏休み中とかは特には

稲葉 あ、インターンやった。

A それはいつ。

稲葉 夏休み。9 月ですね。

A そのインターンはどういうきっかけで参加することにしたんですか。

稲葉 就活始まるなどと思って、何かやらなきゃなと思ってとりあえずやっただけですね。

A 特に行きたい企業とかではなく？

稲葉 ではなくですね。

A 業界も特には？

稲葉 最終決定としては違うところですね。

A なるほど、わかりました。じゃあ 8 月、夏休みくらいから？

稲葉 夏休みくらいから意識はあったんじゃないんですかね。

(5) 説明会について

A なるほど、わかりました。では、説明会についてちょっとお伺いしたいのですけれども、まず説明会はどういう形の説明会に参加しましたか？

稲葉 形？

A あの、合同説明会ですとか、企業の個別説明会ですとか。

稲葉 ああ、私はほとんど学校主催の…あれは一応合同説明会ですかね？

A ああ、そうですね。

稲葉 それになりますね。

A はい、あの12月からの？
稲葉 ほぼそれで済ませましたね。
A では、合同説明会では何社くらい見ましたか。
稲葉 あれは…5回くらいあって1日に5社。だから25社か。
A 25社くらい？
稲葉 ですね。
A 訪問企業の選択基準はありましたか。
稲葉 物が買えるところと…あとは興味あった業界ぐらいですかね。
A 興味あった業界というのは、例えばどんな業界。
稲葉 私はもともと飲食…飲食じゃないや、食品…基本的にメーカーを見ていたので。そうですね、物を作っている会社が多かったですね。
A その業界に興味を持った何か要因ですとか、きっかけはありますか。
稲葉 なんとなくですね。
A 過去の経験とか、そういったところからは…？
稲葉 そもそも私の周りにメーカーじゃない人達が少なかったの、皆さんメーカーの方が社会人だったので…というのがありましたね。
A なるほど、わかりました。ではもう一度説明会の話に戻りますが、いくつか企業を訪問する上で行ってみて自分の中の考えが変わったりですとか、そういったことはありましたか。
稲葉 行ってみて変わったことは、物を作っているかどうかじゃなくて、その物をどうやって売っているかどうかというところに私の興味があったんだなあとということですかね。私はもともと営業職がやりたかったの、そこのほうが大事かなということ途中で気付いたと思います。
A わかりました。では、メーカー以外の他の企業も見ましたか。
稲葉 見ましたね。一応メーカー以外も見ました。
A そこは、どういうきっかけで行きましたか。
稲葉 そこは採用人数が多いところですかね。
A 具体的にどういう業界でしたか。
稲葉 金融業界ですね。
A はい、わかりました。では、合同説明会の中で何か失敗してしまったですとか、こうしたからうまくいかなかったことはありましたか。
稲葉 説明会ですか？
A 説明会ですね。
稲葉 そんなになかったですかね。あんまり興味がないところに行くと途中で眠くなっちゃうなってことですね。
A なるほど。では、説明会っていうのは興味ある、ないの選択のきっかけになったような？
稲葉 ある程度は必要なんじゃないですかね。
A わかりました。合同説明会に取り組むにあたって心掛けていたことですか、こういうポイントは必ず聞くようにしようとかそういうものはありましたか。
稲葉 基本的に説明会って良いことしか言わないんで、自分が面接のときにこのフレーズ使えそうだなっていうことを人事が言っていたことをひたすらメモを取っていましたね。で、この人たちが行動するときどういう指針で動いているのかということだけは注力していましたね。
A なるほど、わかりました。では、合同説明会の他に、恐らく企業の個別説明会などもあったと思うんですけども、そこは何社くらい回りました？
稲葉 そこは…個別のところは10社行ったか行かないくらいじゃないかと思いますね。
A それは合同説明会とかで興味を持ったところに行ったりしたんですか。
稲葉 両方ですね。来てないところもありましたし。ただ、学校に来てくれるところで、わざわざもう一回行くのも…。あと私食品とかメーカーを見てたんで、そもそも説明会とか予約取れないことのほうが多いから、それを学校で全部やったんですね。食品を大体学校のほうで回っちゃって、それ以外で例えば金融だったら説明会の回数は多いから、だから個別のほうに回すかしてたね。
A わかりました。企業の個別説明会の情報はどういう風に得ましたか。
稲葉 それは、リクナビ、マイナビかなあ…そうですね。
A わかりました。就職サイトを使ってということですね。はい、わかりました。で、また企業の個別説明会だと合同説明会に比べて時間が長いと思うんですけども、その企業の個別説明会で特に心掛けていたこととか、説明会に臨む意識ですとか、そういうものは何かありました？
稲葉 企業の説明会で見ていたのは、大体内定者を連れてきてくれるが多かったの、内定者同士が仲よさそうかどうかと、働いている人たちがどういう風にコミュニケーションをとってるのかなっていう、そういう雰囲気を見てましたね。
A 結構雰囲気を重視する感じだったんですね。
稲葉 そうですね。

(6)OBOG訪問等について

A わかりました。では、続いて会社訪問、OB訪問などについてお聞きしたいのですが、OBOG訪問はされました？
稲葉 してません。
A それはなぜ？

稲葉 面倒臭かったからです。
A なるほど、わかりました。社員さんのお話は説明会とかで聞くということですか。
稲葉 そうですね。
A では、内定者の訪問などはしましたか。
稲葉 内定者の訪問は2、3人しましたね。
A それはやはり興味のある？
稲葉 そうですね。自分が興味持ってる会社に内定した先輩。あとは基本的に人生相談とかに乗ってくれる優しい聞き上手な先輩に話してましたね。
A そういったツテはどこで得たんですか。
稲葉 ツテは…もともといたサークルの先輩ですかね。
A 内定者の方には企業の話というよりは就職活動の話ですか？
稲葉 そうですね。企業よりもなんでそこに内定したのかとか。あとは就職活動の流れとか、その時に思ってたことを全部聞いて感じですね。
A 何か役に立ったこととか、人にこういう話を聞いたから今後に活かしたとかそういうエピソードはありますか。
稲葉 そうだなあ…内定者っていても所詮一個上の先輩なんで、そんなにうわって思うことはなかったですけど…ただやっぱり大変なんだろうなあっていうことぐらいですかね。

(7) 自己分析

A わかりました。では、続いて自己分析の話をお伺いしたいんですけども、自己分析はされましたか。
稲葉 自己分析はなんとなくやってたかなと思いますね。
A どのくらいの時期から始めました？
稲葉 就活始まってから。12月くらいじゃないですか。
A なにか取り組み方とかありますか？どういう風に行いました？
稲葉 とりあえず、義務教育が始まってからずっと通知表を掘り返して…かなあ。
A それは書き出す感じですか？
稲葉 いや、眺めてた。書き出しはしなかったね。あんまりそこまでやってないけど…そこに書いてあったことと今違うのかなってことは…こういう時どうしてたかなとかですかね。
A なにか、年表と言いますか自分史みたいな感じで振り返ってたんですか。
稲葉 そうですね。作ってないけど。
A わかりました。それは結構事細かに考えていた感じですか。
稲葉 ううん、ざっくりと。
A ざっくりで。何か思い出ですとか、何か印象に残っている所を？
稲葉 そうですね。
A わかりました。自己分析をする上で気をつけていたこととかありましたか？
稲葉 自分探しにでるような自己分析にはしないようには頑張ってたね。私が駄目だと思えるような自己分析の仕方はしないように努力していました。
A 気をつけていたことは自己嫌悪に陥らないようにということだったと思うんですけども、やはり何か嫌な点が見えてきたりということが多いんですか。
稲葉 そうですね。結局自分はどういう人間なんだろうって考えるんで、でもそうすると自分はどういう考えをしてどういう行動をしてって考え慣れてないと結局他者比較に走るんで、私の場合は。だからそういうところは気をつけてましたね。
A 自己分析は一人でしました？友人の方とお話してとか、他己分析とか。
稲葉 そうですね、今いる大学の友人とは結構。私どうだろうねという話をしたりとか、その人たちから「あなたこういう人よ」
みたいなのは貰ったりはしました。
A やっぱり他己分析は活きましたか。
稲葉 活きましたね。面接とかで「君周りからどういう風に言われるの」
って何回か聞かれることがあったので。
A なるほど、わかりました。自己分析をする中で、自分を振り返る中で、何か自分の中で印象的なエピソードはありましたか？
稲葉 印象的な自分のエピソードかあ…自我の芽生えっていう話がよくあるじゃないですか、それが明らかに小学校高学年からメキメキと自我が芽生えてきていることが通知表を見たらわかりましたね。
A 自我が芽生えるとは…
稲葉 そこまでは本当にボンヤリした子みたいな。まあ、快活で明るくて人にも優しくできる人だけでも…負けて悔しいとかそういう感情は多分なかったんですよ、そこまでに。負けたことがなかったから。恐らく、小学校高学年になって人に負ける悔しさを知ったんでしょうね。そこにはそういう風書いてあって…性格のね、通知表にあなたは優しいですみたいなとかあるじゃないですか。そういうのもやっぱり増えるんですよ。そうすると、負けて悔しいんだけど人に関わるが多くなってることなんで、人に対してどうできるとか、人の立場に立ってどう考えることができるっていう項目が増えてたんで、恐らくまあそういうところで性格的にも変わったのかなとかは思ってますね。

(8) エントリーシート

A わかりました。ありがとうございます。では、続いてエントリーシートのお話をお伺いしたいのですが、先程 50 社くらい出されたということで大変だったと思うんですけども、50 社書くにあたってご自身が大変だなあと考えたことはありますか。

稲葉 そもそも私は要領が悪い人間なので、数が書けない。ただ、自分が行きたい業界は手書きが多かったんですね。なので、要領悪いし考えるのも遅ければ書くのも遅いし、かといって雑なものを出せないしで時間が足りなかったかなあってすごい思いますね。

A そこは何か工夫して改善したり、うまく要領よくするコツなどありましたか。

稲葉 コツか…書くことはある程度途中からブレないようにはなっていましたね。聞いてくる質問が似てくるから。

A 書く内容は恐らく「頑張ったこと」

や「自己 PR」

というものが多かったと思うんですけども、その内容を一つに絞る、形にするにあたってどういう風にして一つの形にしていきましたか？

稲葉 私は最初全部箇条書きですね。こういうことがあって、こういうことがあって…っていくつかのエピソードの。それと、その話がどれくらい掘られる話かによって決めてましたね。ただ、先輩にも見て貰ったのは何個かあるんですけど。私は学生時代にそこまで色々なことをやってきてなかったんで、基本的に話が古いんですね。私の人生の中で話ならできるけどって感じだったので。そこと、学生時代に頑張ったことと自己 PR が全く関わりがないことになってしまうことが多くて。そういうのはちょっと大変だったね。で、質問なんだっけ？

A 一つの形にするにあたって、どういう風にしてたか。

稲葉 先輩とあとは人に見てもらって、まとまりあるものにしてたかな。

A どのくらいの人に見てもらったんですか。

稲葉 でもそんなに多くないですね。周りの友達と先輩 3、4 人くらい。多くても 4 人とかですね。

A わかりました。自己 PR とか、頑張ったことを決めるのはどう決めましたか。

稲葉 決めるのは自分の感情論ですね。これが多分私が一番頑張ったっていう。あとは面接の時にどれくらい話せるかっていうので考えてましたね。

A わかりました。では、エントリーシートを書く上で意識したこと、書き方で工夫したことはありますか。

稲葉 私は基本的に文章を書くのが苦手なので、日本語の問題と、あと言いたいことが何かがよくわからなくなってしまいうことが多かったんで、それだけ、それを最初に書きちゃう。

A 結論を？

稲葉 結論を最初に書きちゃう。で、なぜかっていうのを羅列。あ、なぜかっていうのを一個また書くんですね。で、それに対してやった行動を何個か羅列、どうしてそれをやったのか理由を述べての羅列っていうのを私は書いてましたね。

A わかりました。では、エントリーシートを書く上で困った設問、書きづらい設問っていうのはありましたか？

稲葉 20 年後に流行していると思うものを書きなさい。

A そういうアイデアはどっから得るんですか。

稲葉 アイディアは…私はその設問は 20 年前になくて今にあって、生活に当たり前になっているものを進化したものが流行るんじゃないかなっていう風に考えて。過去からの振り返りですね、アイデアは。

A なるほど、わかりました。では、書いた内容について少し具体的にお聞きしたいんですけども、自己 PR はどんな風に、どこを自己 PR されてたんですか。

稲葉 私は本当にずっと部活をやってきた人だったので、部活での経験の中でこういうことだけなら誰にも負けませんよっていう風にしてましたね。

A その自己 PR はやはり企業によって変えてたりはしたんですか。

稲葉 私はほとんど変えてなかったです。

A 頑張ったことも特に企業によって変えてたりは？

稲葉 変えてなかったです。

A わかりました。では、志望動機も書かれたと思うんですけども、志望動機を書く上で何か意識したことはありましたか。

稲葉 そうですね、志望動機を書く上では…なんでそこの企業なのか、あなたという人がそこに入ってこの会社にどれだけのことが出来るのか。私ならこれだけのことができますよ、あなたが目指しているところはここですよ、じゃあ私がその…まあ悪く言えば歯車の一つになって会社を大きくしましょうとかそういう風にしてましたね。

A 結構自分がやりたいことという感じですか？

稲葉 そうですね。

(9) 試験

A わかりました。では、続いて筆記試験についてお伺いしたいんですけども、筆記とか適性検査っていうのがあったと思うんですが、受けた試験はどういう種類のものが多かったですか。

稲葉 たぶん SPI の WEB テスティングサービスですね。自宅のパソコンでできる SPI 形式のやつですね。

A 何か対策を始めた時期はどのくらいでしたか。

稲葉 対策を始めたのは 1 月、2 月じゃないですかね。

A 何か工夫したことはありますか。

稲葉 自力じゃ無理だなんて思ったので、どれだけ周りの人と一緒にやってもらえるかを気にしてましたね。

A なるほど。じゃあなにか取り組むにあたって失敗してしまったこととかありますか。

稲葉 どうしても自分で受けなきゃいけないテストがあるので、やっぱりちょっと私の場合、就活始まったらそこに時間を回すことができなかつたので、だから 11 月くらいからやっておけばよかったなと思いますね。

A はい、わかりました。じゃあ適性検査についてお伺いしたいんですけども、適性検査は性格についてのテストだと思うんですけども、それは企業によって少し変えたりですかはしましたか？

稲葉 少しだけ変えましたね。

A やはりその企業が求める人材に合わせて？

稲葉 うん、そうですね。基本のところはズレちゃうといけなくなってるって思ってたんで、その求めているものってざっくり…ここはチームワークを大切にするのか、それともリーダータイプの人か…ぐらいですね。あとは基本的にはもう明るくていうことはもう変わらないので、自分の性格はね。そこだけですね、たぶん。

A やはりじゃあその適性検査を受けるにあたって企業研究っていうのは大事ですか。

稲葉 そうですね。企業研究はしないとイケないかなと思いますね。

A はい、わかりました。ありがとうございます。ではちょっと企業研究についてもう少しお伺いしたいんですけども、企業研究の方法はどんなふうにしていましたか。

稲葉 企業研究の方法は、もうその会社のサイトありますよね、採用のページを見るのと、あとはまあ行きたいなあって思ったところは必ず説明会に行くようにしてましたね。

A 何か、そうですね、自分オリジナルの研究手法とかありますか。

稲葉 オリジナルでやってることはそんなにないと思いますね。

A 研究するにあたってどこを中心に見てたんですか。

稲葉 研究するにあたってどこを見てたか…うーん、やっぱり何を求めているか。そこでこのあとこの会社はという方向に行くかは見てましたね。

A わかりました。事業内容に関しては結構見ました？その会社のしている事業内容…

稲葉 そうですね、事業内容はそれなりに。そんなに重きはおいてなかったんですけど。

A メーカーですと、似たような事業をやっているところが多いと思うんですけども、そういった点で差別化はどういう風に行ってたんですか。

稲葉 そうですね、似たような事業をしているところも多いですけど、その事業をもってしてこの会社をというふうにしたのっていう考え方はやっぱりちょっとずつ会社によって違うので、そこで差別化はしましたね。

A やはりその研究するにあたって自分に合う合わないっていうのはわかってくる感じなんですか？

稲葉 そこだけでわかるとは思わないですね、特にメーカーなんかは。ただやっぱりまあ例えばの話ですけど、これからグローバルグローバルって言うのに、私は別に出たくないから、というところでのミスマッチはそこで明らかにミスマッチですよ。それくらいのことわかんと思います。

(10) 面接

A わかりました。では続いて、実際の面接のことにしてお伺いしたいんですけども、個人面接と集団面接があったと思うんですけども、どっちの割合の方が多かったですか。

稲葉 私は個人のほうが多かったです。

A 個人は何回くらい受けました？

稲葉 個人は 20 回くらいは受けたと思いますよ。

A 集団面接はどれくらい受けました？

稲葉 2 回。

A 2 回。その集団面接っていうのはどういう選考のどの段階で行われることが多いのですか。

稲葉 私は一番最初の面接がグループ面接が多かったです。

A 集団面接をするにあたって、やっぱり個人面接とはだいぶ取り組み方が変わってくると思うんですけども、具体的に集団面接の形式といますか、どういう形式の面接を受けられましたか？

稲葉 私はもう挙手制とかでした。言われた質問に対して早い者順、当てられた順に答えていく形でした。私が受けたのは。

A やはりそれは積極的に挙手をしてアピール？

稲葉 そうですね、多分。

A その集団面接、まあ他者の方もいると思うんですけども、どうやって、というふうに分をアピールしてましたか？

稲葉 私本当に苦手だったので、アピールがね、グループ面接で。なのでとりあえず早く手を上げるぐらいしかね、そこでの早さ。そうですね…きっとそれをやらせるってことは積極性、どれだけここに来たいかを、そこだけで判断してたんで、まあ早く手を上げること。

A その集団面接の一人あたりの持ち時間っていうのは大体どのくらいなんですか。

稲葉 私が受けた集団面接は恐らくちょっと珍しいタイプだったので、8 人いて 15 分とかだったので。

A 一人 15 分？

稲葉 いや…全体を通して 15 分間の面接ですってことだったので、持ち時間は一人 1 分×3 で 3 分くらいですね。

A 3 分で？

稲葉 3 分もなかったな。

A PR するにあたって 3 分という短い中で、何かこう強調していた部分ですか何かありましたか？

稲葉 3 分は短かったので、とりあえず印象悪いのはよくないかなって思ったので、物事をハッキリ言うことと声の大きさだけですね、注意してたのは。

A わかりました。やはり他者との比較がその場ですぐされると思うんですけども、印象的なエピソードですかありますか。

稲葉 集団面接で？

A 何かこう失敗してしまったんですか、こうしたからうまくいったみたいなのはなにかありますか。

稲葉 そうですね、私は話が長くなる傾向にあるので、緊張すると。結局グループ面接ってひとりあたりの時間が本当に少ないので、何が言いたいのか伝わらないですね、話しすぎちゃって。

A わかりました。そのやはり面接官の誰に注目してるのかとかは結構わかるもんなんですか。

稲葉 わかりますね、やっぱり。なんとなくでしかないですけど。

A わかりました。では集団面接をご自身が経験して、点数を付けるとしたらどのくらいになりますか。

稲葉 集団面接ですか？20点とかじゃないですか。

A その80点分は何が敗因というか…

稲葉 今考えると通過率が悪いことと、その場で臨機応変に考えられないと人と違うことって言えないじゃないですかね。それで、わかってたくせにちゃんと話を短く出来なかったこと。まあ始めた時期、早い段階で受けてた企業っていうのもあるんですけど。ですね。それによる大幅なマイナスですね。

A はい、わかりました。では次個人面接に関してお伺いしたいんですけども、個人面接の形式っていうのは、ひとりあたり…そうですね、どのくらいの時間を与えられることが多いんですか。

稲葉 私は大体20分位じゃないですかね。

A どんな質問が多かったですか。

稲葉 どんな質問が多かったか…なぜこの会社なのか、あなたは今までどういうことに苦労してきたのか、あとそうだなあ…何が多い…そうですね、どういうことに苦労してきたが多分一番聞かれましたね。

A それは、メーカーだからとかなんですかね。

稲葉 どうなんでしょう。金融でも聞かれたので、割とどこでも聞かれるんじゃないですかね。

A わかりました。ではその個人面接を初めてするときっていうのは何か事前に準備とかされました？

稲葉 とりあえず自分のエントリーシートを見て、書いてたことに矛盾がないようにはチェックしたんですけど、一文一文見ていて、これはなんでこうしたの、結果どうだったかっていうのを一個一個書き出すようにはしてましたね。

A はい。面接の練習とかはされてたんですか。

稲葉 ひとりで喋ってましたね。

A 特に誰かと一緒に模擬面接っていうのは？

稲葉 とかはしませんでした。

A わかりました。では、初めての面接は結構うまくいきましたか。

稲葉 一番最初の面接はたぶんうまくいきましたね、恐らく。

A それはなぜかっていうのはわかりますか？

稲葉 具体的に言うと、その会社は小売だったので最初の面接っていうのはちゃんと人と話せるかどうかしか見てなかったんですね。それでまあここにこ笑って、言われたことに対して、ちゃんと1だったら10で返せるくらいの話をしていたら多分通るところだったので、通ったのかなとは思ってますね。

A はい、わかりました。では、そうですね、選考が進むにあたって面接の内容っていうのも結構変わってくると思うんですけども、設問といいますか、質問の内容っていうのも変わってくると思うんですけども、例えば一次面接と、結構選考が進んでいくうちの面接でどういった点が何かこう大幅に変わったとかっていうのはありましたか。

稲葉 一次面接は一緒に働けるかどうかっていうのを見てるんじゃないかなって思いましたね、やっぱり。なので社員の方も人事関係の方ではなく現場で実際に働いてる方が多い印象を受けましたし、選考が進むにつれ、それだけじゃなくてその人がお金になるかどうか、うちに入ったらどれだけのことをしてくれるかどうかを見られてるんだなと感じましたね。

A では、選考が進むにしたがって、工夫といいますか、こういうところに気をつけて面接に臨もうみたいなのはありました？

稲葉 そうですね…進むにつれて気をつけたことは、自分がどういう人間なのかをちゃんと話せるようにはしようと思ってましたね。この会社にきたらこれだけのことはしますよ、できますよっていうことは話せるように。

A それはどういうふうな話し方でアピールをしてたんですか。

稲葉 んー、アピールかあ。結構進むにつれて「実際に働くところという場面があるんだけど君だったらどういうふうに行動する」

って聞かれることが何回かあったので、それをすぐに考えられるように、自分こういう人間だよっていうことを何回も何回も思い直してはいましたね。

A はい、わかりました。では面接の失敗談をちょっとお伺いしたいんですけども、一番失敗してしまったなあみたいな具体的なエピソードがあれば教えてください。

稲葉 一番失敗した面接は、受けてた会社と全く違う業界を見てますって正直に答えたときですね。

A なるほど。それはなにか具体的な業界はどの辺だったんですか。

稲葉 その日受けてたのは、そのとき受けてたのがマンションのディベロッパーだったんですけど、そこで当社に興味を持ったきっかけを教えてくださいって言われて、そこで正直に、「いや私もともとこの業界みていなくて、ただ御社の社員の方と話して、御社の考えを聞いていいなと思ったので」

って言ったら履歴書をひっくり返されて…っていうことがあったので。

A なるほど。

稲葉 ていうことがあったので。

A わかりました。ではその企業を、受ける企業っていうのはやはり一貫性と言いますか、そういうのは大事なんですかね。

稲葉 一貫する必要はないと思いますが、その業界のことだったりっていうのはある程度ちゃんと調べておくべきだなとは思いましたね。

A その失敗をその後どう活かしていきました？

稲葉 次からはここに興味をもったきっかけだったり、あと他者の先行状況を聞かれたときには同じ業界のことを言うようにはしてましたね。

A やはりその、正直過ぎるものというところですね。

稲葉 そうですね。

A わかりました。はい。では、うまくいった面接のなにかエピソードはありますか。

稲葉 うまくいった面接のエピソードは、そうですね…うまくいった面接のエピソードか…。エントリーシートに書いてあること以外から聞いてくれる質問が多かったときは大体うまくいってますね。

A それはなぜですか。

稲葉 なんででしょうね、たぶん自分の言葉でしゃべれるからですね。

A やっぱり、自分の言葉で説明するっていうのが大事なんですかね。

稲葉 そうですね。向こうもプロですからね。

(11) グループワーク・グループディスカッション

A はい、わかりました。では、面接以外で選考のプロセスでなにがありましたか。

稲葉 グループワークとグループディスカッションですかね。

A グループワークとかグループディスカッションっていうのは形式はどんな感じでしたか。

稲葉 形式…私一個ずつしか受けてないんで、グループディスカッションもグループワークも。一つは本当によくわかんなかったんですけど、グループワークは、全員でパズルの完成とか。本当に、班単位でそういうパズルの完成だとか、こう…これを考えましようみたいなやつでしたね。

A その…そうですね、グループワークとかグループディスカッションっていうのは割と得意だったんですか。

稲葉 割と得意なほうではあったと思います。2回しかやってないけど。

A その、ご自身の役割とかっていうのは意識してたんですか。

稲葉 いえ、全然。

A その場の…？稲葉 その場の雰囲気です。

A 何か、ではその、グループワークグループディスカッションを通じて感じたこととかありますか。

稲葉 感じたことは…そうですね…でしゃばりはいけないなと思いましたね。

A やはり周りとの？

稲葉 そうですね。周りの能力とか周りの行動を考えて自分がそこでなにをすべきかを考えるのが、たぶんわたしには合ってたんじゃないかなと思いますね。

(12) 転機となる出来事

A はい、わかりました。では少し質問の内容が変わるんですけども、就活全体を通じてなにか転機となる出来事がありましたか。

稲葉 んー、ないんじゃないかなあ。そんなに。

A やはり自分の思った通りにそのまま進んでいった感じですか。何か人からのアドバイスですとか、この企業を見ていたから何かこう自分の就活の仕方が変わったとかそういうことは特には…？

稲葉 特にはなかったですね。そこで何かが変化するということは。

A わかりました。何か周りの方からのアドバイスなどは結構受けていたんですか。

稲葉 それは結構受けていたかなと思いますね。

A それはしっかり受け入れて？

稲葉 そうですね。周りからみてそういうってことは自分が思った以上にできてないことだったりするので。

(13) 印象的な人

A はい、わかりました。では就活の中で出会って印象的な人はいらっしゃいましたか？

稲葉 印象的な人ですか。

A はい。

稲葉 印象的な人…いたかな…。それは社員に関わらずですか？

A そうですね。どなたでも。

稲葉 社員でも就活生でも？

A はい。

稲葉 航空業界の面接を受けた時に、スーツが黒じゃない、リクルートスーツじゃなくて、なんかおしゃれなスーツみたいなのあるじゃないですか。

A はい。

稲葉 あれ着て、夜会巻きみたいな髪型してて、ピアスもついてて…っていう人がいたことはすごく覚えてます。

A なるほど。ちょっと就活の格好ではないような…。

稲葉 ではないですね。

A わかりました。なにかその方とお話されたりはしたんですか。

稲葉 いや、怖くて話しかけられませんでした。

(14) 内々定をもらえた理由

A わかりました。では、実際に第一志望の企業から内々定を頂いたということなんですけれども、内々定が取れた理由ってというのはなにかご自身が感じるところはありますか。

稲葉 愛情ですかね。

A その企業が一番好き？

稲葉 そうですね、私の今までの人生で振り返ってきて大事にしてたことだったりそういう考え方が似てるなって思った社員さんが多かったのもありますし、そこでならきっと私は何があってもまあ仕事はできるかなあと思ったので。あとはもう絶対ここに入りたいなって思っただけでもう突っ走ってきたので。

A 何かこう、その面接をする中でこうアピールしたからこううまくいったんじゃないかっていうのはありますか。

稲葉 ひたすら元気よくしゃべってましたね、あの時は。あとはもうどれだけこの企業をこのために調べてきたかっていうのをアピールしてましたね。

A わかりました。何か人事の方から言われたことですかありましたか。

稲葉 ハキハキしゃべってたし、あとなんでしょうね…場の雰囲気や和ませるように喋るよねっていうのはちょっと言われましたよね、その時に。

A わかりました。何か他社、他の企業から内々定は頂いていますか？

稲葉 貰ってないですね。

A わかりました、ではもう第一志望ということで内々定はそこに決断したということですか。

稲葉 はい。

(15) 不安だったこと

A はい、わかりました。では、就活全体で不安だったことはありますか。

稲葉 決まらなかったらどうしようかなっていうのが一番不安でした。社会に出たいっていうのがあって、就職活動はしていたので、その就職が決まらなかったからという理由で院に行くことはしたくなかった。ただ、かといって就職浪人もね、したいとは思ってなかった。

A その不安はいつ頃から感じられていたんですか。

稲葉 最初からずっとだと思いますね、始めたときから。

A その不安はどのような風に解消していききましたか？

稲葉 決まらなかったら違うことやろうかなっていう風には考えてましたね。

A 違うことってというのは？

稲葉 まあ資格とっていいし、とりあえずまあ大学は卒業しちゃおうかなとは思ってましたね。

A なるほど。なにか周りの方と相談ですとか、アドバイスとか貰ったりもしてたんですか。

稲葉 してましたね。

A やはり周囲の理解といいますか、そういうのは大事？

稲葉 そうですね。やっぱり同じ状況にいる人と話すのが一番ね、安心するから。

A はい、わかりました。では就活全体の総括と言いますか、振り返ってみて、何かこう…総括するとどんな感じになりますか。

稲葉 その企業が好きで、最終的に決まったからよかったですね。私の場合結果オーライでしたけど。ただ、他にもちゃんと準備はしておくべきだなというのはひしひしと思いました。

A 他の準備とはどういうことですか。

稲葉 さっきの…筆記テストだったりもそうですけど、やらなきゃいけないことがわかった上でやっていなかった。まあでも事前に一番それができたことですよ、準備としては。ていうところですかね。そういうのはちゃんと…まあやらなきゃいけないことが明らかに何項目もあるわけじゃないですか、就職活動の中で。その3つぐらいは自分の能力値が低いということがわかっていながらなんとかなるだろうと思っ、やらないのはいけないことでした。

(16) 就活全体の満足度

A では、できることはしっかりやっておくということですね。わかりました。では、就活全体に関する満足度を100点満点で表すと自己採点でどのくらいになりますか。

稲葉 うーん、そうですね…第一志望に決まった結果オーライだったので、まあ100って言えたらいいんですけど…全体としては60とかじゃないですか。

A その40点分はやはり？

稲葉 準備不足と、まあやっぱり一番行きたいところに決まるのが一番いいんですけど、ただ場合によってはそうとは限らない。他にもとれなきゃいけないわけだから。そこに関する準備不足ですね。

(17) 後輩へのメッセージ

A わかりました。では、後輩に送る言葉ですとか…

稲葉 送る言葉…

A アドバイスなどがありましたらご自身の経験を踏まえてお願いします。
稲葉 早め早めに始めといたほうがいいですね。ていうのとあとはもう何がしたいかですね。大企業にいくのもいいだろうし、ちっちゃいとこにいくのもいいだろうけど、結局働くのは自分自身なので。そこに行って自分が何をしたいか、何ができるか、本当にそこで働いてやっていけるのか、環境を見ることですね。ていうのをマイペースに考えたらいいんじゃないかなと思います。
A わかりました。では、もう一度就活を始める出発点に立ったとしたらどういう風に取り組んでいきますか。
稲葉 とりあえず勉強しておけていますね。
A それは筆記の勉強ですか。
稲葉 筆記とか…そうですね、筆記の勉強と、あと絶対に自己PRと学生時代にがんばったこととあなたの性格…どういう性格ですかみたいなことは聞かれる3つの項目があるんで、その雛形みたいな、エントリーシートの雛形を考えるのは最初に始めるかなとは思いますがね。
A その雛形…そうですね、例えばがんばったこと…まあいろいろあると思うんですけども、ここもうちょっとがんばっておけば、ここもう少しアピールできのになあみたいなのは何がありましたか？
稲葉 それはそんなになかったですね。基本的にそのときに思ったことをバツと話してしまってるタイプだったので、変に小細工はしないように…というよりできなかったんで、そういうことが。だからそこでそういう風に思ったことはないですね。
A わかりました。ではそうですね、何か最後におっしゃりたいことがあればお伺いしたいんですけども。
稲葉 最後に…最後に…難しいですね。
A そうですね、じゃあ就職活動をもう一度したいと思いますか。
稲葉 もう一度したいとは思わないですね。
A はい、なるほど。では就活を通じて何かこう…感じたことですか成長した部分とかっていうのはありますか。
稲葉 開き直りが大事だ…というのと、あと…謙虚になりすぎたり、嘘がつけなかったりっていうのもやっぱりだめなのかな…というのにはちょっと思えるようになりましたね。素直さだけじゃやっていけないんだろ…って…というの。
A そういった部分で成長した？
稲葉 したかなー。できてればいいなー。
A はい、わかりました。では以上でインタビューを終わりたいと思います。本日はありがとうございました。
稲葉 ありがとうございます。
B ありがとうございます。

インタビュー記事3

— これからインタビューを始めたいと思います。今日は来て頂きありがとうございます。まず、現在の状況から伺いたいのですけども、内々定を頂いてから何か活動をされていますか？
内定を貰ったところですがすぐ決めたので、後の会社は断るだけ断って、就職活動の一切ない大学生活ですね。
— なるほど。現在の一日の過ごし方を伺ってもいいですか？
今は大学行ってバイトするぐらいです。新しいバイトを探しています。
— 今のバイトは塾講師でしたよね？
塾講師です。

大学入学前

— これまでの小中高校のエピソードを伺えますか？どんな学生でしたか？
小学生の時は暗かったですね。真面目でしたし、習い事を四年生ぐらいまで沢山していました。六年生になって受験の塾に入り中学受験をしたので、とても短期間で中学受験の勉強をしていました。
— 中学・高校に入っても変わらず真面目な生徒さんでしたか？
中学・高校では勉強はしましたが、勉強よりも友達とおしゃべりすることなどが増えました。真面目ではありましたが…
— 暗さはなくなったんですね。
若干なくなりました。女子校だったので。
— 中高一貫の学校でしたよね。
そうです。
— どのような方と仲良く付き合っているなど、今の友人関係を伺ってもいいですか？
中学・高校時代の友達と大学のサークルのメンバーと仲がいいです。

説明会について

— ではこれから本題の就職活動について伺っていきたいと思います。まず、説明会はいつごろから行かれるようになりましたか？
説明会は12月に解禁してからです。

— どのくらいの会社に行かれましたか？

合同説明会と会社それぞれの説明会があるので、合わせて数えると 50 ぐらいです。

— 会社個別の説明会はどれくらい行きましたか？

会社個別の説明会は、会社の数でいうと 20 社ぐらいです。ほとんど金融の会社でした。」

— 説明会の時から業種は絞って行ったのですか？

あまり絞ってはいませんでした。ただ、初めから金融は受けるつもりでした。金融の会社はセミナーの開催が多かったので、それらは積極的に行きました。後は合同説明会や適当にプレエントリーした中から説明会がある場合は行きました。

— 説明会は予約をとるのが大変なんですよ？予約に関して気を付けたことやポイントなどがあれば教えてください。スマートフォンでヤフーメールを常に開いた状態にする、サファリをワンクリックすればヤフーメールが開ける、などちょくちょく見るようにしていました。告知があればすぐ予約できるように気をつけました。

— 説明会に参加する時に気をつけていたことはありますか？例えば事前に調べてから行くようにする、何も考えずに行ってみてその場で感じた疑問は必ず担当者にぶつけてみる、などです。

何にも考えずとりあえず行ってみました。話を聞いて質問するというのも、何か思いついたら聞きますがほとんどは黙って聞いているだけでした。”なぜこの会社にしたんですか？”や”就活の時は何をしていましたか？”などの定番の質問があるので、大体そのようなことを聞いてみて、その中で何か思うことがあれば聞くという程度です。事前準備もしませんでしたし、積極的に質問しようという意識もありませんでした。とりあえず手当たり次第にセミナーには行きました。

— 次はエントリーシートについてお聞かせください。書くときに気をつけたことや、誰かに見てもらったことなどありますか？

私は公認会計士の勉強をしていたのですが、それについて人事の方から聞かれる機会はあまりないんです。なので、公認会計士の勉強についてエントリーシートのどこかに必ず書くよう気をつけていました。学生時代に頑張ったことや自己 PR の欄でアピールしましたね。エントリーシートは志望度の低い会社は他の会社と似せて出していました。志望度が高い会社は見てもらっていませんでした。

— 実際どなたに見てもらっていたんですか？

サークルの同期の A くんです。一緒に時期に就活をしていたことや金融と一緒に受けていたので会社が似ているということもあって、交換してコメントしあいました。

— それはその方とだけですか？他の方とはしましたか？

実際何十社もあり時間をとらせるのは悪いなという気持ちがあったので他の人には見せていませんでした。ただゼミの一学年上の先輩で受ける会社が似ている方がいたので、その方の ES はそっくりそのまま全部貰って真似していました。

エントリーシートについて

— エントリーシートはどのくらい書かれたんですか？お話ししたように時間がかかるものですが、志望度の低い会社は似せて出す以外に工夫したことはありますか？

メーカーは提出が一月・二月に対して、金融は二月後半から三月で遅いんですね。私はメーカーも受けていたので、その時点で内容は整理してありました。学生時代に頑張ったことなど定番の質問があり、後は会社に応じて字数を変えればよいのでベースが出来ていれば応用がききますね。

— エントリーシートは何枚出しましたか？

32 枚出しました。

会社訪問について

— 会社訪問についてお聞かせください。どのくらいの会社に行きましたか？会社や OB・OG 訪問も含めてお聞かせください。

OB・OG 訪問は一回もしませんでした。自分でアポイントメントをとって会社訪問をすることはありませんでしたがセミナーの会場だったという場合ならあります。

— 私のまわりでは OB・OG 訪問は多くするという話を聞くのですが、なぜ逆にやらなかったのか教えてください。

— 自分で連絡して訪問するというのが嫌だったんです。私のゼミの友人はとてもアクティブな女の子で、ゼミの名簿を見て 30、40 人に OB・OG 訪問をしていたのですが。

— OB・OG 訪問や会社訪問をすればよかったな、と選考が進むにつれて後悔したことはありますか？

そんなに後悔することはなかったですね。志望度が高いところは社員の方や内定者の方とお話ができる座談会のようなセミナーがありました。その場にいる人に限られるので話せることに限界はあるのかもしれませんが、そこで社員の方とは話せたので十分でした。

印象に残ったセミナー

— ではセミナーの中で印象に残っていることはありますか？
第一志望だった信託銀行で、ボードゲームをしたことです。双六みたいになっているんですが1つのテーブルに4グループに分かれて、四隅のどこから人生ゲームのような感じでサイコロを転がして進みます。マスには例えば”遺言信託”のようなお仕事の名前が書いてあるんです。真ん中にはお金持ちの人・法人のひとなどの営業先が6つほどあり、営業先をクリアしていくとお仕事の内容が登場してきます。お仕事を書かれたマスに止まったらポイントになるというゲームです。それをひたすらやるセミナーで、純粋に楽しかったです。

自己分析

— では次ですが、就活にあたってどのような自己分析をされましたか？方法も教えてください。
自己分析はやるうちは思いましたがやりませんでした。でもしなくてはいけないのは分かっていました。例えば”学生時代に頑張ったこと”などはゼミやサークル…何個か思いつくじゃないですか。それらのことをとりあえず頭に入れておいて、何をやったか思い出すようにはしていました。後はESを書きながらですね。自分のことは自分が一番よく分かっているはずなので、今までしてきたことを思い出して整理するように気をつけていました。
— ではあまり自己分析だ、とって煮詰めなくてもできるんですね。
自分が今まで何をしてきたか・どういう人なのかということがある程度分かっていたらそれほど必死にやらなくても大丈夫かもしれません。が、面接を受けていてしておいた方がよかったなと思ったことはありました。
— というのはどういった機会があったんですか？
— エントリーシートは考えられる時間があるので、書いて準備して期限までに出せばなんとかなります。面接では急に”集団の中で何かやり遂げたことはありますか？”、“先輩にどういうひとだとよく言われますか？”など考えたことのない質問をバツと聞かれて、そういう時はその場であまり上手く答えられなかったですね。後々考えるとこっちの答えの方がよかったかなと思うこともありました。その点市販の自己分析の本ならそのような項目がたくさんあるかと思うので、そういう物を使って準備をするというのは大事だったかもしれません。

試験について

— なるほど。就活中にどのような試験を受けられましたか？webテストや筆記、テストセンターも含めてどのようなものがありましたか？
主に金融の会社を受けたので玉手箱は多かったです。時間が限られていて、量が多いという試験ですね。玉手箱は金融に多かったです。後はSPIで、テストセンター同様メジャーなwebテストです。筆記試験がSPIの問題そのままだったりもしました。
— 受けた会社の中でwebテストなどの試験は全社ありましたか？
ほとんどありましたが、ない会社もありました。A銀行はESもありませんでした。A税理士法人では内田クレペリンを受けました。
— では色々な能力を測るテストを受けられたということですが、対策はどのようになさったんですか？
算数・数学がとて得意だったので対策はほとんどしていませんでした。webテストでみんなが苦労するところは非言語、つまり算数のようなものなんですけどそれに関しては全く問題がありませんでした。一応先輩からSPIの本は一冊貰いましたが、それも少しは見たという程度です。入院していたときに暇だったので半分くらい読みましたが、特に見なくてもそれほど困りませんでした。
— 入院されていたんですか？
昨年の11月に原因不明の高熱が出まして、血液検査をしたところ肝機能障害になっていました。総合病院で検査をするしかないという状況になって、検診したところ循環器系のウイルス感染でした。自分の免疫力で治すしかないとお医者さんに言われ、点滴治療と肝臓の検査をするために入院していました。
— どのくらいの期間入院されていたんですか？
一週間です。寝ているだけだったのでたいしたことはありませんでした。

個人面接について

— 次は個人面接について伺います。先ほども多少伺いましたが、個人面接で気をつけたことやどのような意気込みで臨んだかなどお聞かせください。
公認会計士の勉強をどこかで必ずアピールするようにしていました。後はドロップボックスというアプリにエントリーシートを入れて、行く前や待ち時間に見られるようにしました。シートに書いた内容とあまり違わないように、より深く言えるように気をつけました。
— 面接官を目の前にすると緊張したり目が見られなかったりと思うのですが、免れるテクニックや面接の心得のようなものはありますか？

待ち時間が一番緊張するんです。待っている時がいつ呼ばれるんだろう？などと一番ドキドキするんですが、面接が始まって喋り出してしまえば面接官も聞いてくれますし、わたしも話すことはある程度頭にあるのでなんとかあります。

— もともと極度に緊張して話せなくなってしまうといったタイプではなかったんですね。

俗に言うリクルーターの時は何を話せばいいのか分からなかったです。リクルーターは保険業界でよくうけました。何回かやっているうちに4月の本番までには面接に少し慣れていました。

— リクルーターでの経験が本番にも生かされたんですね。リクルーターはやったほうが良いということですか？

さすがに緊張はしなくても、話したいことが出てこなかったり、何を言えばいいのか分からなかったりするので練習は必要だと思います。

集団面接について

— 集団面接はどのようなものでしたか？個人面接と違って他の人の回答も聞けるわけじゃないですか。自分をよりアピールするために意識して取り組んだことはありますか？

あんまりないですね。他の就活生と張り合っへんなことを言っても意味がないので、普段と変わらない意識ではいました。ただ一対一の個人面接だと会話になるんですが、一対三の長さになるとある程度の時間自分がわっと話すような感じになるので集団面接のほうが緊張しました。

— なるほど。集団面接は仲間内で練習したりしますか？

しませんでした。リクルーターぐらいで、面接は誰かと練習するようなことはありませんでした。

— では面接形式の練習というのはセミナーでの模擬面接やリクルーターなど、最初の方の面接で鍛えていったんですね。

就活中の不安、活用したサイト

— なるほど。ざっくりなのですが、就活前や就活中に不安だったことはありますか？

就活前は何も考えていませんでした。リクナビとマイナビにエントリーしただけです。他ににも出来ないですしね。

— 就活前とおっしゃると何月ぐらいですか？

リクナビは7月ぐらいにサイトに登録だけしました。マイナビは結局全然使わなかったんですが、みんなが使っていてメジャーだったので10月や11月、秋ぐらいに一応登録しました。他に就活サイトというとみんな就活です。エントリーシートや面接もそうですが、結果が合格の場合は教えてくれるんですが不合格の場合はサイレントと言って、教えてくれないんですね。結果を出しているかどうか分からないと不安なので、みんな就活を見て、“みんな来たって書いてあるけど私は来ていないから不合格だったんだな。”などと確認したりします。エントリーシートの合否の連絡などは大体みんな同時期に来るので。

— リクナビやマイナビは合同説明会の予約だったりプレエントリーだったりがありますが、他にも機能があるじゃないですか。面接対策や面接用のセミナーの開催などのことです。そういうリクナビ、マイナビならではの機能はあまり使いませんでしたか？

基本的には特集ページや業界分析など”見る”だけでした。後は”あなたが知らない会社ですが興味のあるところがありますよ”というジグレポを暇なときにやりました。

— サイトでも人間関係でも、その他に情報収集で活用したものはありますか？

他のサイトとしては日経就職ナビです。調べたりはしていないんですが、そのサイトに登録しないとセミナーに行けない会社が金融によくありました。人間関係としてはゼミの先輩にお話を聞きました。

— 企業研究をしていかなければいけなくなると思うんですが、自分がエントリーした会社のホームページを見たりだとかはしましたか？

ホームページは見ました。

— ではプラス説明会・セミナーに参加して聞いた情報と先輩から聞いた話が研究の主な内容ということですかね。

ほとんどそうですね。それに1つ会社に行けばその業界の話は何となくしてくれます。セミナーに内定者のひとの情報、例えばエントリーシートがばっと置いてあって参考にしてください、や内定者の人が行った就活の情報、“OB・OG訪問は何回した”“エントリーは何個した”などが置いてあり自由に見られるのでそれを見ました。

— “説明会やセミナーに参加して、そこで情報を得ていく”ということですね。

はい。

就活の流れ

— 7月にサイト登録をして、12月ぐらいから説明会参加が始まり、その後最初の面接形態のものが始まったのは何月ぐらいですか？

会社のサイトは12月に一斉にオープンするのでまずそれに登録しました。そうすると説明会などの予約ができるようになります。会社の説明会や合同説明会に12月から行き始めて、1月の後半に模擬面接のセミナーへ行きました。2月中盤から3月くらいまではリク面がありました。普通の面接は、一次面接は3月27、30日でした。3月中は2こしか

ありませんでした。後は4月からです。

— 2月中旬くらいから実際に会う形態での選考は始まっていったということですね。それで4月から本格化したと。

転機となった出来事

— なるほど。大体の時間系列が分かりました。その中で転機となった出来事はありますか？時期や内容を教えてください。

第一志望の会社はもともと知らなかったのですが、リクナビのウェブで見たのがきっかけです。厳密に言えばそれは第一志望の子会社だったんですが、さまざまな面において理想の条件でした。親会社はC信託銀行というところなんですけれどこの会社も条件が似ていて、ゼネラリストみたいに関心のあることもできますし、信託銀行は専門性が高いので専門的なこともできます。

— サイトで見たとおっしゃいましたがそれはいつ頃ですか？というよりも第一志望を心に決めたのはいつ頃でしょうか？

セミナーに参加したときですね。リクナビで見たと言ったときは会社名を知らなかったの。なので、心に決めたのは12月の終わりあたりです。先ほど話したボードゲームをして楽しかったというのが第一志望の会社です。結果はダメでしたが、そこに入りたかったです。

出会った印象的な人

— 就活を通して出会った人の中で印象が強かったひとはいいますか？

印象に残っているのは、第一志望の会社のひとです。ボードゲームをしたセミナーのときに、ひとつのテーブルに内定者が一人ついて、私のテーブルの内定者の人は院卒ですと会計をやっていた人でした。自分と会計をやっていたことが同じだったということもありますし、“資産管理の仕事で会計の知識を生かせる場面がありやってみよう。”という話をしていたので、それを私もやりたいなと思いきよく覚えています。自分と似ている人に出会えたというのは運が良かったと思います。やりたいこともちゃんとあるし、その人のことも踏まえて第一志望はよかったです。

— たくさんの就活生にも会われたと思うんですが、同じ就活生の中でこの人すごいな、こういうことをしたほうがいいんだと学んだ人などはいいますか？

就活生ですごく良かった人だと、E銀行に内定を貰った友達です。私のゼミは毎日1つ記事を取り上げ、要約して、自分の意見を書くという提出物があり、そのため毎日日経新聞を読まないといけなかったんです。その人はそれをやっていたということアピールし続けていたんですが、いつか絶対“今日の日経平均株価はいくらですか？”という質問がくると思って就活中も毎日新聞を読んでチェックしていたそうです。そうしたら本当にそのE銀行の面接でその質問を聞かれて、“一万何千何百何円です。”と一円単位まで言い切ったそうです。E銀行の面接は一人一時間や一時間半かかり、何人もやらなくては行けないので一日に五時間くらい使うとても大変な面接なんですけど、見事その人は内定をもらっていてすごいなと思いました。

— 小さな積み重ねが大切なんですね。

内々定が獲れた理由

— 振り返ってみて、内々定がとれた理由についてご自分自身ではどう思いますか？

メーカーだと営業や人事など分けて“総合職”など一括りにになっていることが多いんですが、私は経理財務で出しているんですね。総合職で括ってしまっているところもあるんですが、たまに総合職の中でも財務経理やデザインなど専門的な分類がされています。私が受けた中では4、5社くらいでしたが、総合職だとやっぱり営業をやりたいです、と出しているひが多いので、まず財務経理で出している時点で母数が少なく、営業で出している人と戦わなくて済んだということがあってと思います。財務経理だと会計をやっていたということはポイントで自分がやってきたことをアピールしやすいです。そもそも財務経理の枠があるということはそういう人が欲しいということなので。そういうわけで理由としては“枠が狭かった”のと“自分がやってきたことがアピールできる会社を選んだ”点にあると思います。

— 公認会計士のお勉強はいつ頃からされていたんですか？

大学入学してすぐ始めて、三年生の八月まで二年くらいしていました。合格はしていませんが。

— でもその勉強が積み重ねられて活かされたということですね。その他に理由はありますか？

マイナーどころを受けたからですかね。

— 人気どころは避けて、そもそもの応募者数が少ないところを…

そうですね。応募者数も少ないですし、その中でもさわりだけでなく専門的な会計の勉強をやっていたからというので、一応人よりは強みがあったというのはあります。

— 会社の欲しい人材と自分の強みがマッチしているところは通ったということですかね？

だと思えます。

就活中の決断

— 分かりました。では何個か内定を頂いたのかと思いますが、どのような決断をされて今に至りますか？
何社か受けて、金融は結構早くに終わってしまっていて、連絡が来ていなかったのも無理だなと思いながらメーカーを受けていました。そして今決めた会社から内々定を貰い、その時には残っているところがほとんどありませんでした。あと残っていたのは総合職の中でも転勤はしないという昔の一般職のようなところと、税理士法人です。税理士法人は多分内定を貰えるところでしたが、選考が遅かったのでやめました。今の決めた会社からは財務経理で総合職ということで内々定を貰えたので…

— 自分の希望とマッチするところで決めて、特に絞るなどはなかったということですね。
決めた会社以上にマッチするところは自分の手持ちではなかったし、他でまた新しく探そうとも思わないでいくらしい会社で終わったからです。

— では辞退については特にありませんかね。

辞退だと選考を辞退しました。内定の辞退はしていませんが、最終選考と二次面接の辞退はしました。

— なぜ選考で辞退しようと思ったのですか？

志望度が低かったからです。就活をしている間で先輩にアドバイスされたことが、どこも一気に始まるので絶対面接の日程はかぶる、だから自分の中でランキングをつけておけ、と。そのランキングをつけた中で低いところしか残ってなかったんで辞退しました。一次面接もあったんですがそれは連絡せずに断り、さすがに最終面接は電話して断りました。内々定が決まった後に三次面接の連絡が来た会社はすみませんと。

— 辞退をしたのは全部内々定を貰った後ということですか？

貰った後です。日程が被らなかったので、貰う前は1個もしませんでした。

— なるほど。内々定が決まったから後はもうやりません、ということですね。

はい。もらったからいいやという。

総括、採点

— ではご自身の就職活動の総括をして頂きたいと思います。例えば就職活動全体を通して採点をつけるならどうですか？もうちょっとあそこはあ歩いていけばよかったとか、ここはこうしてよかった、満足している・していないなど何でも結構です。

80点です。結果論としては“満足している”ところに入れそうなのでいいんですが、明らかに準備不足というのはありますね。面接を受けて、聞かれたことを後から考え“次からはこう言おう”と決めて次のときには上手くいく、というのではありませんが、それは回を重ねるごとに犠牲になっていったという面もあります。志望度が高いところは犠牲になったところなので、もう少し面接の練習なり色々準備をすべきだったとは思っています。

— 面接の練習のほかに例えばどんなことをすればよかったと思いますか？準備といってもESをもっと練ればよかったとか自己分析をすればよかったとかあると思うのですが。

自己分析ですかね。エントリーシートを書く分には苦勞しませんでした。面接で、話すネタはあっても…

— 喋嗟に話す文章としてはでてこないということですか？

ネタはあってもなんだか少し違うというか。こっちのネタで話したほうがよかったかなと思うことがあったのもう少し考えておくべきでした。後はもっとエントリーを出してもよかったかなと思います。リクルーターがあるところでもう少し4月より前に練習しておけばよかったかなと。

ためになったアドバイス

— 社員さんから得たアドバイスの中でためになったものはありますか？

4月入ってすぐはメガバンの面接が多いのですが、とても話しやすく、面接の最後に“質問ありますか？”と聞かれたら普通の質問の他に“今日話した中で分かりにくかったところやちょっと違うなと思ったところがあったら教えてもらえますか？”と、要するに“フィードバックを下さい。”ということなんですが、聞いていました。その時に本心とは違うとは思いますが、“こういうところが良かった。”といいところを挙げてもらったり、“ここはちょっとこう思ったんだけどどうなの？”と質問をさらにしてくれたりしたので誤解を解くなどしました。4月の最初の一週目くらいにフィードバックで結構いいことを言ってもらえたりするとテンションあがるじゃないですか。大丈夫かなとしょぼんとするよりは良い気持ちで終わるので次に引きずらずに済みました。誰に聞いたかは覚えてないのですが、“最後にフィードバックを下さい、いつも言っていた”と教えてもらったのは役に立ったと思います。

後輩に贈る言葉

— これから就活する私の代など、後輩に送る言葉を頂けますか？

— 自分の知っている会社が自分に合っている会社かどうかは分かりません。合同説明会は無駄だと言われるかもしれませんが、確かに興味のある会社を見に行くのには無駄だと私も思います。合同説明会だと10分、20分の説明なので興味の

あるところは個別で行けばいいですよ。ただ興味ない会社を“興味ない”と切り捨てるためには合同説明会とかでちらっと見て、やっぱりいいやと思うことが大事です。なので、興味がなくてもとりあえず行ってみましょう。後は、上手く嘘をつけるようになりますよ。

— 嘘というところのどのような？

私の同期だと“第一志望です。”という定型文を言えないとかですね。

— 積極的に言っていくべきですか？

第一志望です、って言っても後で考えればいいので、とりあえず言っておかないと。あまり深く考えないことが大事です。後、エントリーシートは失くさないこと。失くさないというか、絶対出したエントリーシートに沿って質問されるので書いた内容を覚えていないといけません。“学生時代に頑張ったこと”について書いている内容と全く違うことを言ったら、ある程度情報を与えているのにまた一から与えなければならなくなりますよ。書いた内容に追加するほうが絶対に楽なので同じことを言きましょう。コピーするなりコピーで Word にとっておくとかということはおいておいた方がいいです。

もう一度出発点に立ったら

— シグマさんが三年生や四年生の初めに戻ったとして、逆にしなくてよかったと思うことはありますか？

迷信みたいなものがあるじゃないですか。金融は、スーツは黒じゃなければだめ、とか、上までボタンをとめなければだめ、とかシャツの襟の形だとか。ありますが別にへんなものでなければ大丈夫だと思います。説明会の中から髪の毛とかばっさりしてなくても平気ですよ。

服装と必需品

— 女性なので伺いたんですがメイクとか変えたりしましたか？“就活メイク”みたいな。

私は普段メイクを全然気にしていなかったのですがちょっと気にするようになりました。後、就活中はコンタクトにしています。生協で就活の写真を撮ったんですが、その時にメガネをかけていて金融を受けると言ったら「それでいいの？」と言われて。黒やメタルフレームなら多分大丈夫なんですが、“茶色でも色がついているとちょっと気にする人がいるよ。”と言われました。

— そういった試験や面接に直接影響しないかもしれないけれど就活に必要なもの、でこだわったものはありますか？就活手帳です。このページだとエントリーした会社と ID・パスワードを書ける欄があります。企業別の整理ページや面接の How to も載っていて、特に時間で区切っているのを見やすかったです。

これまでの経験と就活

— 一番初めに振り返って頂いたこれまでの経験の中で就活につながったというものはありますか？

中学高校のときに部活以外でもたくさんしたことしたので話せるエピソードが色々ありました。

— どのようなことをされていたんですか？

私の学校は特別講座と言って会社の人いろいろな活動させてもらうことがありました。映画の宣伝をしたり新しい飲み物を作って宣伝したり。他には文化祭で飲食店を出すために株式会社をつくって一連の流れも経験しました。

— すごいですね！昔からいろいろな取り組みに積極的だったんですね。

そうですね学部や就職もそうですけど、何をやりたいのか分からないで選べないじゃないですか。文理選択の時に、自分がやりたいことを何か決めたかったんです。もともと理系に行くつもりで、勉強はしたかったんですがやりたいものがなくどうしようかと思っていました。そんな時にさっき言った文化祭で偶然クラスの会計になったんですね。会計のことをちょっと教えてもらって興味を持ちました。そこで理系に行かず文系に行ったんです。だからそこが私のターニングポイントですね。文系に進んで、商学部に進んで、会計を勉強して財務やりたいです！という軸のような話の流れがありましたし、高校でそういうことをやっていたというのは面接官の印象や食いつきがかなりよかったですね。手当たり次第にいろんなことをやっていたからこそそういう機会に出会えたので、いろいろやっていたよかったですと思います。

— それは後輩に向けてのメッセージにもなりますね。今からでも遅くないですか？

インターンでもいいでしょう何かやっておいた方がいいと思います。

— 興味あるなしに関わらず、ですね

やってみなければ興味があるかどうか分からないですね。

将来の夢

— 最後に、将来の夢のようなものを語って頂いたと思うんですが、きちんと仕事もバリバリやっている将来の自分から見たら今の自分はどう思いますか？

もっと勉強したほうがいいかもしれませんね。でもそのころもしバリバリ働いているんだとしたら遊ぶと言うかもしれません。どちらかと言ったら仕事が好きな方だと思うので。簿記一級と会計士の短答の勉強が少々挫折しているの、卒業までに一級をとろうかと思っています。

— 今日はゼミの活動の一環でお話を伺ったんですが個人的にとてもためになり、ありがとうございました。

いえ。やりたいことがはっきりして絞って受けているので特殊なパターンだったと思います。

— これでインタビューを終わりにさせて頂きたいと思います。ありがとうございました。

ありがとうございました。

インタビュー記事 4

1. 現在の就活の状態

A 「まず現在の就活の状態はどんな感じでしょうか」

末永 「ゴールデンウィーク明けに商社だけ受けて、それが終わったらもう全部終了にしようと思っています」

2. 説明会

A 「説明会というのはどのような業界の説明会に出て、どれくらい行かれましたか」

末永 「就職活動は、12月1日に始めて、最初学内セミナーでいろいろな業界を見て、あと合同説明会などにも参加しました。女子大だと一般職に就く人が多いので、一般職がある会社ということでことで商社と銀行、金融には参加するようになっていました。数は30社程度です。でも、説明会に行ってもこの企業は受けなくていいと思うところもありました。最終的に志望度の高かったA銀行と、内定をもらったB社はどちらも学内セミナーに来ていました。学内セミナーに来ていなかったら受けてなかったと思います」

3. ES

A 「エントリーシートはどのようなことを書き、どれくらい出しましたか」

末永 「出したのは25社程度です。エントリーシートは練りに練って書きました。内容はバイトとゼミ、短期留学、サークルの4つについてです。それぞれの活動について1個1個掘り下げて考えて、そこからどういうアピールポイントにできるか、色んなパターンを作って、会社ごとに分けていました。語学に関しては短期留学はしましたが、全く話せないと言っていました。」

B 「どのようなサークルに入っていましたか」

末永 「自主制作映画サークルに入っていました。あまり参加はしていませんでしたが、一般職ではいかにサポートが好きかということを書かなければならないので、映画サークルで影で支えるサポート役をしてたので、エピソード作りしました」

A 「ゼミはどのようなゼミでしたか」

末永 「文学部歴史社会学科人間関係専攻の職業社会学ゼミに入っていました。毎年学園祭でOGの方を呼んで、女性のキャリア形成などについてパネルディスカッションを行っています。その企画をゼミの代表だったので、その話を書きました」

4. OBOG 訪問

A 「OG 訪問は行いましたか」

末永 「損保の地域総合などではOG訪問は必須ですが、私はOG訪問はしませんでした。しかしその分、セミナーの座談会で質問をたくさんしました。」

5. 自己分析

A「自己分析は行いましたか」

末永「やりました」

A「それはどのように行いましたか」

末永「〇〇年1歳、〇〇年2歳など、1年ごとに覚えていること書きだして、そのあとにその出来事を友達関係とか勉強関係、親関係などに分けていきました。そうすると、私昔はこんな人間だったけれど、だんだんと変わってきたことなどが見えてきました。面接などで長所はこういうことですよと言うことの裏付けが見えたと思います。具体的なエピソードを求められることがあったので思い出しておく必要がありました。」

6. 試験

A「では、実際に選考に入っていく際に、最初に試験などは受けられましたか」

末永「テストセンターは1番多かったです。私は中学受験していて、SPIは中学受験と似ているところがあるので、あまり対策をしなくても大丈夫でした。頭のいい人に代理受験を頼む人がいますが、私はそれは意地があって一回もやりませんでした。また、はじめは不安だったので、総合職の受ける気のない企業のWebテストを練習で受けてたりしました。そのあとのESは出しませんでした」

A「選考の順序はエントリーシート、試験という流れでしたか。それとも試験が先でしたか」

末永「エントリーシート出すと、適性検査やWebテストの案内がメールで来る企業が多かったです。1社ES出したのに、試験を受け忘れたことがありました」

7. 面接

A「では、面接を受けられたと思いますが面接についてお話しいただけますか」

末永「面接は本当に受けたくありませんでした。でも一般職は基本的に選考が4月からなので、その前に練習をしなければいけないと思い、3月中に総合職2社受けました。1次面接で落ちた企業と2次面接で落ちた企業だったので、計3回練習ができました。1次で落ちた方は、学生が3人の3対2のグループ面接でした。たまたまES通った企業だったので、全く企業研究もせずに面接を受けて落ちて、そこで初めてまずいと思いました。それが多分3月の中旬くらいです。そのあとC社（金融）を受けたのですが、そこで初めての個人面接を受けました。前回グループ面接とは全く違って、とても落ち着いて話すことができました。その時に金融の人は、とてもゆっくり話し聞いてくれるという印象を受けました。2社とも落ちてしまいましたが、その3回で緊張しないようになる練習は出来たかなと思います。4月5日から13日まで9日間連続で毎日面接を受けました。そして、9日間終わって、久々の休日の夜に内定が出ました。面接の回を重ねるごとに口も慣れてきて、細かく一字一句覚えなくても、軸だけ決めておけば、すらすらとしゃべることができるようになったので、本当に場数踏んだ方がいいっていうのはまさにという感じでした。内定いただいた企業の最終面接は、面接続きで慣れていて一番良いときだったのかなと思います」

A「その内定先は何次面接くらいまでありましたか」

末永「そこは3次までしかありませんでした」

A「では、1次が終わったらすぐ2次という短いスパンで面接を受けましたか」

末永「そこは1週間毎でした。1次面接が3月31日で、最終が4月13日だったので、結構ゆったりでした。最終的に第一志望だったA銀行ももとは全く興味がありませんでしたが、1次の次の日に2次、2次の次の日に3次と、つまった日数でやられると、その気がなくてもいつの間にか志望度高くなっていきました。それがあったので、政府系金融がいいと思い、もう1社D銀行という政府系金融も受けました。ですが、そこも最終で落ちてしまいました。最終の壁ってなんなんですかね。自分でもわからないです」

A「最終面接は、面接官の雰囲気が違うとかではなく、今まで通りの面接をやったけれど落ちてしまいましたか。それとも自分でも違和感があって落ちた印象でしたか」

末永「人事の方だと、答えた後にまたすぐ質問来てテンポがいいのですが、役員はすごくテンポがゆっくりで、緊張しました。また、1次や2次の人事の方には、自主性を問われましたがそれは企業の建前の部分で、面接上がっていくにつれて本音が出て、実際事務結構単調だけど大丈夫ですかと聞かれることが多くありました。企業側でも一貫してないところはありましたね」

A「他に印象的な面接はありましたか」

末永「逆質問をしてくださいと言われた面接がありました」

8. グループディスカッションについて

末永「面接は上手く行きましたが、グループディスカッション2回受けてどちらもだめでした。結構一步引いて、冷めた目で見てしまう悪いところがあって、グルーディスカッションは2回ともほとんど発言をしませんでした」

9. 不安だったこと

A「就活中に不安だったことはなにかありますか」

末永「6月くらいまでかかると割り切っていたので、あまり病んだりはしませんでした。でも実際に面接を受けて落ちだすと、即日で電話が多かったので、今は通過してうれしくても、24時間後には落ち込んでる私がいるんだろうなと思ったりして落ち込んだことはありました。1番辛かった時期は、その今の内定先とA銀行の最終面接の結果を同時に待っていた時ですね。結局、A銀行落ちてしまいました。1社内定とれて、それからはとても気が楽になりました。内定もらってからもう暫く就職活動が続けようと思っていましたが、内定先にはそれは駄目だと言われました。誓約書にも、就職活動はやめず、違反をした場合には内定を取り消しますとあり、その時に社会に出ることが怖いと急に思い泣きました。内定が出る直前と直後が最も浮き沈みが激しかったですね。その後も、辞退者が出てしまったためか、4月中旬に3回もランチを内定先の方としました」

10. 転機となるできごと

A「では、転機となる出来事は何かありましたか」

末永「内定だと思います。内定が出た時点で地域総合で受けていた企業をを全て辞退して、完全一般職だけに絞りました。あとは商社受けるだけです。不安なときに申し込んでいた興味のない企業の説明会も全てキャンセルできたのでとても心が楽になりました」

11. 印象的な人

A「就活中、就活関係で出会った印象的な人はいましたか」

末永「最初の頃、商社の説明会に行った際に、総合職の女性がマイクなしでしゃべっていたり、発言を無理に促そうとしたりしていて、私には無理だと思い、一般職に絞ったということがありました。いい意味で印象に残った人はA銀行の2次面接をやってくれた人ですね。A銀行は4次までありましたが毎回の面接の時間が1時間ぐらいあり、2次も1時間程度受けました。冷たい感じなのですが、話すのがとても上手で、私の本性をさぐるような面接でした。その面接は1時間話しているのが楽しくて、この会社入ってこの人と飲みに行きたいと思いましたね」

12. 内定が取れた理由

A「内定が取れた理由はどんなことだと思いますか」

末永「受けた企業の中で1番働いてからの自分が想像できたということがあります。入ってから何をやりたいかという話が具体的に話せたのが大きかったとおもいます。またセミナー等でお会いした社員全員が、自分に似ている印象を受け、雰囲気あってるんだなと感じました」

13. 今後について

B「今内定が1社ありますが、もしこの後商社で内定をもらったとしたらどうしますか」

末永「私は、内定先が好きなので今の内定先がいいと思っていますが、家族に不動産関係の人がいなくて少し不安がありますね。親にはとりあえず受けなさいと言われていますが、本当に行きたい企業ではないのに、周りの評価とか気にして受けてる自分がいやだなと思います。でも受かってから決めようと思っています」

14. 総括

A「就活を通して、今までの段階で自分の就活に対してどれくらい満足していますか」

末永「12月から、あまり業界を決めないで見ていたので、世の中にはこんな仕事あるんだなと思いました。色々なことを知れたのは面白かったですし、それこそ面接で普段会えないような方たちと話せたのはいい経験だったなと思います。でももう2度としたくないですね。評価としては志望度が高かった政府系金融機関には落ちましたが、自分の言いたいことを言って落ちたので、後悔はないですね。あとは商社はどうなのかと、親との折り合いがありますが、80点くらいですね。結構満足しています」

A「では後輩に贈る言葉、アドバイスがあればお願いします」

末永「一般職に特化した話にはなりますが、総合職だめで一般職に流れる子とかも結構多いけれど、私はあきらめではなく、自分は一般職に向いてるって思いながら受けていましたし、やりたいことではなくやりたくないことがはっきりしていたので、自分には何が向いてるか、あとその向いてる力を必要としてくれる企業はどこかということを考えることが出来ていたのではないかと思います。そこを考えて、どう働いているかというイメージが具体的にできていればなんとかなるんじゃないかなと思いますね」

A「何かしら業種を決めている人や自分に向いてることがわかってる人は強いと思いますね」

15. 企業について

A「企業を選ぶうえで、どのようなことを気にしていましたか」

末永「育休、産休とかは結構気にしていたと思います。あとは定時で帰りたいとは思っていましたね」

B「自分が行きたいなって思う企業は人を選んでいましたか」

末永「人でした。内定先については、仕事内容には全く興味がなかったのですが、人が気に入っていたので受けていました。なので志望理由はあまりなく就活支援サイトを利用していましたね。志望理由については企業についてというよりは何故一般職なのかが多かったです。」

B「何故一般職なのって言われたときはどう答えましたか」

末永「そのサークルの話をしたり、はっきりと前に出るの苦手ですと言ったりしました。最初は、そういう言い方するとやる気のない子に見えるかなと思っていましたが、意外とそうでもなかったです。元から向こうもそういう子求めているので、はっきり言っていんだなと感じました。また、説明会でいいと思った企業でも、面接で印象悪くなることもありましたね。企業を選ぶ上では、あとは勤務先を重視していました。職場は東京が良かったんです。結構現実的に就職活動をしていましたね」

B「面接などで、気を付けていたことなどはありますか」

末永「学校のセミナーで女性が面接で落ちる理由は早口と話しすぎだと聞いたことがあったので、ゆっくりと聞かれたことだけ答えるようにしていました。あとは結構面接中に、何を聞かれたかわからなくなってしまいうことが多かったのですが、その時は素直にごめんなさい、緊張のあまり質問を忘れてしまいましたと言いました。」

B「通過した面接としなかった面接で、何か違うと思ったところはありませんか」

末永「1次2次はすぐく時間をかけてやってくれてるのでゆっくり全部自分さだけだせただけ、最終は役員で時間が短いので、うまくは話せたけど自分の良いところ全部は話せてないと感じました。最終は3回受けましたが、その短い面接でどれだけ自分を見せるかがたりなかったというところはあるかもしれないですね。採用の最終決定権は人事ではなく役員にあるので、今までの面接や人事に縋っても仕方がなかったです」

B「では、内定をもらった後、他社の選考などを辞退したと思いますが、そのときは迷いなどはなかったですか」

末永「迷いはありませんでした。にこにこしながら電話していました。それから、内定が出てから社内結婚するのなら、今まで考えたこともなかった会社の部分まで考え始めました。ある意味さらに現実的に考えるようになりましたね」

B「周りからの評判などと、自分が企業を評価する基準との違いなどで、悩んだことはありますか」

末永「私は自分ではいいって思いながらも、不動産を見てない人からすると、どんな会社かわからないと言われてたりすると、考えてはしまいます。でも、面接であれだけ自分さだけ出して内定出してくれたので、自分を認めてくれた会社なんだなって思うから、好きになってしまいますよね」

A「ご両親とは連絡をとっていましたか」

末永「内定が1個も出てないときは、事細かに連絡を取っていましたが、今は余裕があるのでさらに内定出たら伝えるようにしました」

A「大学内でインターンに行っていた人は多かったですか」

末永「結構行ってた子もいますが、やってないこの方がすんなり決まっているように思いますね。ただ、反省できない人とかで、自分がどうかじゃなくて、女子大だからって落されたなど、そういうところのせいにしてしまったりして、何が悪い改善できないからかもしれないですね」

インタビュー記事 5

A：それではよろしくお願ひします。

小泉：よろしくお願ひします。

現在の状況について

A：それではまず現在の就活の状況を教えてください。

小泉：全くやってないです。内定を頂いて就活は終わりました。

A：内定先は？

小泉：広告業界の A 社という会社で SEM という検索技術を扱う会社です。インターネットで検索した時に出来るだけ上の方にサイトが表示されるようにする技術です。

説明会について

A：就活はいつごろから始めましたか？

小泉：11月に合同説明会に2回参加しましたが、本格的には12月頃から始めました。インターンにも特に参加しなかったです。

A：説明会はどれくらい行きましたか？

小泉：説明会はたくさん行きました。全部で大体60社くらいです。

A：どんな説明会に行きましたか？

小泉：学内説明会、合同説明会、企業の説明会ととにかくたくさん行きました。

A：就活中はどの業界を見ていましたか？

小泉：広告業界と教育業界を見ていました。

A：どうしてその2つの業界だったのですか？

小泉：人に影響を与えたいという軸で就活をしていたからです。広告業界は大きな規模で人に影響を与えられ、教育業界では一人の人に対してじっくり影響を与えられると考えました。どちらのほうが自分に合っているか考えたときに、影響力が大きいほうがいいと思ったため広告の方が合っていると感じて A 社に決めました。この質問は最終面接でも聞かれましたね。

A：それはどのような質問でしたか？

小泉：両方の業界の会社から内定をもらえたらどうするか聞かれ、その時は「まだわからないです」と正直に答えましたが、内定を頂きました。「内定を頂いてから考えます」という感じでした。

エントリーシートについて

A：エントリーシートはどれくらい書きましたか？

小泉：エントリーシートは20~30社くらいですね。

A：エントリーシートの内容はどんなものが多かったですか？

小泉：多かったのは一番頑張ったことですね。そのエピソードにキャッチコピーをつけたり、キーワードを抜き出させたりするものもありました。

A：エントリーシートにはどんなことを書いたのですか？

小泉：サークル（スカッシュ）のことやそこでの副主将の経験、バイト（塾講師）のこととかを書きました。

A：エントリーシートを書く上での工夫はありますか？

小泉：サークルでの副主将とバイトと大学での勉強と…という感じでバランスよくやっているということをアピールしていました。僕の場合は一点集中ではなく、いろいろなエピソードを盛り込むようにしていました。

会社訪問について

A：会社訪問や OBOG 訪問はしましたか？

小泉：会社訪問、OBOG 訪問は一回もしていないですね。OB 訪問の機会があったときにはもう就活が終わっていました。

B：OBOG 訪問などをせずに A 社に入社することに不安はないですか？

小泉：それはもちろんありますよ。ただ A 社に決めた理由としてそこで働いている人も重視して見ていたし、自分が所属するサークルの人たちと似た雰囲気を感じて決めたので大丈夫かなと思います。ダメならダメでもなんとかなるかなど…。でも一番の不安は仕事をやっていけるかですかね。

自己分析について

A：自己分析はどんなことをしましたか？

小泉：「就活のための自己分析」という感じではあまり時間は割いていなかったです。

A：自分の強みや弱みは自己分析で探りませんでしたか？

小泉：普段の生活や考えていることを振り返って…という感じで、自己分析をやらうと思ってやった訳ではなかったですね。

筆記試験について

A：筆記試験はどのタイミングで受けることが多かったですか？
小泉：最初にエントリーシートの提出と同時に受けることが多かったです。その後に面接を受けました。
A：筆記試験の対策はしましたか？
小泉：就活では筆記試験の対策に一番時間を割きました。
A：どのように対策したのですか？
小泉：普通に SPI や Web テストの本を買って対策をしました。
A：筆記試験で替え玉受験はしましたか？
小泉：結局一回もしなかったですね。人に頼むのも時間がかかるしそれで落ちて嫌だし、早めに自分で対策を始めていたので。それにこれからは試験を2回やらせたりして替え玉受験が通用しないようになると思うので、きちんと自分で対策したほうが良いと思います。僕も Web 上で試験を受けたあとで会社に呼ばれてもう一度筆記試験を受けさせられたことがありました。

面接について

A：わかりました。次に面接についてですが、面接は何社位受けましたか？
小泉：面接も20社位だと思います。エントリーシートはほとんど通りました。僕が見ている業界の倍率があまり高くなかったのかなとも思いますが。
A：集団面接・個人面接の両方を経験しましたか？
小泉：両方受けました。
A：それぞれの面接で気をつけていたことはなんですか？
小泉：集団面接の時は他の学生の話聞くことを心がけていました。あとは、面接で話すために覚えてきたことも、その場で考えながら話しているように見せるようにしていました。
A：集団面接と個人面接どちらが得意などはありましたか？
小泉：集団面接は自分に使われる時間が少なくてつまらない感じはしましたが、特別やりにくいとは感じませんでした。面接は全体的に楽しく、嫌いではなかったです。面接を待っている時間は嫌いでしたが。
A：自分の強みは何と言っていましたか？
小泉：臨機応変に動けますということ言っていました。サークルでの主将と副主将である自分のバランスについての話をしていました。主将と副主将の自分の役割を考えて動くようにしていたという話をしました。
A：面接で気をつけていたことはありますか？
小泉：即答はしないようにしていました。即答するとあからさまに「考えてきました」という感じになってしまうと思ったので、その場で考えているように時間を使って答えました。
A：通過した面接と落ちた面接で何か違いは感じましたか？
小泉：あまりよくわからないですね。通過した面接では普通に会話できました。落ちた面接では業界や企業についての理解を深く聞かれたと思います。自分の強気な性格と合うかどうかの会社との相性もあったのではないかと思います。
A：圧迫面接はありましたか？
小泉：一回ありました。
A：どんな感じでしたか？
小泉：面接官の反応が素っ気なかったり、こちらに考える暇を与えないようなスピードでレスポンスをされたりしました。これが圧迫面接か！と思いましたね。A：それに対してどう対処したのですか？
小泉：相手が詰めてくるように話してきたので、あえて自分が話すスピードを落とすようにしました。あと、面接で「ちょっと考えていいですか」と言って時間をもらうことが多かったです。面接官も意外と待ってくれたし、その言葉に対しての面接官の反応も見えていました。
A：いろいろな面からそれぞれの会社の評価をしていたんですね。
小泉：そうですね。そういった色々な反応から人を判断していたので OB 訪問をしなかったのかもしれない。説明会でも対学生ではない社員同士のやり取りをよく見るようにしていました。学生にはいい顔をしていても社員に対して怖い会社はあまりいい印象ではなかったです。
A：業界によって人の雰囲気の違いは感じましたか？
小泉：教育業界は穏やかな人が多かったと思いますね。広告業界は、あまり良い言い方ではないですが周りを気にせずにガンガン行く人が多いと思います。もちろんそうじゃない人も必要とされると思いますが。広告業界と教育業界を見ている人はあまりいなかったの、面接でもよく面白がられて…それも良い結果につながったのではないかと思います。面接の時に必ずといっていい程「どうしてその2つの業界なのか」と聞かれたので、それに対する質問をきちんと考えることで間接的に自分がどんな人間かということを伝えられました。
A：何か困った質問はありましたか？
小泉：質問ではないかもしれませんが、A社の面接で「学食の一日の売り上げはどれくらいだと思いますか？」というものあって焦りました。計算の仕方だけでもいいと言われたので、一食400円という仮定で100席くらいある学食

で、1時間のうち全部の席が埋まっているのをあまり見たことがないので60席埋まっているとして、営業時間が8時間だから…といった感じで答えました。あと、集団面接で質問を飛ばされたことがありましたね。自分の前に答えた人の話が長くて自分が答えることなく次の質問にいつてしまったことがありました。最後に面接官から「何か質問はありますか」と言われた時に、質問を飛ばされたことを伝えて一応自分の答えも言いましたが。

A：そのときは焦りませんでしたか？

小泉：そのときはなんか面白くなって笑ってしまいましたね。

A：面接の最後で「何か質問がありますか？」と言われた時はどんな質問をするか決めていましたか？

小泉：決めていました。一つは「残業をすると御社の迷惑になりますか？」という質問です。自分は残業してでも働く気があるのですが…ということ伝えていました。二つ目は「御社で一番成績を上げている人を超えたいのですが、そういう社員の方はどれくらい働いていますか？」という質問です。

B：一つ目の質問はどういった意図ですか？

小泉：残業をさせてもらえない会社もあるので、「早く経験を積んで御社で活躍したいと思っていますが、その為には残業も必要になるのではないかと考えている」と伝えて、それに対してどういう答えをされるかを知りたかったです。

A：「残業をしてもいいか」というのは本音だったのですか？

小泉：最初の10年間位はいいかなと思っています。最初は死ぬ気で仕事かしたいと思っているので。結婚をしたらあまり残業があるのは困りますが…。定時で帰ってもすることがないかなとも思うので、それなら働きたいという気持ちがあります。

A：その質問に対しては企業の方はどのように答えられましたか？

小泉：その企業によってですね。「残業は禁止です」とはっきりと言う会社もありました。

A：小泉さんにとってその質問に対してどういう答えがベストだったのですか？小泉：内々定をもらった2社は「会社としては迷惑にはならないしその熱意はありがたいが、社員の健康にも影響があるので出来るだけ早く帰れるようにしている」と答えられました。

A：質問の仕方や本心の聞き出し方がうまいですね。

不安だったことについて

A：就活中に不安だったことはありますか？

小泉：面接には自信があったので最初の頃に不安だったのは、筆記試験で落とされることでした。その為に対策をしていました。

A：筆記試験が出来ないかも…という実感があったのですか？

小泉：初めて筆記試験の問題を見たときに数学系の問題ができないのでは…と感じました。筆記試験では落とされたくないという思いがありました。

A：どうして面接に自信があったのですか？

小泉：面接ではあまり緊張しなかったからです。その場で考えて話すことに苦手意識がなかったのであまり構えずに臨めました。最初の面接はさすがに緊張しましたが、それでもうまくいったので自信ができました。

A：小泉さんが面接で緊張しないのはどうしてだと思いますか？

小泉：身の回りに年上の方がとても多くて…。そういった人たちと話すことに慣れていたので、年上の人たちとの話し方を自然に学べていたのではないかと思います。面接でも応用してみようと思い、うまくいったので大丈夫だと思いました。

転機となる出来事について

A：就活中に転機になったことはありますか？

小泉：業界なども変えていないので特になかったですね。

出会った印象的な人について

A：就活中に出会った印象的な人はいますか？

小泉：一番覚えているのは就活の始めの頃に集団面接と一緒に受けていた学生です。その人はとても緊張していて何を言っているのかわからなくなって…支離滅裂になっているのを見て「緊張しているのは自分だけではないんだ」と感じ、気持ちが楽になったことがありました。

内々定が取れた理由について

- A：現在 A 社以外にはどこか内々定をもらいましたか？
小泉：もう一社教育業界の B 社でももらいました。
A：小泉さんがその 2 社から内々定がもらえた理由はなんだと思いますか？
小泉：内々定がもらえた 2 社は余計なことをも考えずに話せました。面接だと構えて受けた会社は落ちましたが、自然におしゃべり出来た会社はうまくいきました。特に A 社はおじさんと話していただけ … という感じでした。
A：最終面接の前に何か準備はしましたか？
小泉：最終面接の前はそれまでの面接で自分がどんなことを話したかを復習しました。企業についても調べましたが、特に準備しようという感じではなかったですね。とにかくこれまで話したことと矛盾しないように気をつけました。
A：それでは企業分析はあまりしなかったのですか？
小泉：僕はあまりやらなかったですね。企業分析よりも自分自身についてきちんと話せるようにしようと思っていました。特に僕は就活に割ける時間が少なくて、あまり多くの企業を受けることができなかったのも、面接で「少しでも悪いと思うところがあればすぐに落として下さい」と言ったこともあります。企業に合わせようということはありませんでした。
A：「うちの会社についてどれくらい知っていますか」などの質問はありませんでしたか？
小泉：あまりありませんでした。聞かれたときはその時知っていることを話して通過したり落とされたり … でも知識の深さはあまり関係ないと思いました。A：最終面接の心構えは？
小泉：最終面接はその会社に入社すると思いついて受けるようにしました。面接官から質問をされた時には、その会社に入社した社員の立場から考えて話すようにしていました。最後に質問はありますか？と聞かれることが多かったのですがその時には、「御社に入るまでの残りの 1 年間はどんなことをしたいですか？」など入社する気持ちがあるということ伝えるようにしました。
A：入社した際にどんな仕事をしたか具体的なことを考えていましたか？
小泉：それは考えていました。説明会で話を聞いたりして仕事内容を知ったり、元から自分がやりたいことがあったのでそれを素直に伝えました。「御社ではこういう仕事ができるので入社したい」と言うのではなく、「自分はこういう仕事をしたくて御社でやらせて下さい」と言う事が多かったんです。本当に企業に合わせるということをせずに、自分のやりたいことをやらせてほしいと言っていました。
A：企業を選ぶ上でどんなことを重視していましたか？
小泉：福利厚生などは全く気にしていませんでした。仕事内容と社員の人の人柄を見ていました。とにかくその会社で働いている人を見るために説明会にたくさん参加していました。
A：面接でその 2 つを主な志望動機として話していたのですか？
小泉：面接の志望動機では「働いている社員の人の人柄がいいと思ったから」とは言わなかったです。「人柄」をその会社を志望する第一の理由として言う。「うちの会社ではなくてもいいのでは？」と思われそうだったので、人柄の良さは 5 番目くらいの理由にしていました。迷ったときなど最後は人で決めますと…。人の良さで選んだことをいうのはあまりプラスになるとは思いませんでした。A：内々定が出た会社の人事の方からどう評価されていましたか？
小泉：芯があると褒められましたね。やりたいことや話していることに熱意を感じるとも褒められました。
A：それは自然と出来たのですか？それとも意識していたのですか？
小泉：自然にできたと思います。最終面接に関しては先程言った「あと一年間何をしたいですか」という質問の内容から熱意が伝わったのではないかと思います。

内々定における決断・辞退について

- A：内々定をもらった 2 社のどちらを選ぶか迷いませんでしたか？
小泉：迷いました。B 社の方が給料は良かったのでそこで迷いましたね。B 社は塾の会社だったので自分に向いているのではないかなと思いましたが、スキルがあまり身につかないのではないかなと思いましたが。将来のことを考えると何か一つ武器を持ちたいと思ったのでスキルが身につく広告の A 社に決めました。
A：最初はどちらの会社の志望度が高かったのですか？
小泉：最初から広告の A 社の方が志望度は高かったです。教育の B 社は内々定が早く出るとわかっていたので保険として一つ内定を持っていたいと思い、受けていました。
A：就活をしながらサークルも続けていたようですが辛くありませんでしたか？小泉：すごく辛かったですね。塾講師のバイトも続けていて、受験生を担当していたので大変でした。就活とサークル、バイトの両立が一番辛かったかもしれないです。サークルでも当時副主将をやっていた団体戦のメンバーにも入っていたので、サークルの練習もやめることはできませんでした。
A：それは大変でしたね。
小泉：そうですね。僕は就活が辛かったというよりも、サークルの練習をしなければならぬのに行く気のない会社の為にも就活をしなければならなかったことが一番辛かったです。
A：最初の内々定はいつ頃もらいましたか？
小泉：内々定の結果が決まっていたのは 2 月 15 日頃だと思いますが、正式に連絡をもらったのは 3 月 1 日でした。電話で連絡をもらったのは 2 月 15 日でしたがサークルの団体戦があって会社に行くことが出来なかったの … 返事をもらうのは時間がかかりましたが、電話が来た時点で内定を頂けるのではないかと期待半分不安半分という感じでした。
A：内定辞退はもうしましたか？
小泉：はい、もうしました。
A：どのような雰囲気でしたか？

小泉：僕の場合は和やかな感じでしたね。よく内定辞退で水をかけられたりするという噂も聞きますが…教育の B 社はかなり早い段階で内々定を出していたので、辞退者がいることをもともと想定していたのではないかと思います。A：入社を決めた A 社で転職はないのですか？

小泉：ないと思いますが、転職がない会社を選んでというわけではないです。A 社ももしかしたら海外への転職があるかもしれませんが、新人の頃に海外に飛ばされることはないと思うし、働いているうちにも海外に転職になったとしても嫌ではないです。

A：広告業界の中でもネット広告の会社に入ることに将来的な不安はありますか？

小泉：ありますね。でも何とかなるのではないかと考えています。A 社は 3 年位でスキルが身につくらしいのでその後転職してしまう人が多いみたいです。僕はあまり転職したいと思っていないですが…。ネット広告業界に不安はありますが、とりあえず最先端の会社に入社してスキルを身につけることが出来れば大丈夫なのではないかと考えて A 社に決めました。

総括・後輩へのアドバイスについて

A：就活全体を通しての感想はありますか？

小泉：一言でいうと辛いですね。ただ、「就活はものすごく辛い」とあらかじめ後輩に伝えて初めにハードルを上げておいたほうが良いのではないかと思います。それで準備などをきちんとして実際にやってみたときに「意外と大丈夫だ」と安心するくらいがいいと思います。自分自身も最初就活が怖かったので、始めてみて思ったより大丈夫で安心したということがありました。

A：就活をして良かったと思うことはありますか？

小泉：自分のことについてとても聞いてくれるので、面白いと思いました。「自分はこういう人間です」という話は友達とはしないので、そういった話が出来る良い機会だったと思います。

A：後輩へのアドバイスはありますか？

小泉：携帯やパソコンのユーザー辞書に社名とパスワードを登録させておくといちいち自分の手帳を見てパスワードを調べなくてよくて、説明会に申し込む時に満席になってしまって申し込めないということが防げると思います。満員電車の中でいちいち手帳を開くのが大変なので。

A：広告業界を目指す人に対して何かアドバイスはありますか？

小泉：広告業界はエントリーシートでえ？と思うような質問をされることが多いので、それに対しては普通に答えたほうが良いと思います。突飛な質問に対して突飛な答えを返すと訳がわからなくなるので、そういう質問こそ落ち着いた答えをしたほうが良いのではないかと思います。

自己採点・もう一度出発点に立ったら

A：就活の自己採点は何点ですか？

小泉：75 点ですかね。社会勉強としてもう少しやってもよかったかなと思います。最初から業界を絞っていたのでもう少し色々な業界を見てもよかったんじゃないかと思います。OBOG 訪問もせずにいゆる「就活の王道」を歩まなかったのもそういったこともしてもよかったなと思います。

A：最初から業界を絞って不安はなかったですか？

小泉：最初広告業界に絞っていて、興味の幅はそこから段々派生して広がっていきだろろうと思っていたので特に不安はなかったです。自分の興味のない業界を見ても結局その会社には入らないだろうとも思っていたのであえて業界を広げようとは考えませんでした。

A：もう一度就活をしてもいいと思いますか？

小泉：いいですね。ただ、もう一度やるならサークルもバイトもやらずに就活に集中してやりたいですね。集中してやったほうが楽しいのではないかと思います。

A：もう一度就活をしたら同じ業界を目指すと思いますか？

小泉：もう一度就活をしたら全然違う業界を見ると思いますね。単純に知りたいという理由ですが、食品業界とかサービス業界、メーカーとかで働く人は頭の使い方が違うと思うので見てみたかったですね。

A：わかりました。ご協力ありがとうございました。

小泉：ありがとうございました。

インタビュー記事 6

現在の状況

—今、就活で内々定をもらったとのことですが、就活自体は終わったのでしょうかそれともまだ続いているのでしょうか？

就活はもう終わりにしました。
—いつごろ終わりましたか？
終わりにしたのは5月の初め。
—どのような職種、業界でしょうか？
業界は広告です。
—どうして広告を選んだのでしょうか？
初めから業種を絞らなくて、それで自分は金融も見て広告も見て鉄道も見てっていうふうに広く見てって、結果残ったのが銀行と広告で、そのどっちかを自分がやっていると考えたときに、大学でもずっと演劇とかをやっていたので、広告のほうがいいかなと思って広告にしました。
—他の業界と比べるといろいろ悩まれたようなのですが、それがだいたいいつごろに広告にしようと思ったのかはいつぐらいでしょうか？
初めに、12月に始めたころは絞らないで見て、徐々に説明会などに行って仕事内容や雰囲気などを知る中で、結局どこも全部受けたのですが、最終的に受けたと残っていたのが、銀行と広告だけになったので、あとはどちらも平行して受けて、という感じです。
—わかりました、ありがとうございます。

準備期間

—就活というものを意識し始めたのはいつぐらいでしょうか？
意識し始めたのは、ちょうど去年の5月末ぐらいに、学校の就職講座みたいなものがあり、もう第一回目が5月の末にあったのでそれに出て、夏のインターンの説明とかも。結局インターンはやらなかったですけど、5月ぐらいに一応意識はし始めた。
—その講座というのはどういった？
学校全体に呼びかけてあって、本当に大教室でもう何百人もいるといったもので、就活の流れとかを説明するようなイベントがあって、それに一度出て、でもその次の回が7月とかで、そのときだけ考えて、また夏になってといった。
—その講座から7月までは特に何も？
特に何もなかったです。その講座に出て、そのときは今からいろいろやればいんだなって思ったけど、意識高めて、中間ぐらいで忘れて、みたいな。普通に大学行ってみたいな感じでした。
—そのときから始めておけばよかったと思うようなことは何かありますか？
夏にインターンとかで、一回自分の興味がある仕事とかをちゃんとそのインターンシップについておけば、例えば今私は広告にしたけれども、本当はあんまりまだ何をやるかとかがちゃんとわかっていなくて、それが自分に合うのかも、最後までわからなくて、だからせめて夏に銀行か広告かどっちかでもやっておけば、もうちょっと決めるときに自信をもって決められたのかなと思います。
—では、取得した資格とかはありますか？
資格は、なぜか秘書検定をとって、でも3級で。別にだから取ったけれども一度も、そのときは5月に出て、資格があった方がいいんだって思って、先輩に秘書検定とかいいよって勧められて、なんとなくそのまま。6月が試験だったのですぐやって、取ってでも結局、3級だとあんまり使えないということが後になってわかってきて、結局一回も履歴書にも書かず、持ってたけどどうっていう。
—持ってたけど一度も使わなかった？
でも、秘書検定っていうのがマナーとか部屋の入り方とかそういうのがあったから。
—では、面接のところで実際には使えた？
実際には使えたけど、資格としては使わなかったかな。
—では逆に、取っておけばよかった資格はありますか？
取っておけばよかったのは、TOEICですね。
TOEICは実際に使えるのが、特に私の仕事とかには関係ないから使わないけれども、エントリーシートでそれを見ただけで足りさされてしまう、TOEICが書いていないだけでもこの人だめっていうふうになっちゃうから、エントリーシートの条件が厳しいところだと、大学名とかTOEICの点がないといったことだけで、だめというところが噂だけでも多くて。ぜひ取ってください。750点以上じゃないとあんまり書く価値がなくて、そこまできなかつたです。やる気もそんなになくて。
—周りとかで、資格取得にすごいがんばっている人がいるなかで、資格を取らなかったということに何か感じたり、もっとしておけばよかったとかこれはだめだったとか、そういうことはありますか？
TOEICは本当に取っておけばよかったなって。第一段階を乗り越えるために、例えば自分が勉強していないだけで、足りの要因になってしまう、本当は自分が伝えられることとかがあるのに、紙を超えられない、その点がないだけで、というのには必要だけど、例えば私の一個上の先輩で半年間アメリカに留学しててTOEICも800点以上はあっても、結局秋くらいまで全然決まらなかったから、エントリーシートは超えられるけど、その後が全然進まないという人もいて。だから、やっておけば、絶対プラスにはなるけれども、あるからってそれで最後までいけるわけでもないなって思って。

企業分析

—企業分析について、どういった媒体などで企業分析を行いましたか？
私は、個人的にOB訪問がすごく好きで、自分が例えば映画のポスターを見て、このような映画のポスターを作ってい

る人の話を聞けたら面白いなっていうのが、直接聞けるということが面白いなと思って。OB 訪問は夏ぐらいから、夏休みとかにちょくちょくいたり、始まってました。OB 訪問は好きだったから、企業分析は割りと OB 訪問で。

自己分析

—これは誰から聞いても大変だったとか、よくわからなかったとか聞きますが、自己分析はいつぐらいから開始したのですか？

自己分析は、11月とか、本当に始まるちょっと前に。しようしようと思ってしてなかったって感じで。11月くらいからちょっとまじめにやろうかなって感じで。

—自己分析はどのような方法でやりましたか？

始めは自分でいろいろやっていたんだけど、結局、よくわからなくなって、一番本屋で売っているみたいな自己分析の本を一冊だけ。2つ上の兄がいて、兄が持っていたのをもらって、それが自分の年表を作ろうみたいな。小学校のときに楽しかったことは何だったか？とか、小学校のときお母さんとどう関係だったかとか。そういうのを書いていくもので、それで自分の年表を軽く書いて作るみたいな感じのものでした。

—他にもありますか？

サークルの人とかと、みんなで同じ学年の人とかと集まって、自己分析みたいな。やったはやったんだけど、大人数で集まっちゃうといまいち本音にならなかった、悪いとこないよみたいな雰囲気になっちゃうと、むしろ悪いとこ言っでいかないと良いふうにならないのに、良いとこばかり出ちゃうから。同年代の人たちとは結構やったけど、いいとこ見つけてもらえるのはありがたいけど。

—もう少し踏み込んでもらいたかった？

うん。踏み込んだほうがいいのかなくて。

—あとは両親と話したりとか。

—どういった反応が両親から返ってきましたか？

両親からは、やっぱりきついことを一番言うのは両親なので。落ち込んだりもするけど。

—ただそれがやっぱり、自己分析の糧にはなった？

—なると思う。

—その自己分析がこういうふう役に立ったとかそういうことは何かありますか？

それこそ、割と会社によると思うんですけど、小学校とか中学校とかのときのことを聞いてくる会社もあって、前からしっかり思い出しおかないと、しどろもどろになったり、とかがあると思うから、そういうので自分の年表とか、ちっちゃいころから自分が大事にしていたことって何だろうってこととかがあって、とっさに答えやすくなるかなって思います。

説明会

—説明会についてなのですが、数ってどれくらい行きましたか？

企業だけだと、40くらいは行ったかな。業界を絞らなかつたせいで、行かなきゃいけないところが多くって。

—それは、最初に言ってくださった鉄道、銀行、広告の3つ以外にも行ったのですか？

説明会はちょっとでも、自分が面白いかもって思ったら、行ってみようかなっていう感じだったので。

—では結構気楽に行っていたのですか？

—そうそう。面白い話聞けるかもぐらいの感覚で。

自分がそれこそ、食品会社 A だとか、自分が普段食べているメーカーのとことか行って、それ作っている人とかいって面白くなってるぐらいの感覚で行っていたから、数は割と多いかな。

—そういう訪ねかたをして正解だったとか良かったとかはありますか？

それが結局、就職活動のゴールにつながったかと言えば全然つながらなくて、でも明らかに知識が増えたりだとか。例えば、これから広告の仕事をしていく上で、私が業界を絞らなかつたっていうのが、まず広告の人の OB 訪問してたら、本当にありとあらゆる人とこと仕事しなくちゃいけないから、どんな業界のこともある程度知っていたほうが良いよっていうふうに言われてたのがあって。だから、普通に知識が増えて良かったなっていうところはあります。

—では印象に残ったこととかはありますか？

印象に残ったのは、全体のイメージだけど、私は結局一個も出さなかつたんだけど、食品メーカーで、同じパンでも食品会社 B と食品会社 C とみたいなので会社によってカラーが全然違ったり、っていうのを。やっぱりあんまり自分の志望度が高くなかつたから冷静っていうか、ああ、食品会社 B ってすごい体育会系なんだとか、食品会社 C はちょっと違うんだとか。

—俯瞰して見ていたほうが楽しかったのですか？

—そう。内定者の人とか見てもそういう雰囲気がそれぞれあったりして、面白いなっていう。

—そうやって説明会に行くことで、会社の雰囲気とかより知れたんですか？

—と思います。

エントリーシート

—エントリーシートはどれくらい作りましたか？
多分、20~30、30 はいかないと思うんですけど。
—それは自分で考えて、多いと思いますか？それとも少ないと思いますか？
自分的には、多いかなって。
—それはどうして多いと思ったのでしょうか？
書く段階で、割と、特に広告とかだと1社あたり5枚くらいのをいろいろ書かなくちゃいけなかったり、あと真っ白の紙を渡されたり、あと1冊ノートを渡されて、20ページくらいの、これを埋めてきてくださいとかもあって、だから20~30 だけど、すごい時間がかかった。
結構エントリーシートがなかった。
—広告は独特なエントリーシートが結構あったみたいですけど、その内容について印象に残ったものとかについて教えていただけますか？
まず、一番印象に残ったのはそのノート1冊渡されて、これであなたのカタログを作ってきてください、って言われて、徹夜でやって。
ノートを切ってもいいのかなって思って、切っていったら、面接官にカタログ作ってくださいって言って、切り刻んだ人は初めて見ましたって言われて。ミスったって思ったのか。あとは、結構有名なことから知っているかもしれないけど、地図をテーマにちょっと良い話を書いてくださいとか。あと、今渋滞しているので、イライラしているドライバーにかけるとリラックスできる一言を、ラジオDJの一言を書いてくださいとか。そういうのが印象に残ったかな。
—やっぱりいかに自分のいいところをアピールできるかを考えながら書きました？
結局最後まで正解がわからなくて、あんまり。書いても、むしろ時間なくて、いいやこれ一発で出すしかないっていうのが通ったり、いろんな資料を図書館から借りてがんばって書いたやつに限って全然通らなかったりで、最後まで正解がわからなかった。
—では、割とすごいアピールするんだっていうよりは、その場の発想で？
そう、なのかなっていう気もしたかな。周りの、そういうのに出していた人とかも、例えば1000字書いて良いて言われたので、私が900字強書いてだめだったのに、時間なかったから300字で出しちゃったって言った人が通ってたりとか。そういうこともあって、じゃあやっぱりセンスなのかなって。
—20何個のエントリーシートの通過率ってどれくらいでしょうか？
広告は半分くらい落ちた。
—結構厳しい？
結構厳しい。銀行は落ちなかった。全部通った。鉄道も半分くらい落ちた。でもそんなに出さなかったんだけど。確か3個出して、2個通ったかな。
—では通過した数のほうが多い？
通過したほうが多かったかな。
—それは、自分が今まで準備してきたことがつながったとかは思いますか？
結構、エントリーシートって何が書いてあるかっていうよりも、人に伝わる簡潔な話し方をしているかがポイントです、みたいなことが参考書とかにどこにでも書いてあるんだけど、それが始めは全然わからなくて、それこそ周りの人もわからないから、同年代同士でみてもあんまり意味がなくて、何より自己PRって自分のことを知らない人が初めて読んで自分のことがわかるかということだから、私はOB訪問に行ったときに、OBの人に見てもらって、初めに見せた人に、これはどこにも通らないですね、って返されてっていうのを繰り返して。だから割と文章の読みやすさを気をつけたりしていたかな。
—では、簡潔に、理路整然としたような文章を心がけた？
うん、なるべく。
—それがつながった？
うん、そう思う。
—では、逆に簡潔に書きにくかった項目とかってありますか？特にそういった項目のときにどういった対処をしたのですか？
私はずっと演劇をやってたから、自己PRを書くときに具体的な成果を書いてください、例えば何点生徒の点数が上がりましたか？とか何で1位をとりましたとかを書くといわれてるけど、演劇とか芸術方面をやっていたせいで、数にできる成果、数値っていうものを自分はほとんどないなってずっと思って、それはすごい書きにくくて苦労した。けれど、その中でも例えば、なるべく自分が何人の団体の中で演劇を作ったのかとか、どれくらいの期間でやったのかとか、使える数字をなるべく出してやると伝わりやすいかな。
—客観的なデータを探した？
なるべく探すように。
—やっぱりいろいろ工夫があるんですね。
って言われた。持ってったときに。
—それは自分で気づいたとかではなくて、OB訪問のときに言われて？
そうそう。何かやってきたっていうのは伝わってくるんだけど何の絵も浮かばないねって言われて。
—じゃあ、そういうことを考えると、振り返ったときにOB訪問はすごい自分にとってプラスになった？
うん。そう思う。

試験

—では試験の対策を、事前にとったりはしましたか？
一応、さっきも言ったけど兄がいて、残ってた参考書があって、10月、秋くらいに1回、1冊本当に小中くらいの問題だから、さっと1回やってっていうくらいかな。
—あとはテスト前に確認する程度でしたか？
そうですね、だいたい。

面接

—では、面接で独特な体験、こんなこと聞いてくるんだというような。そういったことはありましたか？
金融関連の会社を、銀行を受けに行ったときに、銀行って割と経済学部とか、そういう割とまじめなところの人たちが多くて、私はずっと演劇をやってきてっていうのを言っていたので、やっぱりそっちの人には役者を目指して夢破れてこっちに逃げてきたいんでしょみたいな、現実逃避だよ、それってみたいなことを言われたりっていう圧迫面接とかもあったりしました。もう帰りたいかった。
—面接を受けてこうしておけば良かったとか後悔したこととかってありますか？
面接は意外と後悔することは少なく、もう面接まできちゃうと、自分が例えば金融でも演劇のことを話して、すごいいいねって言うところもあれば、広告でも演劇のことを話しても、そうなんだで終わっちゃうところもあって、面接まできちゃうと相性だから、自分の話したいことをちゃんと伝えればいいのか。あんまり面接でこうしとけば良かったと思うことはそんなになかった。
—では結構割り切って、相性がいいのならガンガンいこうみたいな？
そう。相性がよければ、自分のまま話したら大丈夫なはずだし、相性が悪ければ、どんなに頑張っても無理だしって思う。
—面接がうまくいかなかったりすると人によっては極端な例だけど鬱的な気分になったりすることもあるらしいですが、そういうのはやっぱり不安だとか引きずったりだとかはありましたか？
あんまりなくて、それこそ始めは自分がやってきたこととかって数にならないとか、誰かのためになったとかじゃないとか思ってたけど、もう面接辺りまできちゃうと割と私は割り切れて合合わなかったらもう次だ次、みたいな。の数ほどあるんだから、みたいな。結構ポジティブに。
—なんかそこに行くときはそこで自分が頑張ってる自分のことをちゃんと話せばそれでいいやみたいな。
—すごい切り替えがうまくできた？
切り替えは割と速い。
—中には切り替えとかうまくできなくて引きずる人とかもいますけど、自分と対比したときにどういったように見えますか？
やっぱり、周りの友達とかでも上手くいかなかったから次の日の面接をドタキャンしちゃったという人もいて、私的にはすごくもったいないなっていう。その順番が逆だったら、こっちの人がすごく上手く行って、で、もうひとつも受けられたかもしれないのを、せっかくエントリーシートを書いたんだから、割り切って、初めてその人と会うんだからっていう気持ちで受ければいいのか。気分下がっちゃって行かないっていうのはちょっともったいないな。
—面接の準備って何かされたと思うんですけど、例えばよく聴かれる質問をあらかじめ書いておいたりとか、友達や先輩と模擬面接とかしたりとか、何かありますか？
それも大学で、面接体験っていう、生徒同士で面接官をやってみたいな。それを交代するみたいな。セミナーが1回だけあって、それに1回だけ行ってっていうくらいかな。
—特に深くやっていたわけでもなく？
うん。ノートとかに用意すると、それこそそれを暗記していっちゃうとよくないみたいなのが、確かになって思ったから、そんなに。
—グループ面接とか、集団面接とかってありましたか？
グループ面接もありました。
—それは何か課題を与えられて役割分担をして解決をしようみたいな形式ですか？
グループディスカッションもありました。例えば、この商品売るためにはどうすればいいかこのグループでやってくださっていうのもあったし、7人くらいで始めに仲良くなってくださいって言われて、仲良くなってきたって思ってきたら、いきなりカードを配られて、自分の通さなければならぬ企画が書いてあって、この企画を通せば1000万円もらえるので絶対に自分の企画だけを通してください、じゃあ始めてください、みたいな。争わせるみたいなタイプもあったりした。割とグループディスカッションは多かった。
—グループディスカッションと集団面接と個人面接、どれが一番気楽にできましたか？
個人面接。
—それはどうして？
向こうが人数多い場合もあるけど、自分が言いたいことを頑張ればちゃんとできるけど、グループ面接とかグループディスカッションとか、周りの人の相性があつたりして、例えば、私はそんなにすごい人にあたったことはなかったけど、グループ面接で隣の人があまりにすごい経歴、東大でTOEIC900点でとかでもう心折れちゃうとかも周りにいたし、それこそグループディスカッションとかはもう運。
—不確定要素が多い？
そうそう。自分がどんなに準備していても、すごく自己中心的な人がグループにいちゃったら多分全員で落ちちゃうっていう。割とその2つは運に左右されちゃう気がして、個人面接が一番安定しているかなって。
当たり外れで、その会社へのチャンスがそこに任せられるのはすごい怖いって。それこそ、緊張しちゃってグループディ

スカッションのときに何にも話せなかったっていう人も同じグループにいたこともあったし、やっぱりそういうので決まっちゃうのはもったいないなって。

内定要因

—合格について、内々定がとれた、主な要因として何が挙げられますか？

私は最終的に内々定は2つ出て、どっちの会社も一応フィードバックは全部の面接官からのフィードバックは最後にもらって、それを言っていくと、広告の方は今までやってきた演劇とか、何かを作るっていうことに対して前向きだし、目の前にあることに対しては努力できそうっていう。割と頑固そうだけど、めげなさそう。やっぱり広告ってつらい、結構大変って言われてる仕事だからまず作ることを楽しかって思えることっていうのとめげなさそう、あと目の前のことにいろいろ興味をもってやれそうっていうのを言われて。銀行の方は、私は割と演劇の方で声をずっと出してきたり、かつぜつとかをやってきたりしたから、お客さんに対して印象が良さそう。あと大きな声で話すことができるとか笑顔で話すことができるとかが銀行の方のフィードバック。

—逆に、ここはもうちょっとこうの方がよかったよっていうようなフィードバックとかありましたか？

ありました、ありました。やっぱりそれは、みんなそうだって言われたけど、その会社に自分が入ることによって、その会社に私はどんな利益をもたらすことができるか、だから私を探ってくれたらあなたの会社にこないこととしてあげられますよってことを伝えるのが志望動機であって私はあなたの会社に入ってこれが見たいんでって伝えるだけじゃ志望動機ではないですよっていうのは。

これをいかして頑張りたいていうのは誰にでもできて、私はこれができるから御社に入れば御社のこんな仕事を成長させることができますっていう、会社の内容自体っていうのはもっと具体的にイメージできるともったいいねって言われた。

—辞退したときはどうでしたか？

1時間半説教された。裏切りですよ、みたいな。それって？僕たちのことを裏切ったとは思わないんですか？みたいな感じで1時間半。

—1時間半の説教を今振り替えて、どういった意味がそこにあったと思いますか？

それを通して向こうが何をしたかったというのはわからないけど、それを話している過程で、そのときって私すごく悩んでいて、銀行と広告ってある種間逆だしいいところも悪いところもそれぞれあってでも、広告に行くって決めて、じゃあ銀行の方にお詫びして、謝って話しているうちに、こっちの会社に自分がこんなに行きたいんだっていうのを再確認できたかな。こんなに、1時間半も、割と引き止めてくれて、もう1回考え直してみない？とかも言ってくれるところで、引き止めてもらってても、でも私こっちの会社でやりたいことがあるんだっていうのを改めて確認できたなって。

始めにすごい、裏切ったでしょみたいなことになって、で誰々さんもずっと付いてくれてそれに申し訳ないと思わないの？もうちょっと話してみない？みたいな感じになって、でも断ったら、意思が固いなら取り消しますねみたいな。

—お断りするときはそのままより行きたい方に内定が出たのでって言いましたか？

うん、それは正直に。多分そういうデータは会社も必要で、会社名とか自分に内定出した人がどういうところに逃げていっちゃう、取られちゃうデータを欲しいのか、すごい会社名とか、そっちのどこに惹かれたとかも聴かれるから、うそついていたら絞められる、のかなって。

—振り返ってみて、この選択っていうのは満足できた？

うん。今は満足している。そのときは本当にどうしようって思ってたけど。

就活への不安

—この就職活動について、どのようなことに不安を覚えましたか？

情報が多すぎるのが不安だった。ネットでも、それこそみんなの就職日記っていうサイトがあって、私はあんまり好きじゃなくてほとんど見なかったけど、それ以外にもマイナビとかリクナビとか登録させられるものがたくさんあって、でいくらでも上にその就職活動を終えた先輩がいて、うわさとかどっから出てきたかわからない情報がすごい多くて何を信じて行動すればいいのかなっていうのが一番困った。

—情報量が多すぎて、その重要性がうまく比較できなかった？

うん、かな。

—それは、意識して見ないようにしたんですか？

特にそのみんなの就職活動とかは、一緒に受けていた人たちが、今日受けて今日連絡来ましたとか、先週受けたけどまだこない、そういう状況の人はいますか？とか。そういう割と試験内容を公開していたり、あとグループディスカッションの内容を言っちゃう人とかもいて、それは不平等になるし、もしかして嘘を書いている人もいるかもしれないし。信憑性にかけるし、無駄に不安になる要素かなって思って意識して見ないようにした。

転機

—では、この就職活動してるときにターニングポイントになったようなことってありましたか？
—本当に初期だけど、初めてOB訪問の相手に、自分が初めて書いた自己PRを見せて、こんなじゃ全然だめって返されたのが、すごい意識が高まった、高いほうじゃないんだと思うけど、特に私文系だったし、文章を書くのが苦手って思ってたはずなのに、これじゃ全然お話しにならないんだっていうのを知れていい機会だったかなとは思った。—早い段階に、そういった現実を見してもらえたのが？
うん、そうそう。良かったなって。初対面の人に残酷に切り捨ててもらってよかったなって。

総評

—就職活動を振り返ってみて、どうでしたか？大変だなとかつらかったなとか、そういったことがいろいろあると思うんですけども。
辛いと言えば辛い。けど、何より睡眠時間が、エントリーシート書くために睡眠時間が減るのが辛いけど。寝てないと気分が沈んでいくし、気持がどんどん下がっていくし。でも、必要だったかなとは。何もこんなあに時間をかけてやることでも、こんな大掛かりにやることでもないなどは未だに思っではいるけど、それこそ自分が今まで何頑張ってきたとか、たぶんいままでもあまりそんなに考えたことがなくて。でもよくよく考えると、それなりにやってたことが違くて、何を大切に思っていたかとか、どういう人が周りにいてくれたとか、っていうのを考え直せたっていうのが良かったのかなっていうのは思う。
—辛いけど中にはすごい良かったこととかも？
うん。それこそOB訪問とかも私が普通に大学生していたら絶対話を聞けないような人とかと話せたのが普通に面白かったっていう。

自己採点

—では、0~100点の間で自分の就職活動を自己採点すると何点でしょうか？
68点ぐらいじゃないかな。
—その68点ってどういう内訳でしょうか？
最終的に、まだ働いてないからわからないけど、いいなって思えたところで働けることになったけど、始めに、全然それこそ有名どころではないし、まあでも有名どころである必要はないかなとは思っているけど、始めに自分がここに行きたいって思ったようなところではないし、あとは、私は本当にあまり絞らないでやっていたけど、絞れば違ったのかなって思うこともたくさんあったし、絞って、たとえばシステムエンジニアだけに絞ってれば、システムエンジニアの会社ならどこでも比較できるし、どんなことを仕事でやるのか知っていますっていう人と会うと、やっぱりその人には敵わないなって思ったし。絞れば、もっとちゃんと考えてもっと早めに絞ってもよかったなって思っているところがあって、結構それかな。
—プラスの要素で一番大きかったのって何ですか？
切り替えが速い。あとは墓穴掘りそうって思って、あまりやったことに対して嘘はつかないでもいいかなって。
—誇張もあまりせず？
そうそう。人の話、目を引くようなすごい話はできなかったけど、嘘つかなくてよかったなって。
—ではもう一度出発点に立ったら、もっと早くの時期に絞っていく？
かな。でもうまくできる自信はないけど。でも、そうしたほうがいいんだろうなっていうのは思う。

アドバイス

—では最後に、これから就職活動を迎える私たちに何かアドバイスをお願いします。
始めに固定観念を持って業種を決めないのはいいかとは。たとえば、絶対銀行と合っていると思っても、食品とか見てみたらそっちのほうが合っているかもしれないし、だから始めは本当にいろんなの聞いてみてもいいのかなっていうのと、あと切り替えの速さは本当にいるかなっていう。それこそ1日に3個くらい面接あったりとかあるから、もうそれが終わったら、0からじゃないけど、次の面接に疲労を持っていかないっていうのは必要な。あとは自分が何ががんばったとか何が好きかとか、そういうことがちゃんと自分で話せればいいのかとは思っています。
—はい、ありがとうございました。
—ちょっと前の質問に戻っちゃうんですけど、私はあまり普段ニュースとか新聞とか意識して見ていないんですけど、それで就活のために日経とか意識して読むようにしたとか、そういうことってありますか？
私は意識して、12月から日経電子モバイル会員みたいな。日経じゃないとやっぱりためて、まあでも結局私はニュース内容とかを1回も聞かれなかったんだけど、普通に新聞を読むのって大切だなって思いました。
—ありがとうございます。

—ではインタビューを終わりにさせていただきます。
—今日はわざわざありがとうございました。

インタビュー記事7

●現在の状況

—まず現状についてお聞きます。現在の就活の状況はどうなっていますか。内定辞退も含めて、全て終了しておりますか。

—決まったところは第一志望でしょうか。

はい、第一志望です。

—どのような業界を、いくつぐらい受けましたか。

アパレル業界とアミューズメント業界を中心に、ES（エントリーシート）の段階で7つ受けました。

—そのような業界を受けようと思ったのはいつごろでしたか。またその理由は何ですか。

決めたのは、私が就活を意識し始めた10月ごろです。さすがに考えないといけないと思って。自分の興味分野が社会学なので、はじめは公務員とすごく迷っていました。ただ、ゼミで区役所や都庁などいろいろ行く中で、最前線で活動できる仕事は一部で事務仕事がほとんどになると知り、もう少し動けるような仕事がしたいと考えました。また勉強が大変そうだと試験時期が遅いということもあり、一般職で考えることにしました。アパレルとアミューズメントに決めたのは、ただ単にその業界が好きだったのと、バイトで接客業をやっていたのでいいことも悪いことも楽しめるかなと思ったからです。

—志望する会社を決めるにあたって、重視したことはなんですか。

一番重視したのは仕事内容です。その会社に入ってやりたいことがあるかどうかで決めました。

—先ほどのお話では就活を意識し始めたのが10月ごろとのことでしたが、その時期は今から考えて適当だったと思えますか。

私の業界では適当だと思います。金融や編集などもう少し大変そうなところに行くのであれば、インターンやOB訪問を夏からやってもいいんじゃないかと考えていたんですが、アパレルはそうでもなさそうですね。

●準備段階

○自己分析

—では次に就活の準備段階についてお聞きます。まずは自己分析についてですが、いつごろ、どのような方法でされましたか。

12月以降の、ESを書く直前にやりました。ESでは長所や短所、頑張った経験などいろいろと聞かれるんですが、自己分析をしないと一文も書けないので。方法は、マイナビさんの自己発見ワークシートという物をプリントアウトして使用しました。

—自己分析やESで苦労したこと、埋めるのが大変だった項目などはありますか。

自分の長所・短所・頑張ったことなどはどこのESでも聞かれるので書き回せるんですけど、それとは違う質問もあってそれが大変でした。例えば「自分のキャッチコピーを考えなさい」とか。あとは、性格を裏まで見るようなひねった質問・ネガティブな質問に答えるのも大変でしたね。「一番嫌いな人はだれか、その人とどう接するか」という感じでした。

○業界研究

—業界研究はされましたか。もう公務員はやめようと思った後は、アパレル・アミューズメント一直線というような形でしたか。

はい。一応レストランやホテルなど広く接客ができる仕事で考えて、あとはもう決めた業界でしぼって他社と比べたりしました。

—その考えたり比べる段階というのは、だいたいいつごろでしたか。

10月だと思います。

—そういう時期になると、就活講座がたくさん開いているらしいのですが、そういうのに事前に行ったりはされていませんか。

早稲田の国際会議場でやっている、就活全体の講座には10月ごろに行きました。そこで就活ガイドブックみたいなものをもらい、大体の流れを知りました。あとはキャリアセンターのエントリーシート対策講座に行ったんですが、とても混んでいたのが資料だけもらって帰りました。他にも講座はやってたと思うんですけど、同じような状態だったら入れないだろうと思いきませんでした。—業界研究セミナーなど、いろいろな企業を招いてそれぞれが企業紹介をするというイベントに行かれたりはしませんでしたか。

行かなきゃとは思っていたんですが、気が付いたら日にちが終わっていました。

○試験・資格対策

—志望した業種で特に必要な資格や勉強というのはありましたか。

資格は必要ありませんでした。ただ、その会社に入るために、その業界で働くために努力をしたということを見せる必要があって、そのアピールになると思い、カラーコーディネーターの資格を12月ごろに受験してとりました。でも特に必要ではありませんでした。

—面接でその資格について触れられたりといった手ごたえは、何もありませんでしたか。

なかったですね。それよりも英検やTOEICの方が注目されました。こんなに英語ができるのになんでこんなところで働くの。

—一般常識などの筆記試験はありましたか。

表があってすでにある情報から空欄を埋めたりとか、そういったウェブテストや、算数や数学、漢字などの筆記試験はありました。

— その対策は、いつごろどうやってされましたか。

はじめは、私は大学一年の時に塾講師をやっていたので、大丈夫だろうとたかをくくっていたんです。ただ、一社受けて意外とやばいなど思い、そのあとはウェブの対策サイトで数学の公式を確認したりはしました。対策本も買ったのですが、使いませんでした。あとは接客業なので、お客様など人と会話できるかを見ているのか、時事問題が多かったんです。そういう形式の試験では、前日などは必ず新聞を読むようにしたり、原発など最近の話題については図書館で勉強して頭に入れておきました。— 新聞は普段から読まれていますか。はい。ただ当日は時間がなくて朝刊は読んで行けなかったの、毎回スマホで YAHOO ニュースを見たりしていました。

●実践段階（12月以降）

○説明会

— 説明会に行ったのは、実際に受けた7社のみですか。

あと1社行きました。

— 説明会で面白かったエピソードなどはありますか。

向こうも PR しようと必死なので、泣かせる系の DVD をつくって放映したりするんです。私の言ったアパレル系だと、成人式の娘と父親が着物でもめて、そこを会社のスタッフがうまくとりなして最後は号泣、というようなものを。それがあまりにも滑稽だったところが1社あって、そこは不安になって志望からはずしました。ちょっとやりすぎていましたね。

— 説明会は、企業側が説明する形式のものがすべてでしたか。

説明会が選考になっているようなパターンが結構多かったです。会社の経営方針など1項目説明するごとにテーブルで固まって、そこに1人社員が入ってその人に質問する、という座談会のようなものがありました。そのあと数人が呼ばれてご飯をそのまま食べに行き、「もうエントリーシートは結構です、次は二次面接です」と言われたりもしましたね。

— そういう話し合いのようなものがあるというのは、説明会に行ってから知りましたか。

いや、説明会のプログラムにそのようなことが書いてあって、身構えながら行きました。

— 何かそのための準備はされましたか。

しませんでした。周りの子は何を質問しようとか準備していたようですが、どうせそういうことを企業が説明するんでしょうかと思って、それなら寝ておこうと思いついて準備はしませんでした。

— それで困ったことはありませんでしたか。

説明会の場で自己紹介シートを書くように言われたときは困りました。その場でパンフレットを必死に見て、そこから書き写したりしました。下調べはしておくに越したことはないですね。

— その場でシートを書かされることもあるんですね。

はい、半分くらいはそうだったかと思います。説明会に行くにたいい、今日の社員の態度はどうでしたかとか聞くアンケートがあるんです。そういうのはアピールも兼ねているとういのか、自由欄を白紙で出すと選考に関わるかなと思うので、みんないろいろ書き込むんです。そのアンケート用紙の中で、自己 PR やこれからの選考の意気込みを聞いてくれるところはありました。なので準備はしておいた方がいいですね。

— ちなみに先輩は、そのアンケートの自由欄は書き込みましたか。

書きまくります。例えば「社員さんの笑顔が素敵だった」とか、「アットホームな社員を大切に社風を感じました」などと書きました。事前に準備したりはせずに、その場で考えて書きました。

— そういう時は、やっぱり会社を持ち上げるようなことを書くんですか。それとも批判も書きますか。

説明が足りなかったということについて、苦言を呈したりはしました。もちろんオブラートにつつんで、「次回詳しくお聞きしたいなと思います」という感じで、積極性を見せる意味でも、突っ込む感じで書きました。

— 説明会で面白かった人などはいましたか。

説明会が終わった後に、電話番号交換しようとか声をかけてくるような出会い厨はいました。こっちが疲れてしまうので、そういうのはやめてほしいですね。

○エントリーシート

— エントリーシートの形式はどのようなものでしたか。

私は全て、説明会に行った日にシートをもらえるという形式でした。あとは当日書かせるものですね。

— 通過率はどれくらいでしたか。

全部通りました。

— 下書きを別紙にしてあとから本書きするんですね。

わたしは何枚かコピーをとってそれに下書きしたあと、消しました。枠に収まりきらなかったら意味がないので。

— 何か面白い質問はありましたか。

エントリーシートで、先ほど言った以外の面白いことは特になかったです。無難に志望動機や自分が会社に入ってやりたいこと、あとは5年後のプランとか嫌なことがあったときに何をしますかとかですね。

○試験

— 試験については先ほどもお聞きしましたよね。ウェブ上の対策を少しやって、あとは塾講師の経験で何とかだったと。そこまで難しくなかったんです。あとは選考にもあんまり関係なかったと思います。全問説き終わらなかったの、多分終わらない前提で出されていると思います。

— 試験段階でひっかかって落ちたということもありませんでしたか。

ないですね。

○面接

— 次に面接についてお聞きします。形態が個人・グループ・ディスカッションとあると思うのですが、どれを経験されましたか。

全て経験しました。

— 事前に不安だったことはありますか。

どちらかというと緊張しないタイプなので、あがってしゃべれないだろうなということは考えませんでした。ただ、志望動機や自己 PR を考えていくんですけど、それ以上のことを聞かれたらどうしようとは思いました。

— 実際に聞かれて困った質問はありましたか。
恋愛について、「好きな人はいますか」という質問が困りました。特に好きな方もお付き合いしている方もいないので、好きなジャニーズアイドルの方について話しました。

— それはジャニー の人ということは伏せて、現実的な恋愛に見せかけて話したんですか。
はい。基本的に就活の面接で、「いない」とか質問が終わるようなことを言ってしまうと、向こうが他の質問を用意してくれていない限り終わってしまうじゃないですか。アピールも何もできないので、そうやって「いる」と答えました。その後の質問にも付き合ったつもりで答えました。

— ではそのような「いません」と言いたくなるような質問でも、なるべく答えた方がいいということでしょうか。
私はそう思っています。ただ嘘をついておどおどしちゃったらおしまいだと思うので、嘘はつかない範囲で。でも「社会に不満を持っているか」とか「(嘘の待遇を言って)給料がすごく安くても働くか」とか、そういった現実的なちよつとまずい感じの質問にはいいえと答えると思います。

— 集団面接で、この人のこういう発言に焦ったなどといったことはありましたか。
アパレル系だったので、洋服の専門系の学校の子がいて、自分でデザインした服の写真を出して説明しだしたりしたときは焦りました。

— そういう時も、「私も服に関してこういうことが」などと無理に言ったわけではなくて、あらかじめ考えていったことで自分をアピールしましたか。
はい。職種は別にデザイン系ではなく接客系だったので、ゼミでいろんな職種の方と話していて幅広い年代層の方とお話できます、といった形でうまくアピールしていました。

— グループディスカッションでは、役割を決めたりしましたか。
会社によっては司会・タイムキーパー・書記を決めるように言われたりするんですけど、私の受けたところでは言われなくて。課題が与えられて、学生から「じゃあ誰が司会をやりますか」などと決めなきゃいけない方式のものが多かったです。ただ決めなくてもよくて、きっちり役割をきめたのは1回くらいでした。役割はなかったんですが、私は人の意見を聞いてフィードバックしていました。Aさんの意見はこうでBさんはこういう意見で、二人のこういう点は似てるよねみたいに。要は人の意見を聞いてまとめられて、それに乘せて自分の意見も言えるというのをアピールしたかったの。それが本来なら議長になるのかもしれないんですけど、役割を決めなくていい中で「議長やります！」なんて言ったら和を壊すじゃないですか。なのでさりげなく、例えばタイムキーパーなら「15分たったのでいったんまとめると」とか、書記なら書いているふりをしながら「なににさんはこういう意見でよかったですよね」といった感じでうまくやりました。

— ふりをしながら？
書き終わってるんですよ。でも自分でちゃんとまとめるんだなということを見せるために、そういうふりをしました。そしてその上にのせて私はこう思いますみたいにアピールする。

— ディスカッションのテーマはもう決まっているんですか。
はい、向こうが決めてきます。クイズ形式のものもあれば、達成型のグループワークもありました。あとは「海を知らない人に海を伝えるにはどうするか」とか、他にも「新事業に一番大切なことは何か」みたいにビジネス的なことを考えさせたりするものもありました。

— 職種に関係なくいろんな質問があるんですね。
あまり職種に関係ないと思います。要はどれだけ人と関われるか、意見を出せるかだと思います。

— 面接対策として、事前に準備していたことはありますか。
ESに書いたことの内容は覚えて行きました。違うことを言ってしまったらまずいので。あとは良く聞かれそうなことをノートにまとめておいたり、笑顔を絶やさないと所作に関して気を付けることを書きだしておいて頭にたたきこんだり。

— 面接を受けた後の反省はされましたか。
しました。一次面接は志望動機・自己PR・好きなことを聞くぐらいで、要は人としゃべれるかどうかを見てるだけなんで、どうせまた大丈夫だろうとかたかをくくっていたんです。そうしたら「働くということについてどう思う」とか聞かれたりして、そうやって気を抜いて受けるのはよくないなと反省しました。あとは、失礼な口調になっていなかったとか。あと、「御社」と言うのが難しく「(会社名)さん」と言っちゃって帰りの電車で「私のバカ!」とか一人で言ったりしましたね。

— そういうことは振り返って思い出すだけでいいですか。それとも書いておいたりしましたか。
ノートに書きました。何日の面接で聞かれたことというようにメモしました。同じようなことを本当に聞かれるので、聞かれて答えたことを他社でも使えるようにしたり、プラスももっといいことを言えるようにということでメモはとりました。

— それは役に立ちましたか。
立ちました。

●合格段階
○内々定がとれた理由

— 内々定が取れた理由、自分のここがよかったなという点はありますか。
あります。面接後によかったところと悪かったところをフィードバックしてくれる会社があったんです。あとはESのここがよかったから君は通ったんだとか言われたりしました。言ってくれなくても聞いたら面白いと思うんで、ぜひ聞くといいと思います。そういう機会があって、まず人当たりがよくて笑顔がいい、人と接する仕事なのでそういうところが態度で出せていてよかったと言われました。あとは理論づけて話せていること、いい意味で個性的なところ。

— あとはESでよかった点もお聞きしたいです。
ESについては、まず文字が丁寧に書かれていたと言われました。あとは、エントリーシートの形式が自由なときにカラフルにしたりする人がいるんですけど、その中で黒の文びっしりだったので、真面目で社会のたがが外れないように生きているという性格が感じられたということ。あとは勉強を頑張ってますということを書いた点ですね。大学で一番頑張ったことに勉強をおしてくる学生って今1割もいないらしくって。要は会社に入ったら、プライベートも大事だけどやっぱり仕事を一番頑張ってもらわないとだめじゃないですか。なので学生として学業をおしているところが非常に

好印象だったと言われました。

○内々定における決断

— 第一志望に受かったとのことだったので、そこが受かってじゃあここにしようとするなり決まった形でしたか。そういうこともなかったです。5社内定をもらって、第一志望の会社の内定が出るのが一番最後だったんです。それまでに他の内定の締切がきてしまって切るしかなかったり。一番最初に出た内定は、他にまだ1つも内定が出ていない中で切らなければいけなくて、とても不安に思いました。

○内定辞退

— 辞退における不安はありましたか。

ありました。最終面接に行くよりも内々定を辞退する方が私は心苦しかったです。私はいっぱい受ける気力もないし、いまいちというところをおさえ受けても結局態度に出ちゃうと思ったので、はじめから7社に絞ったんです。なので本当に魅力的だと思うところばかりで、しかも自分の選考にお金と時間がかかっているんですよ。それなのに断らないといけないので大変でした。

— 辞退の内容については、正直に「他のところで決まったので」と言いましたか。

はい。「他の方が給料がよかった」とも言いました。そうしたら呼び出されて、「給料あげるから」と言われて驚いたんですけど、やっぱり給料と仕事内容だけじゃなくて人っていうのもすごく大事だと思っていたので、そういうことをお伝えしました。他にもお食事に連れて行ってもらったあとに断ったりしたのも、申し訳なく思いましたね。

— そのお食事というのは、面接が終わってこのあとちょっと行かないかというような形でしょうか。

そうですね。最終面接がもうほとんど決定であるとは意思確認、だったりするので、その前にご飯に行ったりとか。最終面接の一手手前の面接のあとに行ったりとしました。

— ご飯に行ったその場で、選考めいたことはありましたか。

リクレーターとって、相談に乗ってくれる人が会社によってつく場合があるんですけど、そのリクレーターさんとの時は、面接っぽいことを食事の場でしたりはしました。でも人を知ってもらうようなお食事会の場では、試験のようなものはありませんでした。ペーパーナプキンに「内々定」って書いて渡されるというような、面白いからみをされたりはしました。

— すこしずれるのですが、そのリクレーターというのはこちらで会社に申し込むのですか。

勝手に会社側がつけます。つける会社もあるし、つけない会社もあります。

●総合評価

○不安だったこと

— 就活そのものが始まる前の不安はありましたか。

不安だらけでした。自分のような人間が受かると思っていないので、6月の時点でインターンをやっている子がゼミにいて遅れているのかなど思ったりもしました。ただインターンは選考のプラスにもあまりならなくて、アピールするための話のネタなので、自分がいいなと思っている会社がやっていなかったので行きませんでした。

— インターンについては、自分の興味があるところがやっていなければ行かなくていいという感じでしょうか。

いいと思います。ただインターンを受けるための面接で、面接の練習ができるかなとは思いました。お金払って学校に通って練習をしている人が身近にいて、自分は練習しなくて大丈夫のかなど思っていたので。

— 振り返ってみると、面接の練習はやっておいた方がよかったと思いますか。緊張するタイプの人とか、面接でたくさん落ちてしまったような人なら、それは練習が足りてなかったんだろうと思うんですけど。私はほとんどん拍子で行ってしまったので。それに7社も受けていたら、たいてい五次面接ぐらいまでで、合計35回も面接を受けるんですよ。やり放題なわけです。あとは言い方が悪いですが、一番最初に踏み台にできるどころ、志望順位が低いところで日程が早いところを1つつくっておく。最終面接などはいい部屋に通されたりと雰囲気も違って、やっぱりとても緊張するので、そのために志望度の低いところで一回練習しておくのがよかったと思います。私はそうして、そこで一番最初の内々定をいただきました。

— その1社目は初めから、面接の練習になればというつもりでとったということでしょうか。

そうですね。あともう1社もそうでした。

— その練習量というのは十分だったと、振り返って思いますか。

そうですね、その2社の一次面接を受けたらそのあとの本命に近い5社も一次面接があって、まずもう7回できるんですよ。そこまでやったらさすがにいいだろうってなるとも思います。でも初めに2社やっておいてよかったなと思いました。ちょっと気を抜いてというか、こんなもんなんだなというのを知ることができてよかった。それ以上はお金ももったいないし、それよりは本命のESなどほかの会社に本気で時間をかけた方がいいと思います。

○転機となる出来ごと・印象的だったこと

— では就活をする中で、転機になったこと・印象的だった出来事はありましたか。

先ほども申し上げたように、面接の最後にフィードバックがあるんですけど、そこで悪いところを指摘されたことでしょうか。私が言われたのは、年の割に元気がないということでした。自分としては丁寧に失礼のないようにしていたんですけど、それが向こうからすれば積極性が見られないという方向に取られてしまうんだなということに気がついて、そこで返事は元気よくするようにしようなどと考え直しました。あとはゼミの子にも元気がないって言われたことを相談して、そこで「もっと会社に入りたい気持ち、ここが好きなんです」というの伝えて積極性を言葉に乗せられたらいいんじゃないか」と言われて、そこでも考え直しましたね。

— 今のことについて、やっぱり周りに相談をしてよかったなと思いますか。はい、そう思います。私が入っているサークルの方では就活が結構デリケートな話題で、どちらかというところゼミのほうが自分の就活からめないで聞いてくれるような友人が多かったので、私はゼミの子や先輩に相談をしていました。— 家族とはそういった話はしましたか。心配するだろうから、話してはいました。愚痴を聞いてもらったり。ただ、私の父は早稲田に行けばどこでも行けるだろうと思っていたタイプだったんです。みなさんの親御さんもそうだと思うんですけど、早稲田だからといって必ず決まるわけじゃないとか、そういうことをわかってくれないと思うんですよ。なのでどちらかというところ、早稲田生でも就活は厳しいという現在の状況を知ってくれているゼミの友達とかのほうが、言いやすいですよ。

○出会った印象的な人

— 印象的な人は、先ほどのお話のほかにはいらっしゃいましたか。

第一志望の人事の方かな。ああこうなりたいたいと思うような、魅力的な人に出会えました。話を聞くのも上手だし、話の振り方もうまいし、だれから見ても品のいい人というか、自分のお手本にしたいと思うような人でした。美人とイケメンだったんですけど。

— そういのはやっぱり選ばれているんですよね。

ですよね。面白い話をこちらにも歩みよりやすくしゃべってくれたり、そういう意味で人間的に魅力的だなという人に会って、余計に志望度が上がったりました。

— 尊敬できる人たちが会社に勤めているのを見て、さらに志望度が上がったということでしょうか。

そうですね。いい子を増やしたいと思っているのが、採用活動にも表れているのを感じたといいますか。だれが見ても好きになるような人を人事に配置して学生の一番最初の窓口にいるということは、いい学生が憧れて入ってくるかもしれない、いい学生に来てもらいたくて必死なところを見せてくれているんだと思うんです。他にも、学生って本当に緊張しているんですよ、うまくしゃべれないような子だとせっかく来てもらったのに落とすしかないじゃないですか。そういう子に、面接の前にもう少しリクルーターさんとしゃべらせてあげるとか、要はありのままの学生を見てあげようっていう努力が選考に出てる。その会社を好きになって入りたいと思わせるような努力をしているような会社は、やっぱりいいんじゃないかと思います。

— やっぱり一番重要視したのが、そういった人間性や社会性といったものなんでしょうか。

そうですね。どんなにいいお給料で楽しい仕事でも、性格の悪い人の中で続けていけるわけじゃないじゃないですか。就活はそこで働いて楽しいと思えてこそ成功だという言葉もありますし、そういう意味で人間というのもとても大事ななと思いました。初めは就活サイトや資料を見て会社を考えるとと思うけど、選考を経るごとにいろんな人としゃべれて内面のことでも知れるようになるので、そこでも選ぶことができるんじゃないでしょうか。

○自己採点 (100 点満点)

— では、先輩の就活全体に自分で点をつけるとしたら、100 点満点中何点でしょうか。

そうだね…5 点。

— マイナス 95 点の理由をお聞きしてもよろしいですか。

なんだろう、成果はよかったと思います。結局どこにも祈られなかったの。また就活を通してノートをまとめたり一生懸命頑張ったんですけど、それでもフルで 5 点ですね。そんなの当然というか、みんながすることだろうと思うので。マイナス 95 点は、もうちょっとやれよというような点で。

— それは受けた数という意味ですか、それとも事前準備についてでしょうか。どちらもですね。時間をかけていろんな業界を見るという努力を一切しなかったんですよ。合同説明会や企業説明会も行かず、そういうところはよくさぼったなと思って。もっといろんなことをやった方が成長する場面もあったかもしれないのに、最初から意味がないと決めつけて行かなかったところ、自分でも悪いところだと思っているんですけど、結局そこが変わらなかったなと思いました。その点でマイナス 95 点ですね。あとは授業がおろそかになって成績も落ちたし。

— その点についてお聞きしたいのですが、就活のために 3 年の後期にとる授業を少なくしといたほうがよかったなどと思うことはありますか。

やった方がいいかもしれないですね。

— 就活中に授業は負担になりましたか？

私は大学に勉強をしに来ているので、むしろ就活の方が邪魔だったかと思います。でも私はゼミの発表のために自分の興味分野の授業をとらないといけなくて、減らしようがなかったです。それに、就活が始まるのは 12 月でもうテスト期間になるぐらいなので、それなら単位を取っておいたほうがいかなと考えました。ただ説明会は申し込みば全員行けるものではなくて、抽選で自分の好きな時間に行けないので、やっぱり少なくしておいたほうがいかなと思いました。

— 結果的に第一志望のところに内定を頂いたわけですが、それを踏まえても 5 点ということによろしいですか。そうですね…じゃあ 50 点で。いい人事の人に会えたところで 10 点。入社して後悔はしないところを探せたというところで 20 点。好きなどころに入れてもらうための努力をして、それが実ったということで 15 点。それに先ほどの 5 点で、50 点で。

○もう一度出発点に立ったら

— もう一度出発点に立ったらとか、こういうことをやっておけばよかったということはありますか。

もっと幅広い視点を持って、説明会に通うなどの努力を怠らずに、最善の道を探す努力をすべきでした。

○後輩へのアドバイス

— 最後に後輩にアドバイスをお願いします。

笑顔で頑張ってください。笑顔が一番大事です。あとは 1 社 1 社本気でやっつけていけば大丈夫だと思います。いい加減にやっていたら 1 社も受からないので。

インタビュー記事 8

現在の状況について

就活の状況

— まず現在の状況についてお話を伺います。いま就活はもう終わっている状態…？

そうだね。もうすでに選考は全て終了しています。

— それではもう行くところは決まっています…

実はまだ決まっていなくて。一社の最終面接の結果待ちを、今、している状態です。

— 内々定はどのくらいもっているのですか？

内々定は 3 つ持っていて、一応 1 社は承諾していて、その最後の一次次第でその承諾を蹴るか…みたいな感じです。

1日の過ごし方（遊び、授業、アルバイト）

- 今どんな感じで一日を過ごしていますか？
だいたい、夜は週3から4でアルバイトをしていて、昼は友達と遊んだり、ゼミがある日はゼミに行ったり。
- 授業って週何回ですか？
授業はゼミだけで、あとはオンデマンドがあって家で受けている。
- バイトって何をやられているんですか？
バイトは、私は家の近くにある飲食店で働いています。

家族構成・居住形態

- 今の家族構成・住んでいる形態について教えてください。
実家です。家族構成は、父と母と、今年から大学1年生になる弟の4人です。

学生生活について

- 学生生活を振り返って、どんな学生生活でした？
盛り沢山の大学生活だと思っていて。まあ1年はサークルをいっぱい楽しんで。
- 弓道？
そう。2年も結構弓道が中心だった。で、2年はバイトをちょっとずつ増やして行って。3年になるとゼミが増えて。ゼミも副幹事長だったから何か色々やる事が多くて。4年はもう遊びまくっている感じになります。
- もうやることは終えていて。就活は終わりが見えているから、あとはゼミをやりつつ、楽しみつつ
そう楽しみつつ。まあ卒論がそこそこあるので…みたいな感じです。

ゼミについて・副幹事長

- 副幹事長って、元々そういう役職をやりたかったんですか？
いや、全然考えていなくて。役職を決める時に4人くらいピックアップされて、その中に自分が入っていて。幹事長は嫌だから副幹事長でお願いしますって。そしたら副幹事長の方が大変だったっていう。

サークルについて・新人指導係

- サークルでは何か役職やっていましたか？
新人指導っていう役職をやっておりました。私も大学から弓道をはじめた人間なので、主に同じ大学から弓道始める1年生に指導する…それ以外にも色々飲み会とか企画したり。1年生をサポートする役職でした。
- では2年の終わりや3年の頃は忙しかったですか？
結構忙しくて…。ゼミもたぶん学科一番のガチゼミ入っていて、発表会もあって、すごい大変だった。

就活について

説明会

- 合説や企業専門の説明会も含めて、説明会ってどのくらい行きましたか？
50くらい行ったと思います。
- いつ頃から行き始めたのですか？
12月の半ばとか下旬くらいから行き始めました。
- それは自分が興味をもっているところだけですか？それとも、別に興味がなくても行きましたか？
興味なくとも行っていて。12月は特に始めたばかりであんまり分からないから、とにかく片っ端からエントリーして、日程があえば入れるって感じで。
- では最初は業界は絞らずに？
絞らずに、ちょっと興味あるなってところだけ行ったかな。
- 説明会に参加する時に気をつけていたことはありましたか？
説明会って一方的な説明で終わるってことはほとんどなくて、だいたい社員の人が出てきて「こんな仕事しています」って話をしてくれるから、なるべくそこで手をあげて質問するようにはしていました。
- そこで質問するために、その企業について調べて行ったのですか？

そう、でもホームページ見るくらい。どんな部署があるか、とか。学生専用の採用ホームページっていうのがあったから、そこを見たり。

— 何か印象的な説明会はありましたか？

昼ご飯つきの説明会かな。あとは席が決められていて、クイズを出されるっていうグループワークつきの説明会は印象的だった。

— それはためになった？

楽しかったし、情報交換がすごく出来るのがよくて。仲良くなった人にESとか面接どうだったとか。だいたいみんな同じような業界見ているから「〇〇行ったんですけど、こうでしたよ」とか、いっぱい情報交換が出来るのがいいところ。

— 就活生同士で？

そう。説明会始まる前によく人事の人が「皆さん喋っておいて下さい」とよく言うから、そこで隣の人に「どういところ見ていますか？」って話すのは情報交換・収集にもなったし、楽しかった。

— 説明会は何月くらいまで行っていたんですか？

2月の中旬くらい。中旬と下旬はもう選考はじまっていたから、あんまり行かなかった印象がある。

説明会予約

— 説明会の予約で気をつけていた事はありますか？

事前にメールきて「〇月〇日から予約開始します」とってやつは、ちゃんとパソコン前にいた。いきなり「予約開始しました」とってやつは気づいた時には遅い、っていうのがあった。でも選考に必須の説明会と、そんな関係ないっていう説明会があるから、行かなくていいものは行かなくていいかなって。

ES・WEBエントリー

— ES・WEB エントリーはどのくらい出しました？

私は、元々エンターテインメント業界を志望していたこともあって、いばらの道になるだろうと覚悟はしていたので、数えたら65だしていました。

— 「最初は業界絞っていなかった」というお話でしたけど、いつ頃に決めたんですか？

最後までエンタメ業界に絞るってことはなくて。行きたいなって思っはいたんだけど。採用の人数も少なくて厳しいから、受けはするけど、その他は「どうしようっか」とって考えていた。

— 行きたいのがエンタメ業界っていうのは好きだからですか？

好きだからっていうのもあるし、あとは色々自己分析とかしていく間に…。エンタメ業界みたい走りまわって、土日もないような仕事が向いているのかなあって自分は思ったから。

自己分析

— 自己分析ってどうやりました？

本当にいろんな方法でやった。リクナビ・マイナビ診断とかも見たし、ツイッターの自己分析ツール使ったり。ツイッターの自己分析シートは結構ためになった。あとは友達と話す上で、とか。あとES書いていくとだんだん自己分析できていく。ESを65社出していると、面接の機会も多くて。面接いっぱい受けていると、しょっちゅう「あなたの長所はなんだ」と聞かれるから、その中で具体的なエピソードとかいっぱい喋っているうちに、だんだん固まってくる。実践でたたきあげる、みたいなの。

— 実践で自己分析、ですか。自己分析を最初にしたのっていつですか？

12月ぐらいに、その時たまたま行ったコンサルティングのプレセミナーで自己分析シートを配っていたのをやった。

他己分析

— 他己分析ってしました？

ゼミでして。あと夏のインターンシップ先で。12月か1月くらいにまた集められて。こういう他己分析とか自己分析のグループワークの会をインターン先が設けてくれました。

インターン

— インターンは行きたかった会社ですか？

いや。夏休みだったから、とりあえずサークルの日程と被らない物流会社を選んだ。就活で物流を受けることってほとんどなかったけど、営業部の配属だったから実際の営業の現場とか見られて、すごく経験としては良かった。

— インターンはしようって思っていたんですか？

インターンはしようって思っていて。夏休みはサークルの合宿くらいしか決まっていなくて。サークルの合宿と何かやろうかなって思った。

— しようと思ったのはいつなんですか？

6月とか。夏休みどうしようかなって思った時に、インターンシップやっていた先輩がいたから、ちょっとやってみようかなって。

— やってよかったですか？

やってよかった。私は人数もそんなに多くなくて、1週間っていう期間で、本当に営業部のお客様との打ち合わせの場所に入れさせてくれて。

先輩について

— 先輩の話って結構できますが、先輩っていうのは頼りになりますか？

結構がながん頼りになるって感じで。写真はどうするのか、服はどうするのか、そういう初歩の初歩的な話から聞ける。

ESで工夫したこと

— 書くことで工夫したこと・気をつけていたことってありますか？

似たような感じになってしまうから、あんまりお手本とか見ないようにして。自分のオリジナルを作ろうかなって思ってた。エンタメ系って白紙も多くて「ここに貴方を表現しろ」みたいなものが多いから、そういうところは積極的に写真貼ったりしていました。

— ESでよく聞かれる質問のストックはありましたか？

ありました。長所とか、「貴方を表現しろ」っていうのは写真を貼ることが多かったんで、写真をまとめたES用フォルダを作って。インターンの時・弓道の写真とか全部入れておいて、それを貼り付ける。

— では、そのESを書き始めたりとか、ES用のフォルダを作り始めたのはいつぐらいですか？

ESラッシュの1・2月くらいから。

— ES提出について、気をつけていたことはありますか？

月曜必着のESだと土日はさむから、ちゃんと金曜に出そうとか、そういうことは気にした。あと郵送だとクリアファイルに入れて白封筒使うくらいは気をつけていたかな。あと会社によって、クリアファイルとか付けなくて下さいってあるから、そういうの注意書きをよく読んでやっていた。郵送に関してはそうで。あとは字は丁寧に、修正液は使わない、とか当たり前のことをちゃんとしっかりやる。でも私けっこう修正テープ使ったこともあって、通らないときはそれで通らなかつたり。

— どれくらいの時間かけて書きましたか？

会社によってボリュームは違うからピンキリだけど。例えば出版社は1週間くらいかかって。1項目書いては寝かせ、1項目書いては寝かせって。

— 出来たものを誰かに見せてアドバイス頂くってことは？

ES見て頂く機会は1回だけありました。OG訪問をお一人だけさせて頂いて、その方もエンタメ業界で働いていたので。そこでどういふところに気をつけたいのかってお話を貰って、そのあと自分で考える。

— ではそのお一人の方以外は…

あとはネットで見て。いい例っていうよりマズイ例は見て。あとはオリジナルを追求した方がいいかなって。

— 本は特に買わなかったですか？

買わなかった。SPIとかは別で。ネットで情報を検索する方が多かった。

OB・OG訪問

— 先ほどOG訪問っていうお話がありましたけど、会社訪問はどれくらいされましたか？

OB・OG訪問って形が1社で、あとはイレギュラーで話を…飲み会で、とか。去年ゼミの課題でインタビューした先輩は百貨店に勤めていらっしやるので、ついでに仕事の話も聞いたり。でも10社もないくらい。

— 身近な方のお話を聞くと感じですか？知り合いとか

そう。父がダーツのチームに入っていて、そのチームにいる人がテレビ局だったり広告代理店だったり働いているので、飲み会にくっついて行って話を聞く、みたいな。

— 非公式というか…

そう。公式っていうのは全然なくて。飲み会にくっついていって、どんな感じですか？みたいな、そんなのが多かった。

— それは、いつくらいから始めたんですか？

結構早くて、就活は始める前くらいから。9月とか10月とか秋くらいから。「今日いっぱい人来るけど飲み来る？」「じゃあお話を聞かせて下さい！」って。そういうところの方がざっくばらんに喋ってくれて。面接官やっていらっしやっただ方で、この間こんな学生が来て…って裏話が聞けて楽しかった。

家族の応援

— 就活にあたって、お父さんが応援してくれました？

そうですね、結構父の応援がデカくて。

— 他に家族が応援してくれたってことありました？

やっぱり父の応援が大きくて。「〇〇社ってどう思う？」「あそこは辞めとけ！」とか。実際に一緒に仕事をしている仲だから、内部事情を知れたっていうのがあったかな。母とかは特に何もしてなくて。

印象的なOB・OG訪問、自分への影響

— 会社訪問や飲み会で印象的だったことってありますか？

印象的だったのはOG訪問の話で。私はもともとエンタメ業界を志望していたので「エンタメ業界って転職、会社の移動がすごく激しい。だから会社に就職するっていうよりは、業界に就職するっていう色が強い」という話を聞いたのは印象的だった。

— それは直接働いている方に聞かないと知ることが出来なかった情報ですか？

そうですね。あと説明会でも社員に質問する機会はあるけど、辞める人の話ってなかなかしづらいから。OG訪問・非公式だと、どんな人がどんな理由で辞めて、どんな人が中途で入って、その率とか、説明会では聞きづらい内容を聞いたのがよかった。

— それが企業選びに影響しました？

確かに、話聞いて、テレビとか新聞とか向いてないかかって思ったり。お話を聞いて結構厳しいみたいな話をしていたし。出版に関しても、父が出版に近い仕事をしていて。実際本も売れなくて厳しいっていう現実的な目線が見えてきて。そういう影響はあった。

就活の軸

— 業界は決まっていたと思うんですけど、それ以外に軸ってあったんですか？

軸としては、色々な仕事出来る会社がいいなって思っていて。例えば通信系の会社だとプロバイダが傾いてもエンタメで、エンタメが傾いても、とりあえずインフラはあるから簡単に潰れないだろうっていうのがあったんで。会社の中で結構幅広い事業やっているところは魅力に感じていたので、そこを結構重視していたかな。

— 自分が幅広い仕事をやりたいっていうわけではなく、会社が幅広くやっているかってことですか？

でも結構幅広い仕事をやりたいっていうのを考えていて。自己分析をしても飽きっぽいなって出てきたし、私もそう思っていたので。なるべく飽きない仕事、1つの物事をつきつめる仕事って言うよりは、幅広い色々な事にチャレンジしたいなあ、とは。

— ではジョブローテーションとか結構気にして？

そうそう。ジョブローテーションとか、部署移動どれくらいあるのか？とか結構見ていた。せっかく社会人になるので色々な仕事をしたいなあとは思っていたから、そこらへんに魅かれて。

志望会社につながるキッカケ、長所

— そういう色々な仕事してみたいなあって思うようなきっかけ、人生でありました？小さい頃から色々な事やっていた、とか

確かに小さい頃からダンスやっていて、大学で弓道をやって、飲食やって、インターンシップは物流、みたいな。ジャンルはバラバラなんだけど、色々なフィールドにとびこんでいける行動力が魅力ですとか面接では言っていたんだけど。それが結構自分の長所かかって。未知の空間にも飛びこんでいけるような行動力が活かせるのは幅広さかなとは考えていた。

小学生時代

— 例えば小学生時代ってどんな子供でした？

活発な子供でした。ダンスは小5からはじめたんですけど。普通に校庭で遊ぶ子供でした。

— 何か習い事は？

ピアノと水泳をやっていたんだけど、ピアノが嫌い。座って大人しくやるっていうのが苦手だったんだと思う。

中学

— 中学は？

ダンスをやっている。でも中学は文芸部にいたので、俳句とかつくって。俳句で賞を貰ったりして。そこら辺は動かないんだけど、本を読むのが本当に好きだったから。そこもまた幅広さなのかなって思ったり。

— 中学は公立の中学？

中高一貫の私立の女子高でした。

— 中高一貫の、面白い他の高校にない特色ってありますか？

毎朝体操をしていました。朝校庭にでて自強術体操（じぎょうじゅつたいそう）をやっている。結構最初だるかったけど、朝体操するっていいことって気がついたのは高3くらいで。超スッパリするなあって。

— そこが活発さにも…

おそらく。校訓が「身を鍛えて心も鍛えよう」みたいな。やたら体育多くて。かなりそれにつながっている。

— 受験するときにあえてそこを選んだのですか？

いやあ、ただ制服が可愛かったから、通えそう、校舎がお洒落、そんな理由でした。

— 中高ずっと文芸部？

文芸部。で、どっちかっていうと習い事でダンスをやっている。活発だった。

— その中高の生活では比重としてはダンスが重かった？

そう、ダンスが重くて。文芸部も週に1回とかだし。ダンスが多かったな。

ダンスについて

— ダンスってどのくらい？どのような規模で？

ずっとバックダンサーとかやっていたんで。Mステも2回くらい出て。小5から大学受験が本格化する高2くらいまでずっとやっていた。本番とかリハーサル前だったら学校を早退したり休んだりしなきゃいけないって。大変でした。それがあったから、部活はとりあえず適当にやっていたという。

— その頃からもうエンタメが好きだった？

その頃からエンタメが好きで。結構面接で「君〇〇にいたの？何でそっちの道に行かなかったの？」ってつっこまれることもあって。そこら辺は切り返しを用意しておく。

— ちなみにどう切り返したんですか？

表舞台に立ったからこそ、裏で支える人たちの…っていう、ありきたりな。

就活の試験

— 試験はどういったものを受けました？そのために勉強しました？

一通り受けた。一応、問題集1冊か2冊くらい。薄い実践用のやつと参考書を2冊買って、ちょこちょこ勉強するみたいな。

— 勉強した感想ってありますか？

私は算数がとても苦手でした。算数だけは勉強しないと本当に0点になってしまうんで算数とか数学に関しては良かったかなって。言語とかも油断していると間違えちゃうから、した方が絶対プラスにはなると思います。

— 勉強はいつ頃から？

11月ぐらいから？先輩の話からも12月入ると説明とかESで忙しくなっちゃうから、なるべく1ヶ月前ぐらいからやっておこうかなって思って。

— 試験のピークっていつだったんですか？

ピークは2~3月だった。

— 勉強していて助かった部分が多い？

結構エンタメ系って一般常識を問われたりするので、算数と国語以外に時事問題とか出されたりとか。それは新聞読んだりして。あと1社だけガチで受けた出版社があったんだけど、その筆記試験がすごく特殊で。本当に出版社だけは、ちゃんと専用の過去問を見るようにしていました。ネットで検索して。

面接について

— 面接って、いつくらいから始まりました？

2月の中旬から下旬くらいから。

— ピークっていつ？

ピークは3月中で、面接とかグループディスカッションとかの選考のピークって言うのは3月にあった。

— 4月に入ってからはそんなに？

そんなになかった。4月に入ってからはほとんど最終とか、終わりの方の面接が多かったから。

— 集団と個人とあると思うんですけど。最初の方は集団が多いとか最初から個人とか、ありました？

集団は結構少なめだったかな。1次から個人だったりしたので。集団もあったけどそんな経験ない。

集団面接

— 集団面接について、何か気をつけていたことってありますか？

就活始まって最初に面接を受けた会社の1次面接の時にフィードバックして貰ったんです。そこで態度や身だしなみを見ているのはもちろん、実は1番見ているのがタイムマネジメントって話を。集団面接って同じ時間で3人ないし4人くらい見るから、1人で長い間喋っているとそれだけでマイナスポイントになってしまうってお話を聞いたから、なるべく集団は簡潔に。30秒以内に回答をまとめるようには心がけていました。

面接準備

— では聞かれそうなことをあらかじめ30秒以内に言えるように？

まあ。たぶん集団だと深くつっこまれないし、そんなに突拍子な質問こないから。だいたい自己PRとか志望動機とかだと思っから、その辺をちょっと考えておく、みたいな感じでした。

— その日受ける企業について面接前に調べて行っていました？

とりあえずホームページを見て。あと説明会行っていたら、その説明会でメモったノート・パンフレットを見返すっていうのが1次・2次まで。3次・4次になるともっと深く突っ込もうかと思って、会社情報のIRページを見たりして。よく分かんなかったんだけど、株価が上がっている・下がっている、利益がどうなってるかぐらいは見て。あとどの事業に力を入れているか、は説明会のメモを見返したりして。より御社のことを研究していますアピールを出していた。

個人面接

— 個人面接のときにはどんなことを気をつけていました？

個人面接の時には、集団で気をつけることも気をつけて…。身だしなみだったり態度だったり、滑舌とか目線とか。あと服装が私服っていうのも多かったんで、その辺気をつけたり…。あと個人面接で1人を見てくれるけど、長く喋っていいってもんじゃないので。個人の時はだいたい1分から1分半くらいで解答、聞かれたら答えられるようにする、みたいな。なるべく面接官の人とコミュニケーションをとるように心掛けていました。

面接のあと

— 面接のあとって振り返っていました？

ノート書いて、何聞かれたりとか、そこでどう答えたかとか書いて、フィードバックとか。

— 自分なりに？

自分なりにフィードバックして、今日も早口だったとか。

— 次に活かす？

次活かすし、質問書き出してみると意外と質問内容とか被っていたりして。この時はこう答えて、でもこれちょっとあんまり面接官の反応よくなかったな、どうしようとか。面接ってコミュニケーションだから、絶対面接官の反応って気にしなきゃいけない。面接官首かしがたからこれはマズかったんだな、案の定落ちたとかあるから。この話のどこがいけなかっただろう、話し方の具体的じゃなかったのかな、とか。色んな面接官の反応も書いていた。

質問対策

— 「どんな質問されるかな」って、どこから情報得たりしていたんですか？それともよくある質問だけ考えて行ったんですか？

よくある質問だけ考えて行っていて。よくみんなの就職活動とか掲示板とかあるけど、ああいうのあんまり見ないようにしていて。ああいうのを見ると影響されて「圧迫でした」とかあるとビビっちゃうから。

模擬面接

— 誰かに模擬面接をお願いしました？

12月か1月くらいに、ゼミの先生のお知り合いのコンサルティングの先生がいらっしゃって。その先生が面接対策官みたいな感じで用意して下さって、やったことはあって。かなりボコボコにされたんですけど。大変でした。

— そこで自分の欠点が見つかって、なおせたとか？

そうですね、欠点とか。実際4年生とか院生の先輩も面接官役やってくださって、実際（先輩が）聞かれた質問がポンポンとんできて、そこで鍛える、みたいなのはありました。

— 大学のキャリアセンターは、あんまり？

そうですね、実は1回も行ったことなく。ホームページで誰がどれだけ内定貰ったか、を見ていたくらいで。行こう

と思っているうちに就活が終わってしまったっていう感じで。混んでいるって聞いて、いいかなって。わざわざ大学来るのも面倒くさいし。

不安なこと、解消法

— 就活前に不安に思っていたことってありますか？

私は就活前も、している間にも不安だったのは筆記試験で。本当に算数が苦手で。面接だと当然相性もあるし運も強い面が…。筆記試験で落ちるってつまり準備不足ってことなので、そこで落ちるのは結構悔しくて。結構筆記試験で落ちた会社もあって、その辺不安になっていましたね。

— それを解消するために、やっぱり勉強を？

勉強して。

— 勉強って実際のどのくらいされていたんですか？1日何分とか決めてやっていたんですか？

特に決めていなくて。電車の中、アプリを落としてやったり、参考書読んだり。空き時間に、やっぱり忙しいので。説明会の合間に勉強するとか。

落ちた時には、息抜き

— 他、就活中に不安ってありました？落とされるたびに不安になったりは？

やっぱり、どん底になっていたらやっていけないって思っていて。落ちたら落ちたで、合わなかったって頭の切り替えをするように。あと就活1本にならないっていうことで。飲みに行ったり、本…漫画をいっぱい買ったりとか。就活だけにならないように、ちゃんと息抜きをしようと思ったとか。

— 息抜きは絶対に？

エンタメ業界だと「最近読んだ本は？」とかしょっちゅう聞かれるので、そこで就活していて…って言ったら、「就活していたら本読まないのか」ってなっちゃうので。エンタメを受けていた手前、映画見に行ったりして、なるべく触れるようにはしていた。

就活中のアルバイト

— 就活中ってアルバイトどうしていたんですか？

バイトは週1とか。いつ面接入るか分かんないから。でも週1はやってた。

— じゃあバイト先の人は優しく見守ってくれていた？

歴代の先輩たちもそうやってきたので。就活で無理ですってことは秋くらいから伝えてあったので、理解はありました。

生活で気をつけていたこと

— 生活していく上で、健康管理という意味で気をつけていたことってありますか？

就活していると外食増えるので、なるべくマックとか辞めようくらいで。飽きるの。でもお金ないのでそば食おう、みたいな。あと早寝早起きはちゃんとしていて。午前中とか面接入ると遅刻できないですし、早寝早起きは気を使って。あとお酒飲む時はほどほどに。

転機

— 就活をしていて、自分にとって転機になった出来事ってありますか？

元々営業志望で。面接官の人に「喋りが、滑舌がいいから営業向いているよ」って言われた時はけっこうビックリ。女子であんまり営業志望っていないから。営業向いているよって言われたのが、自分の中でも「そうなのか」って思っ

— そういうフィードバックを貰って自信がついた？

自信がついた。あと実際に面接が通ると、ちゃんと自分の言っていることを相手も理解してくれたんだ、って思うから自信になった。逆に落とされると、向いていないのかって。選考の進む・進まないで、結構道が作られるって感じになっていた。

— 切り替え上手なタイプというか、割り切るみたいなの？

とりあえず割り切っていました。割り切って飲んで。はい次！次！って。

印象的な人（学んだ人）

— 就活のテクニックとか学ぶ上で、印象的な人いました？
ゼミの先輩で…今の社会人の人がいるんですけど。ESを40くらいだして内定を6社貰ったっていう人がいて。テクニックを学ぶというよりは、その先輩が素直だし、好感のもてる人だから、それをそのまま面接だしているんだなあって思って。だから私もなるべく、この人のように素を出そうって思って。素を出して落ちたんだったら合わなかったってことだから後悔もないんだけど、自分の言いたいこととか、自分らしくない自分を取り繕って落ちた時が一番悔しいから。なるべく素を出すようにしていました。

嘘と話す内容

— よく就活だと話を盛ることがあると思うんですけど、そのバランスってどうですか？
経験とか盛っていいと思うんですよ。自分は本当は向いてないのに、これ出来ますよあれ出来ますよっていうのはちょっと。あとあとボロがでるし。経験を盛るのはいいけど、あんまり自分をつくろわない方がいいと思う。

内々定の理由

— その素を出せたっていうのが内々定を頂けた理由の1つでもあるかな？と思いますか？
おそらく、そうだと思います。ESを65だしていると面接いっばいいうけて、当然だんだん緊張しなくなってくるから。もう本当の自分の言いたいことを素直に言えるようになったし。
—他にこれが内々定に繋がったんだらうっていう理由ってありますか？
業界とか絞らずに、間口が広がったことだと思います。最終的に絞っていくことは悪いことじゃないんだけど、実際に面接受けたりしないと分からない面もすごく多くて。面接うけて社員の人と話して、合っているなあって感じることもかっこあるし。最初は業種とか業界とか絞らずに受けていって、違くなって思ったらそこで自分がきればいから。最初っから手を出さないのはすごく勿体ないし。もしかしたらそこが自分の天職かもしれないから。

決意

— 就活をすすめる上で、内々定を辞退したり、ここに決める！っていう決断があれば教えてください。
とりえず自分のやりたいことが出来るかどうかで。転職はどうなのか、給料はどうなのか、休みはどうなのか、とか。結構現実的な目線もありました。

選考辞退

— 選考を辞退するってことは？
しましたね。
— それは予定が被っちゃったとか？
それもあります。でも選考を辞退したのは内々定を貰ってからなので。こっち内々定貰ったら、もうこっち行かないだろうと思って切った、みたいな。
— 内々定を頂いたところと比べて志望度が低いところはきっていった。
きっていた。だから内々定を貰うまでは一応ぜんぶ受けていました。

総括して

— 総括して、就活はどうでした？
すごい良い経験だったと思います。就活って社会への第一歩みたいなところもあるので。学生の自分から、じゃあ自分が社会で働く上でどういう業界で働こう・どういう仕事しよう・どういう人と働こう、みたいなことを考える上で、色々な人と出会って。色々な現場とかを見たことはすごくプラスになると思います。で、就活で、もちろん内々定を貰えなかった会社もあるけど、そこでの同じ就活性の出会いとか面接官との出会いとか、それこそ最終面接で大手の役員の人と喋れたって自分の人生にとってプラスになることだから。それはすごく良いことだなあって思っています。
— どうプラスになるなあって思いました？
大人と話す力になって。大人と話すコミュニケーション能力みたいな。コミュニケーション能力ってよく必要だって言うけど、目上の人と楽しくお話出来るかって、そういうの結構大事だと思うので。そういう意味でコミュ力が磨けたかなって思います。

後輩へ贈る言葉・アドバイス

— 後輩にアドバイスを頂けたら、と思うのですが。

学生が知っている情報って本当に一部で。リクナビとかマイナビとか説明会の情報だけでは足りないなっていうのは感じたので。その分いっぱい選考受けて、社員の人いっぱい質問して。色々とにかく見た方がいいと思います。まだ憧れの業界ってぼんやりって考えていると思うんですけど、それ以上に世界に広いんだなって思うと思うので。選択肢は絶対多い方がいいので。視野が狭いまま進んで、あとからどうしようってなった時に大変なので。なるべく広い視野で物事を見ることをオススメします。

— やっておい方がいいよ！っていうアドバイスはありますか？

まず第一に筆記試験は舐めないで。面接で落ちても、先ほども言ったように相性とかあるんですけど、筆記で落ちるっていうのは勉強不足か準備不足なので。それってとっても悔しいし、もしそれが第一志望だったら酷いので、筆記試験はちゃんとやった方がいいと思います。あとはたくさんの企業の選考を受けて面接の力を身につける、とか。あと説明会とかで積極的に質問した方がいいと思っています。っていうのも、面接で貴方から何か質問ありますか？って結構多いから、その練習になるし。質問を作る脳の練習になるから。

失敗談

— では失敗談って、振り返ってみてどうですか？

さっき言ったように、数をこなしているのに雑になってしまったことが、かなりあって。ESも雑で落とされてかなり時間とお金を浪費してしまったっていうのがある。あとはもうちょっとOG・OB訪問出来ればよかったかなあって。1人しかしてないし。非公式の飲み会っていう場が多かったの。

自己採点と反省、出発点に戻るなら

— 就活全体を見て、自己採点すると？満足か不満足だったか。

おおむね満足なので70点くらいで。残りの30点は何かって言うと、私は結構業界絞らずにバラバラに受けていたの、会社研究が1こ1こ足りなくて。その分ESはがつつり落とされた感じがあるので。もう少し丁寧にやっていたら、もう少しいい結果出たのかなって。でも結果はまあいっか、って感じ。

— では、もう一度就活の出発点に戻れるとしたら？

丁寧に。いっぱい出すのはいいけれど。郵送だったら、ESだすのだってタダじゃないんだから。

インタビュー記事9

—現在の状況について教えてください。

現在は地方銀行のA社に内定を頂き、就職活動は終了しています。僕の出身はX県なんですが、A社はX県で最大手の地方銀行で、旧国立銀行の流れをくんでいます。

—なぜその企業に決めたのですか。

当初の第一志望は某メガバンクB社でした。しかし、そこには落ちてしまいました。そしてA社に内定を頂いた時点で、同時に選考を受けていた他の複数の企業に対する志望度が下がってしまいました。「東京に残りたい」という気持ちはありましたが、選考を受ける企業が0になったときに、まだ選考を受け付けている他のメーカーに志望する気持ちも、やる気も起きませんでした。A社の意思確認の期限も迫っていて、そこで気持ちの整理もできたのでA社に決めました。

—説明会には何回行きましたか。

説明会に参加したのは約20回です。予定が空いている時は説明会に行くことが多かったです。選考に有利になるので複数回説明会に参加した企業もあります。また、説明会には行かなかったけどエントリーした企業もあります。

—ESを書く際に気をつけていた点やアドバイスがあれば教えてください。

自分で読み直し、本当に意味が伝わるかという推敲をきちんとしました。文章をまとめるのが苦手だったので気を使いましたね。また、先輩やリクレーターに添削してもらったこともありました。リクレーターの方に関しては「添削するのでESを送ってほしい」という連絡が直々にありました。結果的に添削は何人かにして頂きました。また、ESを出したのは約22枚で、通過したのはそのうち9社です。

—書きにくかったESはありますか。

はい。ひとつの会社のエントリーシートに何問か設問があるじゃないですか。例えば「リーダーシップを発揮した経験」や「協力して何かを成し遂げた経験」とか、「価値観がぶつかった経験」とか。それらのエピソードがすべてサークルの同じエピソードの中にだいたい集約されているので、設問内容への答えのエピソードが被ってしまうことが多々ありました。また、300字などの文字制限があるので、伝えたいことが伝えられないということもありました。

—どのような軸で会社を選びましたか。

最初は知名度です。周りが受けるところをとりあえず受けてみる、という形でした。就活に対して非常に意欲に沸いていたわけではなくて…。それに加えて「とりあえず核が必要だろう、見ないとわからないこともあるだろう」という気持ちもありました。嫌いじゃないところは幅広く見ていましたね。

—嫌いな業界があったんですか。

そうですね、商社や広告、IT は合いませんでした。

—志望度が低い企業にはどのようにアピールしましたか。

企業の事業内容を理解して、「これがやりたい」よりも「これができますよ」というのをアピールしました。僕はやりたいことと自分の出来ることは違うと思っていて。ただ、どこの企業にいくにしても求められるものっていうものはあって、その最低限はありますよっていうアピールをしました。

—どこの面接でもこれをベースに話した！というエピソードはありますか。

はい、サークルの話です。僕の所属するサークルではライブにでるために審査を通らなくてはいけないんです。ただ、上下関係なくその審査は行われるので、僕が一年生の頃から組んでいるグループは先輩のグループに食われてなかなか出れなかったんですね。そこで、改善した点とか、「反省会しよう」とか「他の人に練習してもらおう」とか積極的に問題解決していこうとしたことを話しました。それに加えて、サークルが大規模であり、その中でも厳しい審査に挑んだことや、役員としてサークルをまとめた大変さなどを話しました。サークルの話ばかりになってしまったんですが、そこはしょうがないと割り切っていました。—いつから就活を開始しましたか。

インターンを含めると、7月に選考を受けましたね、本格的に意識したのは12月からです。

—なぜインターンを受けようと思ったのですか。

とりあえず周りが応募するから僕もインターンに応募してみるか、というスタンスでした。夏休みはサークルが忙しく、サークルの優先度が高かったのでサークルの忙しくない時期にインターンを行う会社を探しました。すると、出せる会社も限られてきたので、行きたい会社ではないけどまあ出してみるか、という感じでした。インターンの段階では食品業界を2~3社応募して、予定が会いそうだった広告代理店Cは面接で落ちましたね。結果としてはインターンは全て落ちました。そんなにやる気を出さなかったことが原因だと思います。—説明会でためになった話がありましたか。説明会って、本当に行きたい会社だったとしても説明者の話をずっと聞いている形のものだと眠くなるんですよね。それよりも、どんな人がいるのかな。面白い人がいっぱいいるかと肌で感じる方が大切だと思います。特に、懇談会でこの人と一緒に仕事したいなって思ったのがB社でした。

—自己分析について教えてください。

自己分析を開始したのが1月半ばと遅く、就職活動に有効だったかという微妙です。具体的には、幼稚園から大学まで自分史を作りました。その中で、「どういう選択をしたか」とか「どういう考えをしたか」というのを書いていきました。組織マネジメントのゼミに所属していることもあり、組織の中でどういう立ち位置にいたのか、ということ意識しましたね。例えば、中学はクラスも野球部も面白くありませんでした。そのような、「中学時代は暗かったな」とか「野球部のときはこんなこと考えてたな」というのを思い出していきました。高校の部活で副部長だったんですが、上の立場にたって何を考えてたかということや、大学受験のときに何を考えて選択したかということなども思いだして、自分ってこういう人間なんだなというのを探っていきました。それと、自分では順風満帆な人生を送ってきたと思っていないんですね。中学も高校もトータルで悪いことがおこった。でも、そのような悪いことがあったときに「なんで自分その時気分明るくなかったのかな。」「なにかいやだったのかな。」ということも掘り下げていきました。僕は、結局人を動かす原動力になるのはコンプレックスだと思っています。「これが好き」より「これがイヤ」という気持ちの方が大きい。それが知れたという点で、自己分析をやってよかったと思います。最終的にどういう業界が自分に向いているのかな、ここが合いそうだなというのがわかったの。

—自己分析のための本は参考にしていましたか。

いえ、参考にしていません。最初に思いついたのが自分史だったので。あと、手書きってすごい疲れるんですよね。それで途中で止まってしまったこともあって。でもかといって、カタカタPCで作るのも僕は何か違うなって思って。

—自身で思う、短所と長所を教えてください。

僕はどんな仕事でもするタイプなので、長所はチームのことを考えて動けるところだと思います。個人よりもチームを優先できること。反対に短所は、チームの和を重視するあまり、それから逸脱する人間は合わないと思ってしまう態度が固くなる傾向にあります。

—OB訪問はされましたか。

自分からしたのは1社だけです。ゼミ向けにコネクションがあったのが3~4社。OB訪問のメリットとしては面接の練習になることや、度胸がつくことが挙げられますが、逆に僕はやらなかった側として、もっとやればよかったな…と thinking しています。志望動機を作る参考にもなるし、自分の考えを練るためにもすればよかった。それとOB訪問ってすぐ自分が就活してる気になります。僕は自分自身で「僕は頑張ってるな」と思うのが更なるモチベーションになるタイプなのに、知らない人に連絡をとるのがめんどくさくてやらなかったんですね。それで単純によく分かんないままエントリーやめちゃった企業もあったり、商社を食わず嫌いでしまった感があり、行って話を聞くだけでもすればよかったと思います。また、大きな銀行だと個人的なコネがないとOB訪問できないというのがあって、それも面倒くさがってませんでした。

—OB訪問ではどういうことを聞いていましたか。

「今の仕事は何をしてるんですか」とか「仕事楽しいですか」とか簡単な質問ばかりで、あまりこみいった話はしませんでした。

—実際にどんな印象を受けましたか。

話しているとそんな遠い存在ではないように感じ、そんなに学生と変わらない部分があるな、と思いました。自分からOB訪問をした相手がゼミの先輩ということもあるとは思いますが…。学生と社会人というよりも、雑談交じりで人と人として話しました。逆に、ゼミ向けに行なわれた社会人1対学生6~7というOB訪問では、思うことがいえない格式ばった感じがありました。1対1だとそんなに恐れることはなく、「僕と〇〇さん」という関係で話ができる点がいいと思います。

—業界研究はされましたか。

業界研究はあまりしていません。行きたいこのパンフレットは読みましたが、ESを書くための業界研究という感じ。エントリー出来そうだからエントリーはするけどセミナーに行っていない企業で、この会社に入って何をしたいか？というのを探さず感じました。そんなに能動的にはせず、必要に迫られてやるという感じでした。あと有価証券報告書は読んだ方がいいと言われますが、厳密な書類ですし正直読めないですね。

—筆記試験の対策はしましたか。

していません。

一面接は何社ほど受けましたか。

リクルーター面接を除いて一次面接に呼ばれたのは9社です。そのうち受けたのは8社。そこで1次を通ったのが4社。そのうち実際に2次に進んだのは3社。2次落ちが1社ですね。

—一番多く面接した会社は何次面接でいきましたか。

B社は7次で落ちました。

—困った質問や変わった質問はありましたか。

内定先の最終面接で「君は本当にここに来る気があるのか」って疑いのまなざしで尋ねられたときに困りましたね。「いや～いけますよ～」とは答えましたが、第一志望じゃないのは見透かされていたと思います。「行く気はくはない」ぐらいのスタンスで「行きます」って言ったのですが、それは感じる事ができるぐらいのテンションだったと自分でも思います。他に困った質問としては現在の為替についてどう思うか、とメーカーで聞かれこともあります。とりあえずアベノミクスとか言っておけばいいのかなって思って、円安になっていい空気が流れてることは良いのではないかと答えました。同じ会社で「どういう基準で下請けを選びますか？」というのも詰められましたね。なんとか答えた後で最後に「勉強になりました」と言われ、その時2対1のグループ面接だったんですが、一緒に面接を受けた就活生と「選考という感じの質問じゃなかったよね…」という話をしたのを覚えています。

—第一志望ではない会社で「第一志望です」ということに葛藤はありませんでしたか。

それはありませんでした。割り切っていましたね。

—面接の対策はどのようにされていましたか。

自己分析以外は特にしていません。

—面接で緊張はしませんでしたか。

志望度が高いところは緊張しました。低いところはそうでもないですね。

—面接後に反省やフィードバックをしましたか。

最初はしてたけどそのうちしなくなりました。「最後に質問ありますか？」って聞かれるじゃないですか。あの時「話わかりにくくありませんか？」と質問することで、フィードバックとしていました。質問を考える手間も省けるし、「次の選考のときの参考にしたいので」と言えば志望度のアピールにもなると考えて。一面接後の手ごたえと結果に相関はありましたか。

反省と結果に相関はありませんでした。完璧に通過しただろうってところが落ちたこともありました。ダメだったとおもったときはダメでしたね。いけたと思ってダメだったところの印象が強いです。この面接はダメだと思って通過した例はありませんね。

—自分では手ごたえを感じた面接に落ちた時って辛いと思うんですが、その時どうやって乗り越えましたか。

行けた、と思ったところが落ちたのが、第一志望のB社だったんですね。ただ、内定先の内定を頂いたのが4月4日だったんですが、B社の面接がその前日だったので、上手い具合にいいニュースでかき消されたような感じはあります。

—話を誇張したり脚色したりすることはありましたか。

話はあんまり盛りませんでしたね。だからうまくいかなかったんだと思います。

—面接のとき気をつけていたことはありますか。

口角をあげて声は大きく、ということですね。まあ、いつも声は大きい方なんです。

—不安だったことはありませんでしたか。

電話待ちのときは不安でした。「みんなの就活日記」は見ませんでした。しかしtwitterで情報が流れてくるんですよ…。僕は学部が同じ人はとりあえずフォローというように、知らない人をフォローするんです。それでまあみんな、情報を流す流す。「面接後二時間でC社の連絡きたわろたwww」とか「最終キター」みたいなツイートがタイムラインに現れて、「俺こいつより先に受けたけどまだこない…」という不安やイライラがありました。そういう時は変に気分転換はせず気分が乗るのを待っていましたね。あと、僕はX県出身者のための寮に入っていて、それでみんなで集まって「今日はどう?」「あそこ行ったここ行った」みたいな話をしていました。そして「とりあえず飲むか」という流れになり、それであんまりストレスはたまりませんでしたね。そういう風に一人じゃなかったし、話すって大事ですよ。—グループディスカッションやグループワークはされましたか。

GDは2回しました。1つは20分間で8人で、「若年者の選挙の投票率を上げるには?」というテーマでした。もう1つは一時間ぐらいで、「複数の内定者の中から希望の部署に入れる人を決めて下さい。会社の利益と本人の希望や適性を考えた上で、誰と誰と誰をいれますか?」というものでしたね。GWは「就活生に求められる資質を円グラフで表してください」というテーマでした。

—審査の基準ってどこにあると思いますか。

きちんと話していれば通るのかな、と思います。やる気がないとこを見せなければいけないかなって。一番最後にうけたところは内定出た状態で受けたもので、そんなに行きたくないなっていう状態で受けました。更に直前で提出書類の不手際があって「これもう通んないな」と思って、それでグダグダして結果落ちましたね。もしかしたらその書類の不手際で落ちたのかもかもしれません。

—転機となるできごとはありませんでしたか。

僕は朝が弱い人間で行きたくないところは寝坊してそのまま行かなかったりしたことがあったんですね。でも三月下旬に志望度高いこのリクルート面接を寝坊してしまって。「休みます」って連絡は入れたんですが、これはもう終わったなみたいな。その経験が結構大きいと思って、「俺やばい、このままじゃ社会人なれない」というような危機感を覚えました。そこから慎重になって傲慢さは消えましたね。

—就職活動で出会った印象的な人を教えてください。

良い意味で印象的だったのは、第一志望だったB社の方々ですね。どの方にお話を聞いても楽しそうに仕事の話をし、明るいし頭もよさそうだし、「こういう人と一緒に働きたいな、こういう人の下で働きたいな」と思いました。反対的に悪い意味で印象的だったのはグループ面接中に携帯に出た面接官です。「一内定がとれた理由は何だと考えますか。そんなに嘘をつかなかつたからだと思います。内定を頂いたところには「第一志望ではないです」という空気をポンプにおわせてしまったぐらいです。ただ、本当に思うことを話して、それできちんと内定をくれたから入ったらうまくやっていたのかなと思います。

—選考辞退はされましたか。

連絡ができる場所は選考辞退しました。基本は電話です。連絡できなかったところは、連絡フォームから「日程を変更できないか」と問い合わせたんですが、その返事が一向にこなくて、結果的にその面接には行かなかった形になりましたね。電話で辞退したところは、相手も結構サバサバしていました。一次だったからというのものもあるかもしれません。—ご自身の就職活動を自己採点するなら何点ぐらいでしょうか。

反省点が多いので40点ぐらいですね。例えば、インターンを真面目に受けなかったり、OB訪問をそんなにしなかったり。行きたいってところが決まったのが4月直前で、ESも締め切りがすぎてて、いまもう一度就活したらエントリーするだろうなって企業に出せませんでしたね。結構迷っていたのもありますが、もう一度出発点にたったら、とりあえずインターンをちゃんと受けて、あと選考を受ける数も増やします。行きたいって業界を早めに決めて、そこの業界をバーツとローラーで受けると思います。

—業界はどのように決めていたのですか。

行きたい業界という風には決まらずに、ここの業界はないなという風に削っていましたね。とりあえず、コンサルと商社と広告とITはなさそうだなって。まあITは受けるだけ受けてみましたが。最終的に金融、メーカー、インフラに決まりました。特に金融の魅力としては、お金があればなんでも出来るから、というのがありますね。例えば車があるからって何でも出来るわけじゃないけど、お金があれば出来ることってたくさんありますよね。それと、緻密さが求められるのが自分の性に合っていると思いました。

—就活を通して性格に変化はありましたか。

そんなに変わってないと思います。僕自身としては変わってないと思う。周りからみてどう思うかはわかりませんが、—後輩に送る言葉やアドバイスのあれば教えてください。

出来ることはなんでもするのがいいんじゃないかな。とりあえずやって損することはないです。あと、「本当にこの業界は自分に合っているのか」という不安もあると思うんですが、どういう仕事でもそうですよね。ある程度自分の中で「ここ！」って決まったなら、あとはもう「向いてなかったら落とされるだけだ」ぐらいの気持ちで選考向かうのがいいんじゃないかと思います。学生が企業に合致しているのかを考えてとるのが採用の仕事だと思っていて、そこはあまり僕らが気にすることでもないのかなって。

—よく面接官の意図を汲めってあるじゃないですか。面接官の意図に対して気を配っていませんか。

この質問は何を意図しているのかなとかは考えていませんでした。あと、「同業他社としてこういうところあるけど受けてないの？」って言われることもよくありますが、その時は本当はその同業他社を受けてなかったとしても「受けました落ちました」って言うておきました。じゃないと、また「なんで受けなかったの？」って言われるのがめんどくさいから。

—転職は考えていますか。

いえ、定年まで働こうって思っています。僕の内定先の会社から転職するっていうのがそんなに見えなくて。

—最後に、なかなか内定の出ない就活生にも一言アドバイスをお願いします。ここまで来たら「どこまでこだわりを捨てるか」というのもあると思います。「早くに内定とれなかったから就活してる」というスタンスで行くのは微妙じゃないかなあって。それと僕のゼミの先生は、地方から東大受けようとして落ちて地元の大学行ってそこから下積み長くて最終的に東大の教授になったという経歴なんですね。その先生が言ってたんですが、「東大落ちてから第一希望に行けたことがなくて、全部セカンドチョイスだ。それでも今これだけ楽しくやれてるから、あんま気負い過ぎない方がいいよ。」というのが印象的。就活にも同じことがいえると思っていて、そんなに人生悪くならないと思います。僕の内定先も第一志望ではないですが、逆にまったく働ける可能性が第一志望よりかは高くなる点とかはいいなあって思っています。

インタビュー記事 10

・現在の状況

—では就職活動について、現在の状況をお聞きしたいんですが内々定はいくつ受け取られましたか。

1つです。

—業種でいうとどのような会社でしょうか。

教育業界の会社ですかね。

—なるほど。就職活動を開始されたのはいつごろですか？

3年の夏にインターンに参加したので、そこからですかね。

—内々定を受け取られたのはいつごろですか。

4月の末ぐらいに。

—現在は、今の教育系の会社にお決まりになった時点でもう就活はおやめになりましたか。

はい。

・説明会

—では就活の説明会の時期についてなんですが、説明会に向けての準備を開始されたのはいつごろですか。

12月の開始と同時に、企業個別の説明会に関しては色々就活サイトを見ながらやっていました。

—その時にはもう、現在の教育業界に業種は定めておられましたか。

定めていません。

—現在のゼミでの学習内容をいかしたいとか、マーケティングをやりたいとか、そういうことは、

特に考えずにいました。

—全部で説明会、個別と合同含めて幾つぐらい行かれましたか。

そうですね、学校の合同説明会に5回、個別のも20社くらいは行ったのかなと思います。

—エントリーには就活情報サイトなどを活用して調べられましたか。

はい。

—教育業界に定められたのは具体的に何月頃かお答えいただけますか。
学校の合同説明会で、見た教育業界が一番印象的で……そこが第一志望になったので、そこから教育業界っていいなって思ったので、結構速い段階から……12月の末くらいから教育業界は第1志望かなってというのはぼんやり決めていました。

—夏のインターンから冬の説明会の間に、また色々な業種を合同説明会とかで見ることがあったと思うんですが、その途中で興味が揺らいだり志望が変わったりすることがありましたか。
夏から12月の間は特に何もしていなかったんで、そこは就職活動は特にしていませんでしたし、企業の研究も特にしていませんでしたので、そこで何か変わるってことは無かったです。

—就活の為の情報サイトがあったと思うんですが、複数利用されましたか。
3つだけ。

—名前を教えてくださいませんか。
サイトA、サイトB、サイトCを使ってみました。

—家族から就活のサポートは受けましたか。
無いです。

—サイトA、サイトB、サイトCはどのような活用の仕方をされておりましたか。
就職サイトを通じてじゃないとエントリーできないような所があったので、そういう所のエントリーに使ったりですとか、あとは検索に使ったりとかしてましたかね。

—3つの就職サイトに優秀をつけるとしたら、特にどこが使えたなと思いますか。
サイトBが一番使いやすかったかなってのはあります。

—それはどのような点で。
見やすい。サイトAはすごい使い辛かったですし……サイトCはちょっと限られたような企業、金融とかそういう系が多かったりしたので、ちょっと使いづらいっていうのがサイトA、サイトCにはありました。

—学校主催の、学校のキャリアセンター等でやっている就活セミナーなどには積極的に参加されましたか。
学校のは合同説明会しか行ってないですかね。

—個別、合同関係なく、企業側からの説明でどんな話をされたのか記憶に残っている点がありますか。
合同説明かだと本当に、時間がないのであんまり深いところまでは話したことはなかったと思うんですけど……事業内容とか、その会社が何を狙っているのか、求める人材像とかっていうのがよく出てきた話じゃないかなと思います。

—他の企業に比べてこの企業に惹かれた、というような説明会はありましたか？
そうですね、1社、その企業の説明を聞いて教育業界に興味を持ったっていう企業はありました。

—それは現在内々定を貰った企業ですか。
いいえ。

—説明会について聞きたいのですが、力を注いで聞いたところ、集中したところはありますか。
事業内容をより注目して聞いていましたね。同じ業界でもやってる内容というのはだいぶ違ったりもするので、そこをちゃんと聞いて。

—業種などは特に定められていなかったとのことでしたが、数ある企業の中、どういう点が一番の理由になりましたか。
合同説明会に関しては、全く興味無いような業界をなるべく見るようにしていましたね。就活を始めた当初はメーカーの説明会に行くのかなと思ってたんですけど、それだとちょっと絞られすぎちゃうので、合同説明会に関しては、あまり知らないような業界をなるべく見るようにはしていました。

—全く知らない業界ということですが、その中で説明会に行っただけがいいとか、ここは嫌だというのはどのようにお決めになりましたか。
就活を始めた当初は自分の感覚で結構決めていたので、はっきりとは分からなかったんですけど、雰囲気ですとか、人事の方の話し方とか、そういった点で”良いな”と思うところとそうじゃない点が自然と出てくると思うので、そういった感覚を大事にして、合同説明会の段階では分けていましたね。

—合同説明会では、あまり興味の無い企業も見えていたということでしたが、そのように様々な、興味のない業界を見ようとした意図は何ですか。
内定者の方に、一番その時興味がある業界はまた個別の説明会にまた行くだろうから、合同説明会の段階ではそういう風にするので効率よくいろいろな業界を知ることができるというお話を聞いたので、それを参考に自分なりに回ってましたね。

—実際にそういう経験を経て色々な業種について知識が深まったと感じていますか。
そこまで深い知識はないんですけど、いろんな業界について一応知ることはできたと思います。

—多くの説明会が終わった時点、現在から考えて、こういうことを各企業に聞いて回ってればよかったりとか、こういうことを予め聞いておけばこの後のESや面接で役に立ったなと思った点がありますか。
金融業界に限るんですが、金融業界ってやっぱり同じことをやっているんで、会社ごとの特徴が捉えにくかったんですけど……もう少し人事の人とかに色々質問しておけばよかったなというのはあるかなと思います。あとOB訪問しておけばよかったと思っていますね。

—OB訪問はなぜしておけばよかったと思っていますか。
やっぱり実際に働いている人の話を聞かないことには、イメージっていうのがつかないと思うので、人事の人は、いい面を推してくると思うので、事業で悪い点とか会社でのあまりよくない点とかは働いている人しか分からないと思うので、そういう話をもう少し聞いておけばよかったと思います。

・自己分析

—有難うございます。つづいて自己分析についてお伺いします。自己分析はやられましたか？
一応やりました。

—それはいつ頃ですか。
12月。

—就活が始まってすぐ位の時に？
一応、本を買ってやろうと思ったんですけど……結局なんか嫌になってしまって、本も3ページくらいでやめてし

まったんですけど……始めたのは12月位だったんですが継続したかっていうとそうじゃないですね。ESを書きながら自己分析はしていましたね。

—リアルタイムに自己分析をするというのは、あらかじめやっておいてから書くのに比べ大変でしたか。

いえ、書きながら自己分析をした方が私にはあったんじゃないかなと思います。

—どういう点であっていると思いませんか。

ある程度何を書こう、何処をアピールしようっていうのは結構決まっていたので、そこを書きつつ、それ以外の点をESを書きながらいろいろ考えたりはしていました。面接とかでもESに書いてあることから聞かれると思うので、そこを膨らませて考えておくことによって面接への対策にもなったのかなと思ってます。

—なるほど。他己分析は誰にしてもらいましたか。

ゼミ生の人、高校の友達、後は親ですかね。

—他己分析などで自分の予測と違う点について評価された場合、それはそのあとに役立ちましたか。

そうですね、他己分析に関する話だと、やっぱり自分の気付かない、自分の知らなかった長所とか短所とかを挙げてもらえたので、それは大きな収穫だったと思います。

・エントリーシート

—有難うございます。続いて、エントリーシートの事を伺いたいんですが、何枚出されて何枚ほど通過しましたか。

全部で出したのが23社くらいで、20社くらいは通過したのかな。

—説明会に行っていない企業で出したところがありますか。

あります。

—それはどのような基準でお選びになりましたか。

教育企業は結構出しましたね、説明会に行ってもなくても、教育系は出しておこうということで出しました。

—その場合、教育業界の勢力図というか、企業情報系の雑誌とかそういったものはチェックされましたか。

そうですね、一応業界地図っていうのを持っていたので、それをみて教育業界はどんな感じになっているのかなとか自分の知っている企業とか、取りあえず名前知ってるから出しておこうというのもありました。

—企業を選ぶ中で、重要視した数値というか……3年内離職率であるとか、給与の平均であるとか、そういったものはどこを気にされましたか。

あんまり離職率とかは気にしていなかったですね。教育業界ってブラックなところはあまりなくて、それなりに福利厚生も整っているところが多かったのでそういうところは見てなかったんで、事業内容で選んでたと思います。

—事前段階で分かる事業内容の情報が少なかったり、例えば説明会に行っていなかった状態でESを出したり、そういう状況でどういうアピールをなさいましたか。

教育業界に関しては、その会社ごとに事業内容が結構違い、ホームページからでも結構わかるので教育業界はやりやすかったです。やっぱり事業内容の、それぞれ会社が持っている特色をうまく志望動機とかに結びつけて書いていたので、そこに関してはあまり苦労もしなかったです。

—23枚出されたとのことですが、そのうち最初の方に限って誰かに診てもらいましたか、それとも大体すべて誰か他人に診てもらいましたか。

いや、最初の方だけは見てもらっていました。

—それはどなたに。

友人が多くて、ゼミ生の方とか、あとは親とか、ですかね。

—同じ1枚を複数の方にチェックしてもらうことはありましたか。

はい。

—それは何人ぐらいに。

1枚に対して3人ぐらいには見てもらっていましたね。

—色々な評価があったと思うのですが、その中で参考になったものはありますか。

結構みんなに、志望動機と自己PRの一貫性がすごくあるねっていうのは言ってもらえたので、こういう風に書けば一貫性を持った文章が書けるんだなという風なのは掴めましたかね。

—褒められた点以外に、苦言を呈されたところがありますか。

あんまり無かったんですけど、イメージしづらいというのは、ピンポイントの指摘はあったんですけど、全体的によくないと言われたことはなかったですかね。

—特にESで書きづらいと感じた所は。

いや、特にはなかったです。

—全体を通してすんなりと埋められたということですか。

そうですね、ちょっと変わった設問、事業内容を考えてくださいみたいなのは少し苦戦しましたが、オーソドックスな頑張ったところとか自己PRとかはすんなり書けました。

—有難うございます。力を入れたことのエピソードとして書いたことを教えていただけますか。

塾のアルバイトをしていたので、その話と、サークルの話の2本立てで書いていました。

—経験を書く部分と、自分はこんなことができる、こんなことがやりたいと言う部分をそれぞれ書かれたと思うんですが、経験の方が比重は多めでしたか、それとも後者の方が多めでしたか。

エピソードはやっぱり面接で話せばいいことなので、こんなことができますよって言う部分を詳しく書くようにはしていました。

—特に自分ができていることの中で力を入れて書かれたことはありますか。

塾のアルバイトを通じて得た事とか、身に着けたことっていうのを主に書いていましたかね。

—面接でESについてよく聞かれた点がありますか。

やっぱり頑張った事っていうのは絶対に聞かれますし、あとはその頑張ったことを通じてうまくいかなかったことは聞かれました。それはある程度自分の中で予測していたので、ちゃんと対策して面接には望んでいました。

—塾のアルバイトの上での問題について、指導上での問題とかを聞かれることはありましたか。

ありましたね。やる気のない生徒にはどのように接していたとか、っていうのは何時も聞かれていたかと思います。

—教育業界は業務内容が多彩で、事業内容が事前に調べやすいとのことでしたが、その調べた内容にあわせて、ESに

書く内容を変えたりはしましたか。

変えていないです。

・インターン

—インターンにはどのぐらい参加されましたか。

1 回だけです。

—それはどのような会社に。

その時も教育業界の会社にエントリーしたんですけど、3 社共同でやるインターンだったので、ほかの業界についても知ることができたインターンでしたね。

—その段階では教育業界に定められていなかったということですか。

はい、そうですね、定めていなかったんですけど、塾のアルバイトをしているからなんとなくちょっとやってみようかなと。あとは名前も知っていた企業だったので、やってみようかなと。

—どのぐらいの間参加されましたか。

5 日間ですね。

—その 5 日間の経験で、特にその後で役に立ったことはありましたか。

そうですね、夏から始めていたので、その頃に他者から見た自分というのをそのインターンを通じて知ることができていたというのが大きかったと思いますね。

—社会人の方たちと接するという点に関して、特に印象に残った経験はありますか。

そこに参加していた会社の人事の人とお話ししたんですけど、人事の観点とかを聞くことができたりしたので。

—その後の業種の決定に関して、インターンでモチベーションが上がったというのがありますか。

業界・業種に関してと言う点ではなかったんですけど、就活に対するインターンでモチベーションが上がったかなと思います。

・試験

—試験についてお伺いします。適性検査とかは受けられましたか。

はい。

—対策の参考書などはどのぐらい利用されましたか。

はい。SPI 検査系のが 2 冊ぐらいで、後 web テストのが 1 冊。

—対策の仕方はどのように勉強しましたか。

普通に問題集を解いていましたね。

—その対策が功を奏したと思いますか。

テストセンターに関しては良かったと思います。

—結構いろんな問題の分類があると思うんですが、その中で特に力を入れたものはありますか。

第 1 志望のが web テストだったんですけど、その対策は結構しました。

—どのような内容だったか覚えてますか。

玉手箱っていうやつだったんですけど、表の計算の問題とかだったので、電卓使って、スピード勝負だったのでたくさん解き方とかを、問題集使って学んでましたね。

—もっとたくさん問題集を利用しておけばよかった、とか今になって思いますか。

結構テストセンターが多かったので、もうちょっと早い段階で web テストの対策をしておけばよかったかな。

・面接

—有難うございます。では面接についてお伺いします。面接はいくつの企業で受けられましたか。

20 社くらいですかね。

—面接について対策は積まれましたか。

あんまりしてなかったんですけど、いつも面接が終わった後に聞かれた質問と自分の答えは全部ノートに書いてました。

—それは予め今日は全部覚えておこうと行って、現場で覚えてその後書いたということですか。

そうですね、面接が終わったらすぐ書いて、と言う風にやっていました。

—その毎回のフィードバックで、毎回改善はしていききましたか。

そうですね、やはり同じような質問は絶対聞かれるので、そこはちゃんと、うまく答えられなかったら、ここはこういう風に答えておこうとかって言うのを作るようにはしていたので。

—参考書とかは、面接現場でのマナーであるとかそういったものは参考書とか勉強はされましたか。

していないですね。

—毎回の面接のフィードバックは役に立ちましたか。

はい、そうですね。

—面接の内容を記録する以外に毎回自分から意識してやっていたことはありますか。

話し方に関してなんですけど、ちゃんと結論から言って、長く話すぎないっていうのはいつも意識していました。

—長く話すぎないというのは目安はありましたか。

全部話すぎちゃうと相手が質問できなくなっちゃうので、概要と言いますか、例えば頑張った事だったら概要を話すとかして、相手から質問を待つような話し方をしていました。

—それはよくある質問であつたら、テンプレートを作成してそれで挑んでいましたか。

そうです。

—自分のやりたいこと・貢献できることをアピールするところがあつたと思うんですが、その際にはどういうところをメインで言われましたか。

自己 PR と結び付けて話していましたかね。

—具体例をいくつか挙げてもらえますか。

仕事ってチームでやる事が多いと思うので、自分の人の話を聞く力ですとか、場の雰囲気を作る力とかで、チーム作業を活性化できるんじゃないかという話をしていました。

—それには自分の経験を絡めてアピールされましたか。

はい。そうです。

—それに絡む経験と言うのをちょっと具体的に言ってもらっていいですか。

塾が個別指導だったので、生徒の話をくみ取る力とか、ゼミも少人数だったんですけどチーム作業だったので、そういった点でも自分の力で議論を活発化させました、みたいな話はしていました。

—サークルやアルバイトの経験について、ES 以上に積極的に話したということはあるですか。

ないですね。ES にはちゃんと書いていたので。

—特に面接官の気を引けた自分の経歴であるとか、そういったものがあるとお考えですか。

そうですね、結構 ES から伝わる私の人物像っていうのがあったみたいで、ES が良かったのかなと思います。もちろん面接でもその話を補足して言っていたのでよかったと思うんですけど、結構人物像が相手にちゃんと伝わっていたので、それが良かったのかなと思います。

—自分の人物像が相手の言う人物像と乖離しているなど考えたことはありませんか。

ないですね。

—会社の情報をリサーチされてから行ったと思うんですが、会社の目標であるとか理念であるとか、事業内容であるとかに合わせた態度を面接で取られましたか。

取ってないですね。あまり纏わないようにしていました。

—1 番の失敗があったら教えてください。

1 番の失敗は第 1 志望のところで、最終一歩前のところで落ちちゃったんですけど、そこが第 1 志望とちゃんと伝えられなかったというのが一番の心残りですかね。

—ここが第 1 志望？ という質問は色々な所で聞かれるものですか。

直接は聞かれなかったです。

—面接は、内定を取ったところではいくつありましたか。

3 回ありました。

—面接内容を回を重ねるごとにどういう感じに変化したか覚えてありますか。

最初、1 次の面接の時は頑張ったことが中心だったんですけど、回を重ねるごとに事業内容に関する話とか入ってからどういことができるのっていう話が多いので、ちょっと難しくなったかなという印象です。

—そういう風に難しくなっていくっていうのを予め予測というか立てて、対策はされましたか。

はい、何か変えていかなきゃいけないなって思っていたので、もっといっぱい調べて企業研究はちゃんとしたりとか、色々詰めてはいました。

—それはどのような手段で？

企業のホームページを見ることは勿論なんですけど、新聞の記事とかも見たりして、その企業が乗っているような記事を探したりしていました。

—では集団面接について伺います。集団面接とかグループディスカッションはありましたか。

集団面接は 1 回だけで、グループディスカッションは 5, 6 回はありました。

—グループディスカッションについて伺います。グループディスカッションではどんな題目が出されましたか。

私がやったのはグループワーク形式が多かったの、何かこう、ひとつの案を作って下さいっていうのが多かったですね。グループディスカッションという感じのはあんまりなかったかな。

—グループワークの内容で特に印象に残っているものがあれば教えてください。

自分の大学について話すみたいなのがあったんですけど、それが一番。

—グループワークの審査基準というか、どういった所が企業へのアピールになったとお考えですか。

それはちょっと分からないんですけど、積極的に意見を言ったりとか、あとは他人の意見を踏まえて自分の意見を言うようにしたりとか、はしていましたね。

・不安だったこと

—有難うございます。就活中に色々な不安があったかと思うんですが、その中で一番長引いたもの、解決されなかったものがありますか。

ゼミの人が内定取るのが早かったの……それが一番プレッシャーでしたかね。

—そういう状況の中で、それを解決するというか気分転換をするための手段はとられましたか。

親に愚痴っていました。

—では気晴らしやモチベーションを維持するために、何か遊びに行ったりとかそういったことはされましたか。

していましたね、友達とご飯に行ったりして気分転換していました。

—有難うございます。とくに就活全体で誰か助けられた人はいますか。

やっぱり友達と親ですかね。

—友達はどのような点で助けられたとお思いですか。

他己分析とか、っていう点ではすごくいろんな意見を貰いましたし、後はつらいときとかに、色々愚痴を言い合ったりですとか、励ましあったりっていう点で、すごく気持ち的に助けられました。

—友人が居なかったら乗り切れなかったなど考える場面はありますか。

ありますね。

—内定者が身近で増えてきたということに関して危機感を抱き始めた時期はいつ頃か伺えますか。

4 月です。

・転機

—就活全体を通して、ここからその後の流れが変わったなど考える転機はありましたか。

合同説明会に行つて、第 1 志望を知れたというのが一番大きかったかなと思います。

—いまになって、後悔するポイントはありますか。

もう少しエントリーする業界を増やせばよかったかなっていうのはあって、もし教育業界が自分に合わなかったとしたら、多分全落ちになってたと思うんで、そういう危険性を特に考えずに絞って就活しちゃってたので、もう少し広げておけばよかったなっていうのはあります。

—合同説明会では色々な興味のない業種を回ったと仰っていましたが、それでも足りなかったというか、もっと幅を広

げておけば、もっと違う現在があったのではないかと考えますか。

— 思いますね。合同説明会合計 20 社しか見ていないので、他にも個別には行ったんですけど、でももっと沢山企業はあるのでもう少し足を動かしておけばよかったなっていうのはありますか。

— 特に力を入れてアピールした点が、相手にも通用したというか、相手にも効いたと、そういうことを考えますか。

— 結構具体的に、やりたいことを話せたかなと思っています。

・総括/アドバイス

— 現在までを通して、どのぐらいの就活についての満足度を感じていますか、100 点満点で何点かお答えください。

— 70 点ぐらいですかね。

— 70 点という点数が、他の就活生の方と比べて高いと思いますか、低いと思いますか。

— 高いのかな……いや普通くらい？ ちょっと分かんないんですけど、100 点満点の就活生ってあまりいないのかなって思っているの。

— 残りの 30 点の理由は、第 1 志望のところでは言えなかったことひとつですか。

— そうですね。

— 有難うございます。就職活動を経てというかその結果として、自分の能力であったりスキルであったり、なにか身についた点があると思いますか。

— スキルとか能力とかはそんなに身につけてはいないかなと思うんですが、けっこうちゃんと自分のしたい事をしっかりと伝えるようにはなったのかな。前に比べてちゃんと伝えるようにはなったのかなと思います。

— 有難うございます。後輩に向けてアドバイスなどがありましたらお答えください。知っておくのと為になることであるとか、コツであるとか、今も後悔している点があるとか。

— 色々な人の話を取り入れるっていうのが大事なかなと思ってます。辛いことが多いと思うんですけど、辛いときに色々相談することによって見えてくることがあると思うので。周りを大事にしようっていうのは言いたいのと、あとは自己分析はちゃんとしましようっていうのはあると思います。

— 周囲に相談することで解決した問題はたくさんありますか。

— 結構ありますか。

— 有難うございます。では最後に、もう一度就活開始時点に立ったとしたら、自分は同じような計画を立てて同じような就活をするとお考えですか。

— やっぱもう少しもう少し業種を見ていたんじゃないかなと思います。企業研究、企業を知るっていう点でももう少し手広くやるようにすると思うんですけど、面接のしかたとか ES の書き方っていうのは、今と同じようにやるんじゃないかなと思います。

— 有難うございます。それではこれでインタビューを終了させていただきます。今日は有難うございました。

— 有難うございました。

インタビュー記事 11

— 就職活動に関するインタビューということで、これから就職活動を始める学生に向かって注意すべきことや知っておくために必要なこと等、自分の経験を交えてアドバイスをお願いします。

— よろしくをお願いします。

— 今現在の就職活動の状況を教えてください。

— 終わっています。第一志望の教育業界の企業に内々定をいただいたので、就職活動は続けていません。

— 他に内々定をもらった企業はありますか。

— 2 月の中旬に 1 つ小売の企業から内々定をもらって、それと第一志望なので全部で 2 個です。

— ありがとうございます。では就職活動を始められた頃のお話を伺います。いつ頃から就職活動は本格的に始められましたか。

— 解禁日の 12 月 1 日からで、それ以前は一切行っていませんでした。サークル活動に打ち込んでいたので、夏期のインターンシップも参加しませんでした。

— 志望業界はどの辺を見ていましたか。

— 12 月当初は何も定めていませんでした。学内説明会に参加しながらだんだんと絞っていき、最終的には教育、金融、百貨店、出版社を受けました。業界はあまり絞らず、自分でピンと来た企業を受けていました。

— その中で共通する企業選びの軸はありましたか。

— 企業選びの軸は「人の成長や変化を促したり、支えたりできる仕事」であることです。教育と金融と出版社はこれに当てはまりました。百貨店は「自分が関わることで人にいい影響を与えることができる仕事」ということで、成長や変化よりもっと広く捉えて軸としていました。

— では就職活動が始まりだした頃、説明会やエントリーシートに関する質問させていただきます。まず説明会についてですが、説明会には積極的に参加されていましたか。

— 結構行っていたと思います。自分の興味のある業界に関わらず幅広く参加しました。就職活動が始まった頃は何をしていいか分からなかったの、行けば業界や会社、そもそも就職活動がどういうものなのかが掴めると思い、とにかく足を運ぶようにしていました。

— 説明会に参加するにあたって、企業のどんなところを見ていましたか。

— もちろん企業の人も見ますが、私はそこに来ている学生や内定者の雰囲気気になっていました。立場に近い人の雰囲気をみて、この会社でやっていけるかどうかを感じ取るようにしていました。

— 特に印象的だった説明会はありますか。

— 好きな雑誌を刊行しているある出版社の説明会です。雑誌の編集部員の方にお会いして質問する機会があったのですが、そのとき自分は受け取り手でいいのかもしれないとはたと気づきました。話を聞いていてもファン目線で、自分の

中から突き動かされて生み出す編集者として働くのは違うかもしれないと感じました。特に説明会が派手だったわけではないですが、個人的にはそれが印象的でした。

- 説明会には参加した方がいと思いますか。

いいと思います。企業説明は家にもホームページで調べられますが、何をきっかけで何を思うか分からないというか、あっ!と思う瞬間が転がっている可能性があると思うので説明会には参加した方がいいと思います。また、金融業界では説明会の参加回数が選考に影響するという噂もあるので、行くに超したことはないと思います。

- 他に説明会以外で企業研究としてやったことはありますか。

百貨店を受けていたので、東京に行くときは近くの百貨店に寄って店舗を見るようにしていました。楽しかったし、志望理由等の肉付けになりました。しかし、それ以外には企業研究という企業研究はしませんでした。反省点の1つです。

- 企業研究に関連した質問ですが、OB訪問はされましたか。

アルバイト先の先輩1人と、キャリアセンターの名簿から2人、合計3人にOB訪問しました。1人はアルバイト先の先輩なのであまりかしまらず、久しぶりの先輩に会うという感覚で話を聞きました。もう2人はキャリアセンターの名簿から自分で連絡を取り、企業ごとに指定された連絡の取り方に従ってお会いしました。

- OB訪問はいつ頃行きましたか。

2月末から3月にかけてだったので、結構遅かったと思います。相手が1週間休暇に入ってしまったたり、人材部を経由したりしたため思ったよりさらに時間がかかってしまいました。友人には時期的に厳しいからという理由で訪問を断られた人もいたので、OB訪問は早めにした方がいいと思います。

- OB訪問ではどのようなことを質問しましたか。

今やっている仕事や職場の雰囲気等、具体的に質問しました。全員早稲田出身で身近に感じられたので、自分に引きつけて考えられることについて聞いていました。

- では、エントリーシートについて質問します。何社ほど提出しましたか。

22社です。多分少ない方でした。

- どういう質問が多いですか。

学生時代頑張ったこと、志望動機 基本的に聞かれました。あとは企業によって、業界を選んだ理由、自分の長所短所や強み等を聞かれました。

- 印象的だった質問はありますか。

出版社を受けていたので変な質問が多かったです。すべらない話、あなたが人生で一番楽しいと思う瞬間、あなたが嫌いだと思う人等、本当に読んでいるのか分からないような質問が出版社には多くあり、苦労しました。

- エントリーシートを書く上でのアドバイスやコツはありますか。

書いていくうちに上手い言い回し等見つかってくるので、始めからガチガチに固めすぎない方がいいと思います。日々更新していくやり方を取っていました。あとコピーは全て取っておいた方がいいと思います。面接前に見返すためになるし、ストックしておくで後々使えます。

- エントリーシートは他の人に見てもらっていましたか。

ちょこちょこ見てもらっていましたが、恥ずかしさもありません自分で出してしまうことが多かったです。言葉がおかしいところや、自分では気付かない癖を指摘してもらえたので見てもらうのはいいことだと思います。特に学生時代頑張ったことに関しては同じ団体の友人ではなく、活動内容を知らない人に読んでもらうと内容がしっかり伝わっているか確認できるのでいいと思います。

- エントリーシートはどのくらい通過しましたか。

8割程度は通りました。金融は比較的通りやすく、通りにくい出版社や食品メーカーの数が少なかったのでエントリーシートはそこそこだった気がします。

- 次は自己分析について質問します。自己分析はしましたか。

しました。

- いつ頃から始めましたか。

12月から焦って始めて、エントリーシートを書きながら更新されていく感じでした。説明会で自分の好きなものや嫌いなもの、好きな人嫌いな人について考えたりもして、こういうのも自己分析だと思ってやっていました。

- 自己分析をしてもらったことはありますか。

中学生のときからずっと一緒に、自分のことをよく知っている仲のいい友人と合っていました。これも就職活動にとでも活かされました。私は企業研究よりも、自分の興味や何なら頑張れるかというところの取捨選択に力を入れていたと思います。

- 続いて試験についてお伺いします。受ける企業の中でテストを課すところはありましたか。

ありました。金融と出版は筆記試験がありました。その他にもwebテストやテストセンターも受けました。

- 試験対策はしていましたか。

テストセンターやwebテストに関しては、問題集を買って合間の時間に解いていました。あまりガツガツはしてなくて、人と比べたらやってなかったかもしれません。基本的には落ちませんでしたが、そこまで勉強をしていなかったため意外なところが落ちたことがありました。もう少し勉強しておけば安心だったと思います。

- 先ほどから出版社がくせ者という話でしたが、試験も特殊でしたか。

特殊でした。A・B・C3つの単語を使って800字以内で落ちのある話を書いて下さいという作文や、なぜか等の課題がありました。厳しい課題で、私はにわか出版志望だったので軒並み筆記で落ちてしまいました。

- 出版社用の試験対策もされていたんですか。

一応していました。出版社用の時事問題・一般常識の本や、マスコミ漢字という漢字のテキストをやっつけて買って対策しました。

- 昨今英語の必要性が謳われていますが、就職活動の中で英語の必要性を感じることはありましたか。

TOEICの点数を聞かれることはありました。私はTOEICの点数も英検も持っていませんでしたが、その所為で落ちたというところはありませんでした。グローバルな企業であれば必要となるとは思いますが、私は受けていなかったのが就職活動に限って言えば英語の必要性は感じませんでした。

- では続いて本番である面接について質問します。まずは個人面接についてです。個人面接は何回ぐらい経験しまし

たか。

10 回弱程度です。

- 緊張はしましたか。

緊張はしましたが、あまり緊張しないタイプなのかもしれないです。周りにはガタガタに震えている就活生もいましたが私は緊張が顔に出ないタイプで、落ち着いているふうには見られていたかもしれません。

- 個人面接ではどのような質問をされましたか。

その企業を選んだ理由、学生時代頑張ったこととそこから成長したこと、どういう人間なのかを見られる質問が多かったです。

- 答えづらかった質問にはどんなものがありましたか。

人の変化や成長に携われる仕事という軸に関して、「自分が一番成長したときっていつ?」という質問をされたときに焦りました。軸がらみの質問はよくされたので、固めておいた方がいいと思います。あと、「どういう人が一番嫌いですか」という質問も全く用意していなかったので少し焦りました。質問内容はノートに控えて、答えられなかった質問も次は答えられるようにしていました。面接中と面接が終わってからもう一度、質問者の意図を考えるようにしました。

- 面接対策として模擬面接はしましたか。

しませんでした。

- 面接を重ねる中で、合否は直感的に分かるものでしたか。

全然わかりませんでした。通ったと思ってあっさり落ちてたり、無理だと思ったら結構通ったり、わからないものだなと思いました。

- 続いて集団面接について質問します。集団面接は何回ぐらい経験しましたか。

5 回程度でした。

- 個人面接と集団面接はどちらが得意でしたか。

集団面接の方が緊張感なくできました。すごく緊張している子がいたりして客観的にその場を見ることができて、1 人のときよりも緊張しませんでした。場の空気を持っていってしまうような人とも一緒にいることはなかったの、他人と比べることもありませんでした。

- グループディスカッションは何回程経験しましたか。

10 回程度受けました。

- グループディスカッションではどのような役回りを心がけていましたか。

司会はぼろが出やすく難しいので、あまりやらないようにしていました。私は全員の意見をまとめる立場を多く務めました。日常生活では一歩引いてという感じではないですが、これがグループディスカッションを経験していく上で掴んだ必勝パターンでした。司会なら積極性をアピールできるかもしれませんが責任も大きいので、私は好きなときに好きに意見を出せる立場の方が楽で好きでした。

- 就職活動中に不安だったことはありますか。

不安は常に抱えていました。自分の未来が見えないこともそうですが、面接で落ちたときに自分の過去や現在を全否定されている気持ちになってしまうことが辛かったし不安でした。

- そのようなストレスが体調に影響することはありませんでしたか。

そこまではありませんでしたが、ニキビができない体質なのにおでこにぶつぶつがたくさんできたりすることはありました。知らないうちに心や体が疲れている部分はあったのだと思います。

- ストレス解消法はありましたか。

普通に友達と遊んでいました。あまり友達と会えずるのはそれはそれでストレスになるので、自分で一番心地いい環境を探していました。サークルで就活 LINE ができたのですが、入ったらストレスになるだろうと思ったので上手く入らずに切り抜けました。情報や関わりは切ったり拾ったり取捨選択していました。

- 就職活動中に出会った印象的な人物はいますか。

銀行のリクルーター面接で会った 6 個上ぐらいの男性社員です。リクルーター面接で学生時代頑張ったことについて話したあと、「君の活動って本当に凡庸だね」と言われました。きつい言葉ではありましたが真摯にアドバイスをしてくれて、悪い印象は受けませんでした。この面接をきっかけに伝え方を考え直すようになり、もう一度しっかり就職活動について考える大きな転機になりました。相手に伝わらなければ意味がないので、伝わるというところまで意識できるようにしたのはこの人のおかげだと考えています。

- 2 社から内々定を頂いたということですが、内々定を取れた理由は何だと思いますか。

それなりの論理性を持って話せるように準備したからだだと思います。また運もあったと思っています。OG 訪問した OG や面接官が偶然早稲田の文学部で心理学コースを出た先輩だったことがあり、このときは幸運かも、と思いました。あとは第一志望ですと胸を張って言えることも大きかったと思います。

- 就職を決めた一番の決め手は何ですか。

まず、業界の中で圧倒的に 1 位で結果を残していることがあります。あとは男女で差がなく、しっかり評価してくれそうところです。金融業界を並行して受けていましたが、全国型は男で地域型は女というように男女で仕事が完全分離しているところが嫌でした。

- 内定を辞退した方の辞退理由は何ですか。

インターネット上の噂ですが、ブラック企業だということ、新卒を数採って使い捨てにする印象があったことです。その企業でしっかり成長していくイメージがあまりつかなかったことが大きいと思います。それに対して教育業界なのに自社の教育がしっかりしていないところはなかなかないので、就職先の企業にはそのような土壌があるという安心感がありました。

- 噂で内定辞退に関する怖い話を聞きますが、辞退するときは心苦しい思いはしましたか。

心苦しかったけどすごくいい人だったので怖い思いはしませんでした。その場しのぎかもしれないけど、澤田さんならどこでも活躍できると思いますよという一言も添えてくれました。誠意を持って謝れば大丈夫だと思います。

- 自分の就職活動の総括をお願いします。よかったこと、悪かったことあると思いますが振り返ってみてどうでしたか。就職活動は大学受験に似ていると言われることもありますが、一番異なるところは就職活動には戦い方が多すぎるということです。いろいろな戦い方があるので、方法論に左右されすぎない方がいいということに気付けたのがよかったと

思います。悪かったところは、SNSをやめずに続けていたことです。周囲の就職活動状況が気になる一方あまり知りたくない情報が入ってきてしまうので、やるなら気にしなければ、気になるならやめればよかったと思いました。

- これから就職活動を控えている後輩にアドバイスをお願いします。

唯一絶対の正解なんてないので、自分で欲しい情報とிரらない情報は判断して取捨選択していいと思います。あまり情報を入れすぎて爆発してしまったり不安になってしまったりせず、自分の選びたい情報だけ選び取ってほしいと思います。

- 自分の就職活動に点を付けるとしたら100点満点中何点ですか。

第一志望に行けたので80点くらいつけてあげたいです。結果オーライのところは正直あるので、企業研究やOB訪問をさらに積極的に行う等、自分からもっと情報を取りに行く姿勢を持った方がよかったと考えマイナス20点にしました。

- 最後の質問です。もしまた自分が就職活動の出発点に立つとしたら同じような道を進みますか。

幸いなことにあのときあしとけばよかったということはあまりないので、また同じような道を辿ると思います。でも途中持ち駒が消えそうで辛かった時期があったので、エントリーシートはもう少し多く出したいです。基本的には納得のいかない結果ではないし、努力するところはしていたので後悔はありません。

- 質問は以上になります。長い時間お付き合いいただきありがとうございました。

ありがとうございました。お疲れさまでした。

インタビュー記事 12

— こんにちは。

こんにちは。

— 本日はお忙しい所、わたしたちの研究調査に応じて下さり、ありがとうございます。本調査では、2013年に就職活動された渡邊さんから、これから就職活動を経験する後輩たちへのアドバイスや成功体験について、インタビューさせて頂きたいと思います。よろしくおねがいします。

よろしくおねがいします。

— まず、現在の状態についてお伺いしたいと思います。

はい。

— 就職活動において、幾つほどの会社にアプローチをしたんですか？

（就職活動を）2期にわけまして、1期目はインターンなどを除いた3社の本選考を受けて、2社から内定をいただきました。2期目が5社にアプローチをかけて、辞退が4社、1社が集団面接で落ちたという形になります。

— ということは、就職活動は終わられたということでしょうか。

はい、就職活動は終わっています。

— 現在はどのように日々をお過ごしですか？

現在は、就職活動がひと段落ついた友達と一緒に飲みに行ったり、友達と遊ぶのに時間を費やしています。

— ありがとうございます。続いて、説明会のことについてお伺いしたいと思います。就職活動を始めた時期はいつ頃だったのでしょうか。

インターンに関しては、インターンの準備講座のようなものが大学のキャリアセンターでありまして、それが一番早いもので5月です。それ以外の、本格的に選考に影響するようなスケジュールでは、夏休み明けの9月10月あたりからです。

— そのころは、まだオープンセミナーや合同説明会は、まだあまり開催されていなかったかと思うんですが、自分で情報を集めて行動していたんですか？そうですね。誰かと協力して一緒に行こうとかではなく、自分で必要な情報は何かあるのかを考えて、そういうイベントを探して参加をするといった形です。— 説明会にはあまり参加していないんですか？

そうですね。学内合同説明会も含めた合同説明会に4、5回ほど行きましたが、個別の説明会は3社くらいしか行っていません。

— そのときには、どのような説明をうけましたか？

会社が、メーカーのような、例えばビール会社であれば、こういったビールを作っている、というのはわかるんですけど、BtoBと呼ばれる、会社間取引をやっているような会社ですと、そもそも（会社の）名前を知らないの、まずは事業内容ですとか、社員はどういったことをやっているのか、というところの説明や、会社の規模感など数値上の説明、あとは社員のある一日のスケジュールの紹介などさまざまな説明を受けました。」

— 合同説明会に参加していた時期には、就きたい職種はもう決まっていたんですか？

いえ、全く決まっておりました。

— 説明会を経て、自分の中で就きたいと思った職種はありましたか？

最初は化粧品業界にすごく興味があって、その流れで他の製造系のメーカーも見ていましたが、ちょっと違うなという違和感がありました。そこから、ITやコンサル業界にシフトしていきました。」— 続いて企業研究のことについてお伺いしたいと思います。

はい。

— 実際にエントリーした会社からは、どのような媒体を使って情報を得ていましたか？

マイナビ、リクナビのようなナビサイトで、とりあえず名前を聞いたことがある企業は、80社ほどエントリーしましたが、結局そういった会社には、最後まであまり関心を持ってませんでした。実際に関心を持って選考を受けた企業は、全て個別で説明会に行った企業でした。

— 企業の選択において、自分の中で重視していた点があれば教えてください。まず第一に待遇です。お金がすべてじゃない、大切なのはやりがいだとよく言いますが、働くのに一番大事なモチベーションは自分の中ではお金でした。すごくやりがいのある仕事でも、薄給ではプライベートの生活も充実させられないと思ったので、まずは給料です。あとは

勤務地ですね。僕は英語も含めて、外国語は何一つできない状態で、TOEIC も受けていないので、海外に支社がある、海外転勤がある企業の選考には通らないと思うんですね。海外で働かせるのに、英語が出来ない人を探る必要は全くないので。そういったところで、自分を受け入れてくれて、自分の持っているものを必要として、持っていないものに関しては特に聞かない、といってくる企業をみていました。

— 福利厚生は重視していましたか？

福利厚生は、先程お話しした待遇の一つですね。でも、福利厚生が充実して、給料がある程度抑えられているよりも、福利厚生が全くなくても、給料が高い会社の方が、自分でお金の使い道が選べますよね。自分で管理するのであれば、(福利厚生がなくても) 特に問題はないかなと思っていたので、福利厚生は全く見ていませんでした。

— そういった自分の中での判断基準をクリアした企業の選考に、実際に参加していったんですね。

はい。

— エントリーシートにはどういった設問がありましたか？実際に記入した内容など、差し支えない範囲で教えてください。

エントリーシートの設問は、ゼミではどういったことを勉強していますか、学生時代に力を入れたことはなんですか、とか。あと、なぜこの業界、会社を志望したのか、のような、志望動機を聞かれることが多かったです。学生時代に力を入れたことは、主にサークルとゼミの話を書きました。ゼミの内容については、学んでいる心理統計学関連のものを。なぜその会社に、ということに関しては、その会社のメールマガジンや、説明会で聞いた話を踏まえて、その会社の長所や、他社との比較などを記入しました。

— エントリーシート記入の際に心掛けたことはありますか？

論理構成をきっちりすることを心掛けました。段落をつくって、まず結論、その根拠としての自分の経験、だから私はこうだ、といったように、相手に納得感を持たせることをとにかく重視して書きました。」

— エントリーシートの書き方は、参考書で勉強しましたか？

あまりしませんでした。強いて勉強したとしたら、面接を実際に受けて、経験を積んだことくらいですね。インターンの選考を受けたり、学生向けの就職関連のイベントに参加したり、そこで接点を持ったさまざまな会社の方から選考とはあまり関係のない面談などと呼んでいただいたときに、軽くエントリーシートを見ていただいたり、「学生時代に君はどんなこと頑張っていたの？」という質問に対して答えていく中で、「ちょっとそこおかしいと思う」とか「ちょっと分かりにくい」といった指摘を具体的にいただいて、自分なりにそれをかみ砕いて考えていました。

— エントリーシートの添削を知人に依頼したことはありますか？

一緒に飲みに行った友達に、「ちょっと読んでみておかしいところない？」ということは聞きましたが、添削という形でのお願いは、してなかったと思います。

— エントリーシートを記入するにあたって、苦労した点があれば教えてください。

例えばサークルの改革や海外ボランティアで海外、世界一周旅行とか、いわゆるすごいことをやっている人との差別化が何一つできないなっていうところで悩みました。サークルでは代表をやっていたんですけど、代表をやっていたというは長所にならないし、サークルの代表よりも、学生団体を立ち上げた人の方が、圧倒的にインパクトは強いので。じゃあどこで勝負しようかっていうところに焦点を当てていて、それを練り上げるのに時間がかかりました。— 自己PRにはどのような記述をしたんですか？

あまり自己PRについて聞かれるということはありませんでしたが、あえてするとしたら、物事に対して最短ルートを見つけるのが得意なので、効率的な立ち回りができることですかね。絶対書けないけど(笑) 就活なら一番苦労しなくてすむ方法、宿題なら一番苦労しないで解く方法、っていうのを探すのがすごく好きなので、立ち回りとか、効率のよさっていうのは、PR できると思います。— 志望動機を書くにあたって、参考にしたものがあれば、教えてください。僕は、説明会の資料と、説明会で配られた会社の採用パンフレット、あとは、株主向けの情報ですね。(株主向けの情報は)うちの会社は、こういったビジョンを持って、将来的にはこうしていきたいというものを書いているので、それに寄り添う形で書いていくとよかったなと思いました。

— ありがとうございます。続いて、会社訪問について伺いたいと思います。OB・OG 訪問は行いましたか？

社員、若手社員による座談会や、説明会で社員の方からお話を伺うイベントはありましたが、OB・OG 訪問はしませんでした。

— 座談会のことについて少しお聞かせください。あらかじめ、質問はいくつか用意していったんですか？

そうですね。「あ、コンサルいいな」って思ってからだったので、コンサルの座談会ときの質問は練っていききました。例えば依頼してくるお客さんに、このような方法で利益をあげたい、と言われたときに、自分の考えている利益の上げ方と真逆であったとき、あるいは、実際にその利益をあげるためのベストな方法が、確かに利益も上がるし法的には大丈夫だけど、自分の倫理観に合わなかったときに起こりうるジレンマはどのように解消なさいますか、とか、働くことをイメージできる具体的な質問が多かったと思います。

— 得られた回答は、自分の企業選びにおいて役に立ちましたか？

すごい役立ちました。いただいた回答が、そんなことはいちいち考えない、それが一番金になるんだったらそれをやるのがプロだ、というもので、何がベストかを考えるべきだっていうのが求められているんだなと思いました。それが自分の考え方にすごく合っていたので、それでいいならすごく楽でありがたいな、と思いました。それでよりいっそう志望度が上がりましたね。

— では続いて、自己分析についてお聞きします。就職活動において自己分析はしましたか？

自己分析は一応しました。自分史、自分の年表のようなものを書いて、何歳の頃こういった取り組みをした、何歳の頃引っ越したといったような出来事とか、そのときにちょっとでも考えたこと、どういう考えを持って、それに取り組んだかっていうのをメモして行って、そこから何が考えられるかっていうのを、ひたすら考えていました。」

— 自分の性格や、長所、短所についてはあまり深くやっていたんですか？そうですね。性格はもう自分で分かっていると思ったので、それを掘り下げてもしようがないかなって。長所と短所は、長所は何を武器にすればいいかで分かるんですけど、短所は、根底にある「働きたくない」という、怠けてしまうところがどうしても出てきちゃって。それは絶対書けないなと思ったので、友達や先輩方と話して「お前こういうところあるからそこをちょっと言い換えてみたら」という指摘を参考に考えましたね。」

— 自己分析をやったよかった点、悪かった点があれば教えてください。

自分にとって短所だと思っていたり、ここはよくないなど思っているところ、例えば、本当に計画性がなくて行き当たりばったりになってしまうという短所であれば、常に前を向いて突き進んでいく行動力はあるっていうふうに言い換えたり、ポジティブな発想をするっていうことを学びました。

— 続いて、試験について伺いたしたいと思います。エントリーした会社では筆記試験はありましたか？

はい、ありました。

— SPI のような試験でしたか？

もちろん SPI も受けましたし、TG-WEB という web テストも受けました。テストセンターも受けたし、あとは、会社独自の、IQ テストの延長線のような問題もありました。簡単なプログラミングの思考法を問うような、例えば、部屋を出るためにどういうフローチャートでロボットを動かせばいいか、とか。まず、座っているロボットを立ち上げさせる、椅子をどかす、のようなものを書かせる問題がありました。」

— 時事問題のようなテストは受けましたか？

僕は時事とか、歴史とか、そういった情報には非常に疎いので、そもそもそういった選考のところは敬遠していました。

— 筆記試験を受けるにあたってどのような対策をされましたか？

問題の形式が結構中学受験と似ていて、あまり苦戦はしなかったのですが、参考書を本屋で立ち読みするという程度でした。あえて言うなら、僕の苦手な英語が出てくると、ちょっと対策の方法も変えなければいけなかったので、「みんしゅう」のような情報サイトで、どういった形式の問題が出るかという情報収集だけはしていました。

— 実際に参考書を購入することはなかったんですか？

参考書は購入しませんでした。

— そうですか。ありがとうございます。難易度はどの程度でしたか？ 難しかったですか？

絶対に通っているというものから、無理だって思ったものまで、結構まちまちでした。インターンのウィンタープログラムのために受けた外資系コンサルの web テストは、鉛筆を転がさなければいけないような英語の問題があったりして、でも、企業がどういったところを求めているか、本当に処理的な能力もずば抜けている人を求めるのか、処理的な能力よりも人当たりのよさを重視して、面接で絞って行くのかとか、企業の色が何となく見えたのは面白かったです。— 筆記試験は、就職活動の選考において必要なものだと思いますか？

思います。学生に向けて投げられるテストは、社会で活躍している人が、高いスコアを出しているものなので、そのテストを解ける学生は活躍できる可能性が高いですね。っていうことを考えると、判断材料の一つとしては非常に優秀だと思います。

— ありがとうございます。続いて、面接のことについてお聞きします。集団面接は受けましたか？

受けました。

— 時間はどれくらいでしたか？

45 分くらいです。学生 3 人で、1 人 15 分ずつ学生時代頑張ったこと、それに対して面接官がそれぞれ別の質問を。僕のとときは挫折経験でした。あと、今話してた人の話を踏まえて、聞いていた残りの二人に、あなただったらどうしますか、あなたはいまこの話を聞いて、あなたがリーダーに従う側の立場だったとしたら、どのように感じますかといったような問いかけがありました。

— 集団面接において、注意点や心掛けたことはありますか？

内定を取ってから、ちょっと見ていた企業が狭すぎるなどということで、他の業界も見るときにはじめて集団面接に直面したんですけど、1 回挑んで 1 回負けたことしかないので、あまり有益なことは言えないです。ただ、上手いかわなかった原因としては、話がちょっと長くなりすぎたかな、と思いました。相手からの質問に対して、端的に答えられていないなって感じました。」

— 他の学生の話をしているときはどのような姿勢で臨んでいたんですか？ あまりオーバーアクションに聞いている感じではなく、軽くうなずいたりとか、あと、そのときは自分の順番が最後だったので、人事の質問のパターンとか考えて、この人は僕に何を聞いてくるだろうっていうのをずっと考えていました。

— その読みは当たってたんですか？

読みは当たったんですけど、そのあとに挫折経験を問われて、正直ないですって言ってしまいました。ないって言うちゃったらもうどうしようもないんだよなって感じなんですけど。

— 集団面接において特徴的な他の学生の存在は、どのように作用しましたか？ 全く気にしませんでした。ただ、自分が言おうと思うことを先に言われてしまう場面がどうしても出てくるので、それが結構歯がゆかったです。例えば、最後に何かありますか？ という質問に対して、志望動機を話そうと思っていたら、前の二人も志望動機を話していて。最後だと、流れで言った感じが出ちゃうのでどうしようもないなあと思いながら話していましたね。」

— ありがとうございます。では、個人面接のことについてお聞きしたいと思います。個人面接は受けましたか？

はい、受けました。

— 時間はどれくらいでしたか？

ピンキリで、20 分から 1 時間までです。

— 風変わった質問とか、ちょっと癖のある質問を聞かれた経験があれば教えてください。

僕はコンサル業界の会社を志望していたんですが、ケース問題といわれるタイプの問題を受けました。何か趣味がある？ と聞かれて、休日はたまに一人で水族館に行きます、とに答えたなら、じゃあ水族館が今後 5 年 10 年でどういったような形態、扱いになっていくか、どういった変化を見せるか、それで利益を上げるためにはどうしたらいいかっていうのを 3 分間考えて、私に話してください、と言われました。」

— それについては、何と回答したんですか？

小型化が進むと話しました。大規模な水族館だけのための建物ではなく、他の施設と併設される、例えば、ショッピングモールの一角に水槽が置かれるといったような魚の扱いが増えるかな、と思いついて。どういう儲け方ができるかというところでは、先ほど言ったようなショッピングモールとのコラボレーションとか。例えば、魚を見るために来た人が、水族館歩き疲れたから、ショッピングモールのカフェでも寄って行こうか、あるいは、ショッピングモールに買い物に来たカップルが、水族館あるじゃん、ちょっと寄って行こうか、といったように、ある程度の相乗効果を生み出すことが出来れば、両者にメリットがあるし、魚がいる水槽を配置することでビルの見た目に対していい影響も与えられるので、儲かると思います、みたいなことを話しました。

—それは、その3分間の中で考えたんですか？
そうですね、その質問はまったく予想できなかったの。ただ、ケース問題や、フェルミ推定のような売り上げを推定するような問題は、参考書を買って予習はしていました。

—面接官はどんな役職、立場の方が多かったですか？
受けた面接では、会社によるんですが、グループディスカッション、グループワーク、でいきなり役員面接っていうところもあったし、グループディスカッションで、現場の主任とか課長級の人から、部長級の人、人事部長 役員という流れもありました。」

—面接官の立場によって、話す内容を意識して変えましたか？
変えました。現場の人であれば、現場の中でも円滑なコミュニケーションをとってしっかり働いていけるといった、一緒に働くことをイメージできる話をしました。逆に役員とか人事部長だと、ヘラヘラしたり、軽々しく接したりはせずに、自分は将来的に価値を生み出すことが出来る人間であるということを伝えようと、しっかりと考えたうえで相手の質問に答えるといった立ち回りを心掛けました。

—面接官の方に言われて嬉しかったことはありますか？
内定を頂いた会社で、ふたつありました。まず、内定を頂いた会社での人事部長面接の時に、人事部長が入ってきて、「渡邊一平と申します。本日は宜しくお願ひします。」って言ったときに、「君第一印象すごくいいね」って言われたことです。ふたつめは、その後、内定を頂いて、別の人事部の方とフィードバック面接をしたときに、「なんで僕を採ったんですか。」っていうふうに聞いたときに、「卓越した1対1のコミュニケーションがとれており、相手が求めていることを会話の中で探りながら、それに対するベストな解を探ることが出来る」と言われたことです。すごくうれしかったですね。

—それは普段から自分で意識していたんですか？まったく予想外だったんですか？
相手が何を求めているかっていうのは、多少は誰でも考えて話していると思うんですけど、人と比べるような能力でもないの、あまり自分では意識していなかったし、気付いていなかったことです。

—面接の場で上手くコミュニケーションをとるために心掛けたことはありますか？
相手がどうしてその質問をしたのか、どういう答えを求めているのかっていうのは、常に考えていました。例えば国語の受験問題で、このときの作者の心境を答えろっていうのは、実際の作者の心境なんて分かるわけがないけど、先生や問題を作った人は、俺たちにどういふふうに答えてほしいのかを考えながら解いていくっていうのは、小さいころから癖としてついていたんですよ。面接でも、相手の質問の意図を考えるように心掛けていました。

—いわゆる圧迫面接のような面接を受けたことはありましたか？
圧迫面接を受けたことはありませんでした。

—周りの人から圧迫面接を受けたという話は聞いたことがありますか？
一つ上の代の先輩で、ある大手の鉄鋼業のところで内定を獲った先輩がいたんですけど、その先輩が、リクルーターから料亭に呼び出されて、どういったところをみてるのかっていう話から始まって、志望動機とか、第一志望のことを聞かれたそうです。第一志望を聞かれた際に他社の名前を出してしまったので、他社の話をさせられて、それに対して、「うちの会社こういうことやってんだよね」っていうのをかぶせてきた挙句、「今の話聞いてどっち行きたいと思った？」って聞かれたそうです。でもその人は、「やっぱり第一志望の方が御社よりも魅力的に見えます」って。そしたら、「よかった、それでもうちの会社行きたいか言い始めたらここで机ひっくり返してた」って言われたそうです。そういう精神的なプレッシャーをかけてくる面接があるっていう話を聞きました。

—もし自分が圧迫面接に直面したら、どのように対応しますか？
多分食ってかかるんじゃないかなと思います。もし自分の言っていることが否定されたら、自己弁護と、相手の意見に対する反論を的確にしていくかな。それに対して納得のいく答えが得られて、相手に言い負かされるって思ったら、単純に、「ああそうですね、あなたの言うとおりです」ではなく、「あなたの言っていることは正しいと思うけれど、そういうことが考えられるのであれば、こういったことも考えられるのではないですか」という、相手の質問に対して、ちょっとでも価値を上乘せして返答することは、できるだけ心掛けたいと思っています。これから、上から言われることが、多分あると思うので。

—プレゼンテーション面接というものはありましたか？
はい、ありました。新規事業の提案がテーマで、役員の前でプレゼンテーションをしました。

—対策はかなりしていききましたか？
その会社は、コンサルの他に内定を頂いたIT系の大企業だったんですけど、社長が、ブログにこういうことをやっていきたいっていうのを書いていたので、そういったブログや、株主向けの情報を読んだうえで、その会社が持っている将来の展望や技術を踏まえて、これから何が出来るのか、どうしたら儲かるかっていうのを考えて、プレゼンテーションの準備をしました。

—もともとプレゼンテーションは得意だったんですか？
資料を作って発表するのは得意でした。人前でぶっつけ本番で話すよりも、せめて頭の中で、こう話そうって思ってからであれば、ある程度は話せるほうだと思います。

—面接の練習などはしましたか？
面接の練習はしませんでした。先ほどお話ししたように、エントリーシートを社会人の方に読んでいただく、自分の話を聞いていただくといったなかで、目上の人との接し方等を聞いていました。それで、帰り際に、なにか失礼なことや、気になることがなかったかっていうのを聞いて、アドバイスをもらって改善していきました。

—続いて、就職活動を通して不安だったことについてお聞きします。まず、金銭的な不安はありましたか？
実家暮らしっていうこともあって、親がすぐ近くにいるので、飯に困ることはなかったし、就職活動に必要なものであれば、ある程度は出してくれたので、就職活動に関して、金銭的な不安はありませんでした。ただ、就活中でお金が無く遊びに行けないといったような、金銭面での苦労はしましたね。

—就職活動全体を通して、いくらくらいの出費がありましたか？
家に近い会社が多かったの、もの含めでも8万円前後くらいだと思います。

—選考で不採用だったとき、どのようにその結果を受け止めましたか？
1期目の就職活動で、3社のうち1社が不採用だったんですけど、そこはインターンと選考を兼ねていて、14日間のプ

ログラムの14日目に結果発表があったんですね。僕はそのときすでに内定を持っていたので、ここの内定取れてもどうせそっち行くし、って思ってたんですけど、落とされたときはやっぱり悔しかったです。落ちると思っていたし、確かに内定取ってもしようがなかったけど。他社の内定を持っておきながら負けるっていうのは、背負ってたものを落とすしちゃった感じがしました。

— 気分転換とかはなにかしていましたか？

毎日が気分転換でした。例えば、いらいらしたらカラオケに行くとか、おいしいものを食べに行くとか。あとは、ひたすら寝るとか。今日これ頑張ったから、今日は何もしないでいっか、とか、気分転換は自分なりにしていました。

— 採用通知や、選考の結果を待つ間はどのような気持ちでしたか？

面接終わった時点で、「これは絶対通った」とか、「今回は落ちた」という手応えが、百発百中だったので、選考の結果を待つ間は、精神的にはあまり不安にならずに済みました。「絶対勝てるからまあいいや、ふふん」みたいな(笑)

— 選考から結果の通知までの期間はどの程度だったんですか？

長いところで2週間、短いところだとその場で、でした。「じゃあ渡邊くんまた来てね」とか、「じゃあ渡邊くんうちで働く？」みたいなところもありましたし。— 結果を待つ間に、みんしゅう等のサイトで他の就活生の状況を確認していましたか？

選考の結果待ちのタイミングでは、結果が不安でという理由ではなく、次の選考に向けて、例えば自分が2次面接終わったときに、3次面接が始まった人ももちろんいたので、3次面接はどういうことを聞かれるのかなっていうのを、チェックも兼ねて見てはいました。

— お友達の就活生と情報交換などはしていましたか？

友達の就活生と、一緒にご飯食べに行って、どういうところ見てる？そこってどうなの？というような雑談はしましたが、情報交換というほどのことはあまりしなかったかな。集めたパンフレットをお互いに見せ合うとか、そのくらいでした。

— お友達の状況の話聞いて、焦りなどを感じたことはありましたか？

ありませんでした。就活を始めるのが早かったので、周りの人も、焦るといって、「へー、終わったんだ」「もう始めるんだ」「周りみんなまだだけど、なんでこいつこんな早く動いてるの」みたいな浮き方は多分してたんじゃないかな。— もともと就職活動は、早く始めて早く終わらせようというつもりだったんですか？

はい、完全にそのつもりでした。内定頂いたところも、一番早い選考だと、10月頃には始まっていたので、外資系も含めて、業界全体の選考が早いということもあって、早く始めて早く終わらせるっていうやり方をせざるをえなかったっていうのもあります。

— 就職活動をしていくうえで、転機となる出来事はありましたか？

コンサルタントに興味を持ったきっかけが、先輩とのお話でした。ゼミの先輩がちょうどコンサルタント業界に内定を持っていて、その人に「どういうことがやりたいの」と聞かれて、「正直やりたいことないんですけど、とりあえずおもしろそうなので」みたいなことを言っていたら、「だったらコンサルタント職とか見てみると面白いかもよ」と言われて。それで興味を持って、合同説明会で実際に話を聞いて、という流れになったので、そういったお話を受けて、興味を持ったっていうのは転機の一つかなって思います。

— 就職活動を通して出会った印象的な人はいらっしゃいますか？

先ほどお話しした、第一印象を誉めてくれた人事部長の方です。その方に、「社会人になってなにやりたいの？」って聞かれたときに、「正直申しまして、僕はまだ今のところやりたいところもないし、社会には何かしらの形でいい影響を与えたいけど、なにをしたら社会のためになるのか、そのためにどうしたらいいかっていうのが、まだ自分のビジョンでは全然見えていないので、いろんな人と実際に社会で働いて、関わって、自分が成長してから、今の自分に何ができるかっていうのを常に考えて行動したい」と言ったら、「そんなもんだよね」と言ってくれて。「実際学生に、今わたしはこのように世界を変えたいと思ってるって言われても、結構しらじらしく聞こえちゃうから、そういうふうにいるなら、正直に言ってくれたほうが嬉しい」と言ってくれたんです。この考えを認めてくれる人がいるんだっていうのが、結構印象に残りました。

— 2社から内定を頂いたということで、その勝因は、どのようなものがあったと思いますか？

勝因は、勝つ勝負しかなかったことです。ある程度勝てる勝負だけに絞って、勝つために、自分にできることは何かあるか、常に考えて立ち回って。あと、自分の中で、我ながらやっておいて本当によかったっていうのがあって。先ほどの相手が何を求めているのか考えながらっていうのにもつながるんですけど、今回の面接で相手は何を突っ込んでくるかっていうのを、脳内で何度も何度もシミュレーションしてました。例えば、自分のエントリーシートを見て、こういうことを頑張りましたって書いていたら、なんでそういうことをやろうと思ったの？って相手は興味を持ってくるともしれない。じゃあそのための答えを予め準備しておこうっていう面接対策をしていました。そういう点では、脳内シミュレーションは結構役に立って思っています。自分の中で、絶対に話しておきたいことを予め決めてから面接に臨んだっていうのは、結構いい影響を与えたなって思います。

— 内定を取った2のうち1社に入社を決めた、その決断の決め手を教えてください。

まず待遇がとてよかったということと、あとは、できる仕事の範囲の広さです。コンサルタントという仕事は、いろんな業界にも関わられるし、関わらなければいけない。儲かるためにはどうしたらいいかっていう発想法が身につくと考えました。やりたいことはないけれど、将来何もせずに過ごしていけるという保証はないし、やりたいことができたときに、なりたい自分になるにはどうしたらいいかっていうのを考えると、コンサルタントで、儲かる仕組みを学んで、それを作り出す能力があればいいんじゃないかって。かつ、その会社は、東京に本社があるだけで、クライアント先への出張はあるけれど、基本的には国内勤務ということだったので、転勤もないし、何も文句はなかったの、そこに決めました。

— 残りの1社を辞退するにあたって、悩みましたか？

悩みませんでした。僕は「会社の決め手は何ですか？」という質問に対する「人」という答えがすごく嫌だったんですけど、でも、自分と考えの合う人が多いとか、自分を認めてくれる人がいる、自分に大きい仕事を任せてくれる人がいるっていう点、あとはやっぱり、おいしいご飯を食べるにはどうしてもお金が必要なので、その待遇といった点で、あまり悩まずに決まりました。— 辞退した企業の志望度はどれくらいだったんですか？

ゼロではなかったかな。入社先の内定が取れない状態で、今と同じ時間を迎えていたら、そこで頑張るか、と思うくら

いには。

— 辞退はどのようにしたんですか？

まだしてないんです。この前しようと思ったんですけど…ね（苦笑）辞退は、とりあえず電話で連絡して、直接話そうって言われたら行くし、書類返送してくださいって言われたら返送するし、分かりました、ガチャ、だったら、シュレッダーにお任せするし（笑）いま君に割いてる時間ないよっていわれたら本当にその通りだと思うので、あちらの都合に合わせていこうと思います。— 円満に辞退が出来るように願ってます。

そうですね。ありがとうございます。

— では、ご自身の就職活動を総括して頂きたいと思います。

僕らしい就職活動だったかなと思います。就職活動という、やりたくない大変なことはさっさと終わらせてしまう。それに、同学年の中では、就活という話題は、本当にホットワードなので。その中で、就活を通して、いろいろ飲みに行くようになった人とか、ちょっと疎遠だった友達とかもいますし、そういうところも含めて、結構うまく立ち回れたと思います。後悔は今のところないです。— 後輩にアドバイスがあればお願いします。

人をとにかく頼ってということです。進路悩んでなら話聞くよってしてくれる先輩とか、自分のお兄ちゃんの友達、父親の友達っていうのも全部使って、コネで内定が取れることはなかなかないけど、コネで話聞けるといったような、少しでも就活に関して能力値が上がることはいくらでもあると思うので、疎遠な人でも、ある程度敬意を持って、しっかりした準備をして話を聞きに行けば、それには応えてくれる人は本当にたくさんいるので、人を遠慮せずに頼りなさい、使えるものは使いなさい、っていうことですかね。

— もし後輩から頼られたときはどうしますか。

後輩だろうと同期だろうと、頼られるのは好きなので、よほど忙しかったり、面倒くさかったりとかがない限り、できる範囲でお応えします。

— ご自身の就職活動を振り返って、点数をつけるとしたら、100点満点中何点になりますか？

80点です。

— その理由を聞かせて下さい。

自分としては満足のいく就職活動だったので、良か優あたりはつけられる。で、残りの減点分は、受けたところが3社、目上の人と話した回数は少ない、学生生活で頑張ったことの答えもまだ十分に出ていないまま内定を獲ってしまったところで、もうちょっと得るものはあったのに、得尽くしていないっていうのは、感じます。

— もう一度同じ出発点に戻ったら、どのような就職活動を計画しますか。

僕は、あのころに戻れたらっていうのがすごく怖いんです。例えば、小学校の頃に戻れたらもう一度早稲田大学に入れる保証なんて絶対ないんですよ。なので、今の記憶があるまま、もう一度出発点に立たされたら絶望すると思います。あのとき僕を認めてくれた面接官ではなく、僕みたいな男が面接官に当たってしまったら内定がなくなってしまうので、絶望します（笑）ただ、必ず今と同じ道が歩める、プラスアルファでなにかできるとしたら、もっといろんな業界の人、例えば僕の興味のないインフラや、海外の石油関係の仕事も、話を聞くだけなら損はないし、業界の理解も深まれば知見を広めるのに必ず役立つので、もうちょっと社会勉強として就活を頑張ってもよかったかなって。これは先ほどの減点分にもなります。

— ありがとうございます。以上でインタビューは終了です。本日は貴重なお時間ありがとうございました。

ありがとうございました。

インタビュー記事 13

1 現在の状態

A 現在の状況について教えてください。

矢野 現在の状況はですね、1社内定を頂いて、あとまだ残っている企業を見ながら、そろそろ収束していこうかと思っている感じです。

A 具体的にはいつぐらいまでに収束させるつもり？

矢野 あんまり考えてないですね。

2 説明会

2-1 説明会の時期

A 何時ぐらいから行ってた？

矢野 就活が解禁したあたり。12月位からですね。

A 10月とかは行ってなかった？

矢野 そうですね。

2-2 業界の種類

A どんな企業の説明会に行ったの？

矢野 結構幅広く見ていた。食品見たりとか、あとはIT関連が一番興味があったのでそこは色々見ていた中でも重点的に見たり。あとは広告も見だし、メーカーも見だし、銀行も見だし、とにかく結構幅広く見た。

2-3 説明会に参加した数

A 説明会に行った数としてはどれ位？

矢野 20社以内には間違いなく収まっています。十何社とか、多分それぐらい。なんでそんなもんかってというと、説明会行っても所詮ホームページに書いてある内容をそのまま言ってるのが結構多くて、ホームページ見ればいいやと思って。

A 説明会が次のステップに繋がってるときとか、面接の点数のプラスになるとは考えなかったの？

矢野 あんまり考えなかったですね。もちろんほんとは行きたいと思ってた企業には結構行きましたけど。加点されるのはいつでも高が知れてるだろうとは思っていた。

A さっき言ってた説明会に行った数が20社っていうのは、学内とかの合同説明会を含めて20社？

矢野 それは含めず、企業単体の説明会だけでおそらくそれぐらいだろうと。

A (説明会に行った)時期としては、12月から2月位？

矢野 そうですね。

2-4 説明会で印象に残った話や人

A 説明会の中で印象に残った話とか人とかいる？

矢野 あんまり印象に残ってることはない。どれも似たりよったりな話ばかりだったので。

3 エントリーシート

3-1 書き始めた時期

A いつから書き始めた？

矢野 2月の中旬だったかそれぐらい。

3-2 エントリーシート提出数と通過率

A 出したところは、説明会行ってないところも出した？ 矢野 もちろん行ってないところも出した。

A 何社ぐらい出した？

矢野 最終的な数は二十数社。

A じゃあ、夜なべして書いたりすることはなかったんだ。

矢野 いや、ありましたよ。特に締切直前とか。今回失敗したなと思ったことの1つは、計画性で、画がちゃんと立てられていなくて、締切が迫っているにもかかわらず、余裕こいてしまったり。だから、もっとESを早めに書き上げていけば、もっといい出来のES書けただろうし、中途半端なES書いてES落ちる事もなかっただろうし。

A 通過率はどれくらい？

矢野 以外と通りましたよ。70~80%ぐらい。

A スケジュール管理の話が出たけど、あと何分あれば書けたのに！っていうことはある？

矢野 ありますね。ぎりぎり間に合わなかったやつとか、逆にぎりぎりに出したやつとか。ぎりぎりに出したやつはたいてい出来が良くないので、落ちる確率が高かったかなと。

3-3 エントリーシートで苦労した点

A ESの中で書きずらかった事は？

矢野 志望動機。自己PRはいくらでも大学で取り組んだ内容があったので(よかった)。ただ、志望動機は、なぜわが社でじゃないといけないのかっていう問いに関してなかなか答えられなくて。正直な意見言うと、あなたの会社じゃなくてもいいんだけどっていうのが正直な意見で。同業他社でもこっちは構いませんという思いがあったので、志望動機に一番苦労したかなと。

矢野 あと、自分の方向性と会社の方向性の摺りあわせの作業を怠っていたところがあった。自己分析もかなり遅く始めたんで。だから、そのあたりの摺りあわせも不十分だったと。

3-4 志望動機についてより詳細な話、平べったい志望動機では面接が通らないという話

A 企業選びの時にも、自分のやりたい事はあるけど、どの企業でもいいやって感じ？

矢野 割とこだわってなかった。

A どういうことで苦労したの？

矢野 面接の時に、「なぜわが社を志望したの？」と「わが社に入って何がしたいの？」この2つの質問がほんとに怖かった。(答えは)ありきたりな内容になりがちになった。あんまりやる事が決まっていなくて。

A それでも通ってるところは通ってるんだね？

矢野 うん。

A 平べったい志望動機で行けたところは何回面接まで行けたの？

矢野 GDまでは楽々通るんですけど、個人面接ではほぼすべてアウトでした。

A 志望動機とか何やりたいかで？

矢野 そこ。

A もっと早く摺りあわせすればよかったのに。

矢野 ちょっと自己分析の時期が遅かったな。ミスだった。

4 会社訪問

4-1OB 訪問やインターンシップについて

A 会社訪問はした？

矢野 OB訪問は結局してない。なんでかっていうと、社員さんと話せる機会を設けてくれたので、その機会を利用して色々聞いたって感じ。会社訪問はしていない。インターンもしていない。

5 自己分析

5-1 自己分析の時期

A いつからやってた？

矢野 自己分析はかなり遅くて、本格的な自己分析を始めたのは実は2月だったか3月だったか。ES書いてる最中とかもしくは書き終わったあたりから始めてですね。2、3月の後も長期的に続けていきましたね。4月もやってた。特に最終面接前はがっちりやってた。

A 本使ったり、人に自分のこと聞いたりしてやってた？

5-2 自己分析の方法

矢野 最初は本とか使わずに、大事そうな質問を適当にピックアップして、それに対する答えを考えたりという事をやっていたんですけど。(しかし、)面接を何回か受けるにつれて、これじゃちょっと不十分だなということで。もっと幅広く自分の事を知っておかないといけないと感じて、それで1冊本を借りて、洗いざらい小さいころからの経験からパーッとあげたりとか。あとは母親とか友人に話を聞いたり、自分はどういう人間かと話を聞いたりして、本格的に後々から始めましたね。

A これがあったから自己分析が上手くいったりした本や質問はあった？家族から意外な自分の一面を言われたりした？

矢野 母親に聞いた、自分はどういう人間か、小さい頃どういう人間だった？っていう事を聞いたときに、「几帳面」といわれたときは、自分では全然几帳面と思っていなかった。(しかし、)話を聞いてみると、どうやら他の人より几帳面らしいという事で、成る程とおもった。という事で、母親への質問が一番大きかった。

6 試験

6-1 試験対策の時期

A いつから対策してた？

矢野 1、2月とか、Webテストが始まるころ。

6-2 対策本の冊数

A 対策本はいくつ使った？

矢野 結構使ったな最終的に。SPI、玉手箱、リクルーティングサービス、TALの対策で4冊5冊ぐらい。

6-3 試験の通過率、印象に残った試験

A 筆記試験で落ちたところある？

矢野 基本的にほぼ全部通った。

6-4 具体的な試験対策方法

A テスト対策本1冊に対して何週ぐらい回してた？

矢野 3~4週は回していた。勉強の仕方は、まず1週パーッと解いて、間違えたところはチェックを付けて、間違えたところは苦手な問題なんで、そこだけ復習するって感じですね。

7 個人面接

7-1 面接の回数

A 何社面接した？

矢野 20社も行かなかった。20弱ぐらい。

A 最終面接まで行ったのは？

矢野 1社です。

7-2 面接の時期

A 面接始まったのは？

矢野 3月の終わり位から4月にかけてですね。

7-3 面接で大変だった場面

A 答えに詰まった質問とかあった？

矢野 内定貰った会社で受けた質問で、「どういうゲームが好き？」っていわれて、「具体的なタイトルは？」って聞かれて、「これとこれとこういうゲームが好きです」って答えて。で、「そのゲームから何か学んで作った経験はある？」って聞かれて「んー、…ねえな！」って、どうしようっておもって、そこで無理やりこじつけて答えるときちょっと苦労しました。

A その時、待ってくださいとか言ったの？

矢野 とくには、ちょっと間を持たせながら考えて、「うーんそうですねー」って感じで持たせて、その間に考えて答えるって感じでしたね。

A もし圧迫を受けたら、どんな切り抜け方をすると思う？

矢野 多分、ポーカークフェイスを維持するというか、のらりくらりとやり過ぎる感じですかね。

A 例えば、グループ面接とかで、明らかに自分に興味がないなって感じた面接を受けたことはある？

矢野 ありましたね。もう、こっちはどうしようもないんで、こっちはこっちの持っている考えをひたすらいうしかないですね、とにかくいうだけ言って、通じてくれるのを願うという。無理やり興味を引かせようとかは考えていませんでした。その時は。

A (そういう対処をした面接は)通った？

矢野 内定貰った会社は一応通りましたが。それ以外は基本的に落ちましたね。だから、今考えると、もっと色々話

題を変えたりとか、もっとこうなんだろう、相手が突っ込みやすそうなところを色々提示してあげたりとか、相手が掘り下げやすそうなところを敢えて見せてあげる作業はしても良かったかなと思いました。

8 集団面接

8-1 集団面接の回数

A 集団面接はいくつ受けた？

矢野 集団面接は、1社だけです。

8-2 個人面接との違い

A 個人面接と違って意識したところや、違いを出したことはあった？

矢野 自己PRタイムはあんまり他人を気にせず、自分の思ったことを言うという感じでした。特に気にせずにパーッと言う。ただし、グループ面接の中には、他人の意見を否定してから自分の考えを述べなさいみたいな課題もあった。その時はどうこいつの意見を否定してやろうとか色々考えたりはしてました。他人の言う事がプレッシャーになって、なにかしら自分のいう事に影響したという事はないですね。

8-3 面接で苦戦したという意味で印象的だった質問と対処法

後から戻って面接に関して聞いた部分※2 (30分50秒辺りから)

B 色々な面接を通して、印象的だった質問はありますか？

矢野 さっきほど言った「好きなゲームはなんですか？」っていう話。

A 答えづらかったというのではなくて、「おお、こういう事を聞くのか」という質問はありますか？

矢野 面接始めた初期の段階で、当時の俺にとってみたら、「あなたの強みはなんですか？」とか、この辺りは、あーこんなことも聞いてくるんだと思った。なんでかっていうと、あなたの強みはなんですかって聞かれて、「私の強みは粘り強いところです」とか答えるのは白々しいにも程があると、マジでこんなこと聞いてくるんだとおもって。でも何か答えないといけないと思って、何かしら対策しないといけないなど。そのあたりは新鮮だった。で、後は「ゼミで学んでる内容を中学生でもわかるように説明してください」というのはちょっと難しかったかな。

B 本当に頭が真っ白になる瞬間ってありませんでしたか？

矢野 それに近いことはあったかな。

A 何で白い状態になったの？

矢野 想定外の質問だったから、なかなか答えが思いつかなかったからって理由ですかね。

B そういう時はどう戻ってきましたか？

矢野 とり合えず、何かしら言わないといけないので、思いついたことをほんとに言うしかなかったって感じですかね。それが正しい答えになってるかどうかはわからず。

8-4 苦手だった質問への対処法

A 強みは何ですかっていう質問が意外だと言っていたけど、最終的にはどう答えたの？

矢野 結局最終的には、本当に自分がこの辺が強みだろうなと思うところを考えて、「食欲にインプットする事と、丁寧なアウトプットをすること」って言ってましたね。「私(の強み)はコツコツ張るところだ」とかは言いませんでした。本当にここが強みだなと考えることを言いました。

A 強みを説明できるようになるまでは、自己分析をしたの？

矢野 自己分析をとにかく続けて、やっと見出したって感じですかね。

A 見出したのは大体いつぐらい？4月の？

矢野 4月の中盤です。自己分析は大事だよ。

8-5 自己分析の方法

B どういうやり方で自己分析を行いましたか？

矢野 方法は、まずは重要そうな質問をピックアップして、それに対して答えるという感じですかね。あとは、志望業界とかこういう業界いいなーと興味を持った業界を取り上げる時に、なぜこの業界に興味を持ったんだろうというのをひたすら掘り下げるといってましたね。興味を持ったってことは間違いなく何かしら理由があるんだろうとは思っていたので。あんまり上手くいかなかったんですけどね。とにかく何かしら興味を持ったりとか、こういう事をしたいだとか思った時に、じゃあそれはなぜというのをひたすら考えていたってのが初期の段階です。後期になったら、先ほども言ったように、本を使って、洗いざらい自分の経験とかを出してみるという事をしていました。で、ほんとに最後の方、内定貰った後になって今やっていることは、企業の方向性と自分の方向性を摺りあわせるっていう作業をするようになりました。やっとな。

8-6 企業の方向性を知る方法

A 企業の方向性と自分の方向性を摺りあわせるに当たって、企業に関してはどういう事を調べてたの？

矢野 基本的には一番参考になるのは企業理念かな。企業理念こそが会社全体の進む方向を示していたので。後は戦略だとか、オンリーワン戦略をめざすだとか、ゲーム人口の拡大を目指すだとか、あとは、株主向けのページを見てると、まず、社長のお言葉とかがあるので、あそこに会社の方向性が書いてあったりとか、あとは、売り上げの割合を見て、どの部門の売り上げが一番大きいのか、もちろん売り上げが多い所が力を入れていると思ったので。そんな感じですね。

8-7 面接の反省方法

B 面接終わった後に、今日駄目だったなって思ったことはありますか？

矢野 もちろんあります。

B ですよ。具体的にその時に次に生かすやり方とかってありますか？

矢野 俺の場合の反省の仕方としては、面接が終わった後に、ここがダメだったなってとこをメモなりなんなりで全部書き出して、次回こういう状況に陥ったらどうすればいいだろうという対策を書いて、おしまいです。

A どれくらい時間かけてやってた？

矢野 面接終わった後にと他えば電車の中とかでいいから、「これがだめだったなー」みたいな感じで書いてって、10分だか20分そんなもんですね。

9GD

9-1GDの回数、通過率

A GDはいくつ受けた？

矢野 20社ぐらいか、ちょっと超えるかぐらい。

A 大体通過した？

矢野 1社だけ落ちて、あとは全部通過しました。

9-2GDに落ちた理由と失敗からの学び

A 逆に何で落ちたところは落ちたと思う？

矢野 落ちたところは初めてのタイプだったんですよ。グループディスカッションの雰囲気。1人1人が順番に話して行って。「はい、私が話してもいいですか？」みたいな。喧々諤々ではないな、非常に秩序を保っている、この空気になかなか耐えられられなくなって、パーッと行ってしまったっていう。若干場の空気を乱してしまったかなっていう感じはしましたね。そのあとは、それも学習したので、そういう議論が来ても対応できるようになりましたね。

A 耐えるという面が他のとこで活かしたことはありましたか。

矢野 ありましたね。実際にそのあと2社か3社ぐらい全く同じ雰囲気のGDがあったんですけど、それは全部通りましたね。

9-3GDでの役回り

A GDで自分に適した役割があると思うんですけど、どういう役割をしてみましたか？

矢野 場によって変わりますね。リーダーっぽい格になることもあったし、既にリーダーっぽい格の人がいた場合はアイディアを出す側に回ったりとか、同意役に回ったりとか、基本的に同意役に回ることが多いですね。リーダーがこうこれこれこういう風にしようって言った時に、そうしようそうしようって率先して同意すると。リーダー役をやったことがある人はわかると思うんですけど、誰かに同意してもらってるっていうのは非常に心強いんですよ。で、それはわかってたので、同意役に回って積極的にリーダーをバックアップするという立ち回りが多かったです。

10 不安だったこと

10-1 就活中で不安だったこととその対処法、持ち駒の問題。

A 就活中不安だったことは？

矢野 不安だったことは、後の方になってきて、持ち駒の問題が一番不安だったかなと。個人面接でバンバン落ちてですね、持ち駒がガンガン減って、「これ持ち駒切れたらどうしようかな」っていうのは不安には思っていましたね。

A 補充するようなことはしたの？

矢野 一応しました。まだエントリー受け付けてるのどこだ！みたいな感じで調べて、提出したりとかしていましたね。

A エントリーは1日とかでまとめてやっていたの？面接から帰ってきて毎日やっていたのか？

矢野 基本的には、毎日ではないが、何日か掛けて1つのESを書き上げるというスタイルですかね、一番理想的であったりうまくいったESは。ただ、どうしても時間が無いときとかは、もちろん1日で仕上げなきゃいけない時もありますね。何日も掛けて書くっていう事はないです。

10-2 就活中で不安だったこととその対処法、志望動機とやりたい事をいかにひねり出すか。

A 持ち駒以外で不安だったことは何かある？

矢野 あとは、面接で、志望動機と何をしたいのってのを聞かれるあたりが不安でした。これ聞かれたらどうしようってことで必死になって考えて、何言おうか考えてましたね。

A でも、大体の企業で聞かれるみたいな。

矢野 大体の企業で聞かれて落ちるっていう。本当にこの2つはよく考えた方がよいよ。自分の強みなんかそんなもんいくらでもあとで見つけられるから。

B 自分の強みと志望動機（が大事なんです）。

矢野 あと、何をやりたいか。基本的にはテンプレ的な質問に対しては全部答えを用意しておいた方がよいから。根拠も含めてね。なんでそういう答えなのかという根拠を含めて。

11 転機となる出来事

11-1 不安だったことからの脱却

矢野 なんでこの企業を志望するのというところに関して、資料集めて、企業の方向と自分の方向を摺りあわせをするようにした。

A 企業がこういう戦略取りたいから、私もこういう戦略をとりたいんですけどいいか、みたいな？

矢野 その企業に合った、なんていえないかな、例えば、企業理念がゲーム人口の拡大って掲げていて、それをそのままそっくり「私のやりたい事はゲーム人口の拡大なんです」とかいうと、それはまた違うだろうと。自分が何がしたいのか、この企業に入ったら会社の方向性と一致することは何が出来るのか、っていうのを真剣に考えないといけないなとおもった。そこでどう考えたかっていうと、入社した後自分は何をするだろうかっていうのを想定して、自分だっ

たらこういう事をするだろうなどという。例えば、IT サービス関連の IT ベンチャーに入ったとして、まず最初はやっぱり学ぶことから始まるだろう、研修とか、学びまくって。それからどっかのプロジェクトにアサインされて、そのプロジェクトの成長を助けると。アイデアを出したり、自分で色々作ったりとか。それが終わったのち、ある程度たったら今度は自分が新しい事業を提案してサービスを打ち出すっていう事をするだろうなど。そのときにどういうサービスを打ち出すって考えたときに、恐らく自分だったら、自分よがりなサービスとかを出すというよりは、なるべく市場のニーズを捉えたような、ニーズっていかただのニーズじゃなくて、マーケティングではあらわれにくい市場の潜在的ニーズをなるべく的確にとらえて打ち出すだろうなどというのを自分で想定して、で、そこから成る程俺はこういう事がやりたいのかと。入社したら市場の潜在的ニーズを捉えた提案をしていきたいですみたいな。っていう解決の仕方をしました。

11-2 志望業界や職種が変わった経験

A 志望の業界とか企業とか職種が変わった経験ってある？

矢野 ありました。4月の終わりだったか中盤だったかそれぐらいに、それまで SE 職を目指していたのが、「俺 SE 職向いてないわ！」ってなって、「やっぱり俺開発だわ！」ってなって切り替えた。

A SE に対して嫌気がさした切欠はなんだったの？

矢野 SE っていうのは、開発系っていうよりは、営業に近い感じなので、そうすると、SE っていう名前の響きはかっこいいけど結局営業っていうことなので。で、自分がやりたいのは何かっていうと、開発方向。実際ものづくりを直接やりたいってのがあったんで、そこの不一致から、SE はヤダなと思うようになりました。

A 何で SE に向いてないって気が付くのに 2 か月もかかったんだと思う？

矢野 それは、SE っていう職業が営業よりだっという事を知らなかったからだよ。だから、本当どの職種はどんなことをやるのかっていうのを、しっかり把握するの本当に大事ですね。

13 内々定が獲れた理由

13-1 どこが評価されたのか

A 内々定が取れた理由は？

矢野 企業の方向性と一致しているというか、企業の求める人材と一致してたのかなっていうのは薄々思いますね。企業が求めているのは、アイデア重視というか、すごいプログラミングしてきましたっていう人よりは、いろんなことに手を出したりとかいろんな考えを持ってたりだとか、アイデアが豊富な人っていうことなんだろうなど。で、それ関連のアピールを俺は結構していたのでそこが評価されてもらえたのかなと思いますね。

14 内々定における決断

14-1 内々定を複数とったら

A 内々定をもらっている所意外に迷っている所はある？

矢野 そんなにないですね。今受けている IT サービス会社 2 社は若干心惹かれるものはあるんですけど、恐らく今内定取った所の方が強すぎるかなと。

A その判断基準はなんなの？

矢野 意外とですね、自分の中でブランドを重視している所がありますね。おそらく。なんだかんだ言って。あんまり意識はしたくないですけど。後は欠かせないの、何が出来るか。自分のやりたい事と一致しているか。ってのは欠かせないかなと思ってます。

15 辞退

15-1 辞退するか否かの基準と根拠

A 辞退する予定ある？

矢野 今受けてるところがとんとん拍子で進みそうだったらする可能性が高いです。

A 仮に今某 IT サービス社と内定貰ってる会社どっちか辞退するとしたら、どういう根拠で辞退すると思う？

矢野 それは普通に、他社さんの方で内定を頂いたので、辞退させて頂きまして言って。素直にいいます。

16 総括

16-1 楽しかった事

A 就活で楽しかったことはある？

矢野 前半のほうでいろんな企業を見れたってことは楽しかったです。その頃はこんなに苦戦するとは思ってなかった夢のある時代だったので。こう、どの企業に入るかなとか、あの企業もいいな、この企業こんなこともやってるんだとかいろんな情報を得られるっていうのはすごい楽しかったですね。16-2 得た物

A 楽しかったこともあって、何か得たものはある？

矢野 1つは、行動することは大事だなと思いましたね。学生時代に力を入れて取り組んだことっていうのを考えた時

に、基本的に、実行に踏み込んだことはあまりなくて、いろいろ本を読んだりとか、勉強したりだとか、学ぶ関係の事はあるけど、アクションっていうのはあまりなかった。なので実行力っていうのは大事だなと。後学んだことはね、何かあったかな。

A スケジュール能力は？

矢野 それは間違いなくついた。あとは、限られた時間の中で物事を達成する力っていうのはついたと思います。特にES書いてるときとか絶対途中でペンが止まったりするときがあるんですけど、そういうときでも頭を振り絞って、いろんな角度から物事をみて、無理やりにでもがむしゃらに書き進めるといふか、そういう能力はついたかなと思います。あとは若干、自分の起業プラン、将来のプランといふかキャリアプランについては考えさせられるところはあったかなという気はします。

17 後輩に贈る言葉

17-1 後輩へのアドバイス

A 後輩に贈る言葉は。

矢野 自己分析はしっかりしてね。自己分析は大事だよ。早い段階でやった方が良いよ。それから、俺が苦戦した所が、企業の方向と自分の方向を摺り合わせるっていう作業なので、そこはしっかり摺りあわせて企業に寄り添って頂きたいなど。だからと言って媚びへつらうみたいに寄り添い方をするんじゃないで、企業に入った後自分は何をするだろうかと、自分だったらどう働くだろうかと、っていうのを想定しながら色々志望動機だとか、入ったらやりたい事を考えてほしいかなと。後は、面接は本当に何で評価されるかわからないから、たとえ落ちたとしてもそれはあまり気にしないで、ありのままの自分をガンガン出してほしいかなと。ありのままの自分を出そうが、どんなに取り繕うが、落ちるところは落ちるので、落ちるところは本当に縁がなかったんだなと思って、とにかくありのままに自分を出してほしいなと思います。

A 企業分析はどれくらい時間かけてやってたの？

矢野 2時間だか3時間だかそれくらいですかね。最後の方になると、大事そうところだけポンポンと取り出してそこだけ見てたって感じですかね。正直社員の働く体験談とか全部見る暇ないし、役に立つとも思わなかったし。

18 アドバイス

18-1 採用する企業へのアドバイス

A 採用する企業に対するアドバイスってある？

矢野 最初は、自分の特性だけを、性格だとか、今までの経験だとかをみて採用してくれればいいのになとか思ってたんですけど。最後の方になると考えが変わってきました。もう今となっては、特に企業に対してアドバイスといふか言いたい事はないんですよね。なんでかっていうと、志望動機もやりたい事も、自分が何がしたいかっていうのを考えさせるいい切欠といふか、いい機会を与えてくれているんだなと最近思うようになったから。唯一挙げれば、変な質問はやめてくれていふ。無茶振りはやめてくれていふ。

19 自己採点

19-1 自己採点の点数とその理由

A 就活を自己採点したら何点ですか？

矢野 20点です。

A 低いね。理由は？

矢野 自己分析が遅かったってのもあるし。あと就活のやり方があんまり宜しくなかったかなと。最終的には内定は頂いたんですけど、ちょっとやり方的な部分で、あんまりいい点はあげられないかなと。

20 もう一度出発点に立ったら

20-1 就活をやり直すとしたら

A もう1度就活をやり直すとしたら、まずは方法を色々変えるっていうのはあるんだろうけど、どこで何をして何のために働くために就活したい？例えばどんな企業で働きたいとかある？

矢野 やり直すとしたら、IT系っていう軸は多分ぶれないですね。IT系の中でもどの分野なのかっていうのはもうすこし突き詰めるかなと思いますね。多分おそらく今だったら、ITベンチャーとかをもっと力を入れてみていたんじゃないかなという気がします。業界はそんな感じです。

21 いつごろから今内定を得た仕事を志望していたか

21-1 内々定をもらった仕事に関して志望し始めた時期

A いつごろから IT の仕事に就きたいって考えてた？

矢野 これは結構もう最初の段階から考えていました。就活始まった瞬間から。

22 自分のキャリアプランに近いビジネスマンを知っているか

22-1 キャリアプランの理想像となる人物の有無

A 今日標としてる人っている？こういう風に働けたらいいなっていうキャリアプランのイメージ像をまんまなぞっている社員の人は見たことある？

矢野 まんまなぞってる人は見たことないですね。

23 企業を選ぶ上で重視したこと

23-1 企業選びの軸

B 企業を選ぶ上で重視することって、やりたい事が出来るかっていう事？

矢野 そうですね。

B お金とかじゃなく。

矢野 最初は若干気にしたところはあったんですけど、最終的には気にならなくなりましたね。どの企業に入っても、活躍できれば、お金は勝手に上がっていくから。あと、ブランドで企業を選ばない方が良いよ。やりたい事で選んだ方が良いよ。何をしたいか。

インタビュー記事 14

A 本日はお越しいただきありがとうございます。私は早稲田大学心理学コースの豊田研究室に在籍する3年中島舞と申します。こちらはインタビューのサポートを担当します、4年の荒川俊樹さんです。今回のインタビューは2013年に就職活動をされた皆様から、これから就職活動を経験する後輩達へ、こうしておくよかった、辛かった時期をどう乗り越えたか、といったアドバイスや成功体験をインタビューさせて頂きたいと存じます。よろしくお願ひします。

新井 よろしくお願ひします。

A これから現在のことと、今までの就職活動のことをお伺ひしていきたいのですが、まず現在の事から…。現在はどのような状況なんですか？

新井 まだ一応終わりにはしていません。内定を2社からいただいているんですけど、もともとの第一志望ではなかったの、まだもうちょっとやってみて全部の結果がでてからおわりにしようかなと思っているので…。一応、まだやっています。

A なるほど。それではこれから現在に至るまでのことをお伺ひしていきたいと思います。最初に就職活動を始めたのはいつ頃だったんですか？

新井 はい、就職活動が始まる12月の1日から本格的には始めました。一応就活ナビサイトは、ゼミ室で他の子たちが動き出しているのを見てそろそろとあえず登録しなくちゃなって思って登録したんですけど、毎朝、あなたに”お勧めの企業”みたいなのが来るんですけど、本当に就活が嫌で嫌でしかたなかったの、そういうメールも全部無視してって感じだったので…。12月1日から始めましたが、あまり早くはなかったです。

A そのメールというのは自分で性格などを入力して、そこから判断された自分にあった企業の紹介がくるんですか？

新井 そうですね、大学名とか学部とか、あと興味がある業界とかを最初に登録するんですけど、それに加えて任意で性格診断とか、いろいろ自分で設定することができ、それに合ったのがすごくたくさん紹介されます…。だけど全然見てませんでした。

A では最初に説明会などに行き出したのはいつ頃だったんですか？

新井 そうですね、12月の一番最初の日曜日に、大学内の合同説明会があって、1日にたぶん4社か5社くらい見れるようになってたので、それが多分初めての説明会かな。その後12月の半ばとか後半くらいになるとぼちぼち企業ごとの説明会とかが始まるようになったので、とりあえず足を運ぶようにはしました。

A 説明会は興味のある企業にいくという感じだったんですか？

新井 そうですね、でも一応最初は名前知っているだとか、友達に興味持っている業界だとか、いろいろ関係なくいくようにはしてました。で、興味があるところはもちろん聞きたかったりするんですけど、興味がなかったりよくわかんないところに行くと、あ、もうここは絶対無理だっていうのがわかるから、そういうのも含めて、無鉄砲にいていました。

A やっぱいろいろなところに行っただけがいいんですかね？

新井 そうだね、ゼミがデータ解析とかをやっているから、そういうビッグデータを扱うところに行けば？って家族とか兄弟に言われてたんですけど、それをとりあえず鵜呑みにして、スマホのアプリとかゲームとか作っている会社が、ゲーム作るだけじゃなくて、そういう顧客情報を結構いっぱい持っていたりしてそういうのもやっていたからいったんですけど、もうなんかすごい人しかなくて…。前に出てしゃべっているひとが、僕の夢は世界一になることです！

みたいな… そうゆう人ばかりいて、やばいこれはちょっときついつてゆうのも感じられたりして… もともとは興味がなくもなったんですけど、なんか会社的に合わないなとかあるので、やっぱり、入ってみてそれに気付くと遅くなっちゃうから、そうゆうとこを考えると、いいのかなって思います。

A そうなんです。説明会って抽選があったりするんですよね？それで漏れたりすることはなかったんですか？

新井 うん、たまにありました。でも抽選は私の大学だとだいたい抽選の場合は通してもらえることが多かったです。一回落とされて印象的だったのが、リクナビで抽選だったんですけど、なんでこの会社を選んだのかとか、説明会の申し込みだけなのに ES みたいなことを書かされる場所があって、それプラス質問があれば書いてください、みたいな企業があって、まだ本当に就活始めたてでよくわかんなかったからあんまりたいしたこと書かなかったんですよ。そして1週間後くらいに、外れちゃいましたよってゆう連絡が来て、限られた人数の人が来る説明会なので、質問の内容で選ばせてもらいました。みたいなことを言われたことがあったので… そこらへんも抜かりなくやったほうがいいと思います。

A 説明会に行ったときは質問などしていたんですか？

新井 あ〜そうですね、極力するようにはしてました。でももともと事前に家で考えたりとか、すればよかったのかもしれないんですけど、特になかったの、話を聞きながらここはどうなんだろうっておもったことを書き留めたりとか考えたりとかして、するようにはしてましたね。結構質問が出る場所はいっぱいあるんですけど、質問会をわざわざ設けてるのに質問が出なかったりすると空気に辛かったりするのでそうゆう面でも質問はするようにしてました。

A なるほど。では次にエントリーシートについて聞きたいのですが、全部で何枚くらい書いて覚えていますか？

新井 さらっとみたんですけど30までいかなくらいかな、25社くらい出しました。まあそんなに多くはなかったですね。

A エントリーシート書くのは大変でしたか？

新井 そうですね、あまり職種を最初しぼってなかったの、似てるところだったらある程度志望動機とか多少は似るからそれを参考にして書いたりできたんですけど、やっぱり業種が違うといろいろ変わってきちゃうから、一社一社考えたりして、かつ1日に何社も書かなきゃいけないとなると… うん、大変でした。

A 書くときに何か気をつけたことはありますか？

新井 文章の流れってゆうか論理だっているかとかゆうのは最低限意識しました。他は、基本的なこと以外だと、自分の経験で他の人と区別できるようなエピソードを並べて、独自性をだせるようには、なるべくがんばりました。

A どうゆう内容を書いたりしたんですか？

新井 そうですね、だいたいサークルのことが多かったですかね。基本的に大学時代にがんばったことはとか今までで1番大変だったことはとかそうゆうのが多かったの、そこらへんに当てはまるのはだいたいサークルのことが多かったから… そこらへんをうまく実際のエピソードを交えて、みたいな感じで書いてました。

A 論理だっているかというのチェックしてもらったりするんですか？

新井 そうですね、私は、よくないことで反省でもあるんですけど、あんまり人に見てもらわなくて…。事前にやらずに本ざりざりに書きちゃってたら、人に見せる暇もなく、あと10分しかない！みたいことが多かったです。でもやっぱりそうゆうのを出しちゃってから後で見直すと、もっとここをこうしたら良かったとか自分で見てもあるから、やっぱり他の人に見てもらうのは大事なんだろうなってすごく思いました。

A そうなんです。すごく ES を書く時期はすごく時間に追われるって聞きました。

B 結構手帳に締め切りとかいっぱい書いてあったりするよね。1日5社とか結構ある人は。2月の28日あたりが… 新井 辛いよね、しかもウェブならざりざりでも最悪なんかかなるけど、郵送だと早めに出さなきゃいけないから、私ほとんど速達の当日便で出して、それが800円くらいするのね。

A 800円も！お金かかりますね。

新井 そう。それが本当にばかだったなって思います。

A でも早めにやるのってなかなか難しいですよ。

新井 そう、でもなんかね1回就活始まったところにセミナーにいったら、ESは1カ月まえに出したほうがいいみたいなこと言われて…。講師の方が実際に出版社で働いてた人だったんだけど、ESが届いてる部屋に連れてかれたらって、上司に。そしたら3つの山にESの紙が分けられて、1番量が多いのが締め切りの当日とか前日に届いたやつで、真ん中にあるのが1週間前、で1番少ないのが1カ月前だったんだけど、1番大きい束はほとんど読まないんだって。なんか今までの経験的に質の悪いESが多いらしくて。

A なるほど、ギリギリで急いで書いた、みたいな…？

新井 そう。1ヶ月前くらいで出さずっていったらそれだけ出すぞって思わないと出せないから、内容も結構詰まってるっていいこと書いてあるのが多いみたいで。そうゆう事例があったので、早く出したほうがいいって言われました。

A そんなとこまで見てるんですね。

新井 そう、でも実際は本当量も多いし、説明会も始まり出すと。行くだけで、あ〜なんか疲れたみたいになって夜も早く寝ちゃったりするから… 結構そこらへんの意志の強さとかも大事かもしれないね。

A 他にエントリーシートとかで大変だったこととかありますか？

新井 そうですね。だいたいESの三本柱って、志望動機と学生時代に頑張ったことと自己PRなんですけどたまに突飛なことを聞いてくるESがあって。私が1番困って先輩に聞いて回ったのが、30年後は何が流行してると思いますか？とゆう質問で… 結果ESは通らなかったんだけど…。なんか30年後ってゆうだけで考えても結局ESは自分のアピールの場だから自分はどうゆう人だって云うのに絡めたほうがいいんじゃないってゆうアドバイスを先輩からもらって… でもね、全然…!

A え〜難しいですね。それはファッション系の業界とかなんですか？

新井 なんかね飲料のメーカーで。結構飲料系は変なことを聞いてくるのが多くて。真っ白なESに自由に表現してくださいみたいな。

A それは絵でもなんでもいいという感じなんですか…？

新井 そうなの！そうゆうのがゼロから自分で考えなきゃいけないってゆうのが大変でした。

A そうなんです。では引き続きお伺いしたいんですが、会社訪問とかってされたんですか？

新井 そうですね、だいたい説明会としては行きました。けど、個人に連絡してOB訪問みたいな感じは私しません

でした。損害保険業界とかは、噂では絶対にOB訪問しないとだめだみたいなどころがあったんですけど、それでも先行途中で人事の人がそのへんチェックしてるみたいで、あなたはOB訪問してないみたいだからこっちから合わせてくれるみたいな…。

A 言ってくれるんですね！

新井 そう、そうゆうのがあるみたいだから、噂では絶対とか言うけど、まあなんとかなるっちゃなんとかなったかな。でも、説明会だとやっぱり表向きのことしか話さなかったりとか、実際に働いた雰囲気を知るにはやっぱりOB訪問が一番いいのかな。私電話するのとかが苦手なんです。だからあんまりそこ踏み切れなかったのがちょっと良くなかったところでした。

A では会社の雰囲気とかは説明会でみた感じなどから判断してたんですか？

新井 そうですね、なんか説明会の中で社員が出てきて社員1人に対して学生が10人ぐらいで座談会みたいなのを開いてくれるところがあったから、そうゆうところで満足しちゃってました。

A 少人数で話せるんですね！

新井 そうそう、そうゆう機会はすごいありがたかったし、人数が少ないから質問とかも結構できて、自分が気になることを、不安なこととか解消できたのがよかったです。

A そうなんです、では次に自己分析について聞きたいんですが、自己分析はどのような感じでやっていったんですか？

新井 そうですね、自己分析は一応、本を買ってやってはいました。

A 自己分析ができるように導いてくれるんですか？

新井 そうそう。中学生の時はどんな科目が好きだったかとか、そうゆうのを欄にうめてかく感じの本があって、でも結局私は一冊やりきることができませんでした。やらなきゃやらなきゃって思って、そこが自分の中でもちょっとつかかかって、不安になることもあったんですけど、でも自己分析やるのが目的じゃなくて、自己分析をやらなくても、結構私はサークルとか高校生のこととかから、自分は何が好きでどうゆうことが向いてるのかなとかそうゆうのはなんとなくわかっていたところがあったので、だから1冊やらなかったんですけど、そこそこ自分のことはわかってたかなみたいなところはありました。

A なるほど。どんな業界に行きたいかというのももう決まっていたんですか？

新井 業界は定めてはなかったんですけど、わりと人と話したりとかが好きだったし、他の人にも向いてるんじゃないとか言われたので、そうですね、割と人に近いところみたいな感じで銀行とか小売みたいな、服を売るところとかそんな感じだったのかな、それで、自分のあってそうところで最終的に決めました。

A なるほど。自己分析のコツとかはありますか？

新井 そうですね、あまり、深くやりすぎないことかなって思います。面接ではなんでこの企業に入りたいのかってゆうのを書いたらそこになぜ？ってゆうのをどどん回答に対して深く突き詰めていってゆう感じなんですけど、自己分析もそんな感じで…たとえば数学が嫌いだった、なぜ？ってなって、なんとかなんとか、なぜ？って。まあ数学は軽い例だけ、もっとなんか自分がどうゆうことが嫌いだと思うとかいいと思うってゆうのをなぜ？なぜ？ってしてくと、結局私は何も中身がない人間なんじゃないかと思っちゃう時があって、そうなるともう自己分析の意味もなくなっちゃうってゆうか、どどん精神的にも元気がなくなっちゃって、就活に対するモチベーションも落ちちゃったりしたから、もう軽い気持ちでやるのがいいかなって。

A ああなるほど、また志望動機とかを考える中でいろいろ気づいたりするんですかね…？

新井 そうだね、実践で、ESや面接で何しゃべろうかなとか、そこでわかってきたりすることもあるから、やばい！1冊終わらせなきゃ！やばいやばい！ってならなくても、まあゆるくやればいいのかって思います。ん～なんか具体的なことが言えなくて申し訳ないんですけど…。

A いえ、就活をやっていく中で、新たな自分発見！みたいなのはあったりしたんですか？どうゆうのも楽しそうだなみたいな！

新井 ん～なんかあったかなあ。

A やはり軸がしっかりしていたんですね。

新井 そうだね、自分が好きなもので、かつ人と話す機会があるみたいなので選んだから。あ、でも結構自己分析で考えなかったことを友達とか先輩に私って何なんでしょうって聞いて、言ってもらう言葉に、自分では気付かなかったけど、たしかにそうゆうところあるかも…みたいなのはあったかな。

A ああなるほど、自分だけで考えるより、人から言ってもらったほうがわかることもありそうですね。

新井 うん、それ、すごく感じました！

A では次に試験のことについてお聞きしたいんですが、試験対策ってやっていましたか？

新井 そうですね、一応SPIの問題集は買って、やりました。先輩に就活始める11月位に、SPIの問題集は年内には1周終わらせたほうがいいよってゆうのを言われてたので、とりあえず早い段階で参考書を買ったんですけど、これも私は1冊終わらせることができなくて…！SPIって言語と非言語の問題で分かれています、国語と算数みたいな。国語はなんとかなるけど、算数は私すごく苦手だったので、かいつまんで、自分がわからなさそうところは、一応やっておきました。それでやり終わっていい気になってたのかな、でも一応対策はしました。

A それは、本番でどうでしたか？

新井 でもやっぱりやってよかったなっていうのは感じましたね。全然難しい問題じゃないんですよ、特殊な形式でしてくることもたまにあるんだけど、だいたいウェブテストとかは確率の問題とか中学校の算数で出てくるようなやつなだけで、公式って覚えてないとできないじゃん？でも公式だけは覚えてたので、あ、ここはこうじゃんってやるのができたので。全然中学校の内容も忘れちゃってたら、そこはみておいたからできたんだってゆうのはありました。

A 試験で落とされることもあったんですか？

新井 試験…まあ落とされることはあったけど、だいたい筆記で落とされることはなかったかなって思います。でも、ネット調べたら、ここはだいたい筆記で落とさないとってゆうのが多かったし、あとは、テストセンターで落とされたところがひとつだけあったんですけど、そこはもう学部まで考慮してレベルの高いところしかとらないみたいな噂があったから、その辺はテストの結果ってゆうより、うまくごまかすためにテストを設けてて、実際は学歴で選んでるみたいなところで落ちたのかな？まあ実際はわからないけど、そう思って気持ちをたもっていました。

B 落ちる人は落ちるかなって印象はあるけど、まあでも良い大学になると、テストの成績が悪くても学歴をみてくれて、やればできる人なのかなって思ってくれるみたいで、逆にそうではない大学だと同じテストの成績とっても落ちちゃったりすることもあるらしくて、その辺は難しいなって思う。

新井 上には上がいるし、学部も含め、そうゆうとこで見られてるって思うと、どうしようもない。だから、テスト対策大事だよってゆうけど、そんなにテスト対策やらなくても通るじゃんって思っちゃったので、まあやるのは大事だけど、面接とか自己分析のほうの方が大きくなってゆう、ほんとそんな感じでした。

A なるほど。では続いて面接が始まってからのことを聞きたいんですが、最初はだいたい集団面接なんですか？

新井 そうですね、だいたい。最初から個人でやってくれるところもあるんですけど、私が1番行きかかったのが食品メーカーなんですけど、食品はほとんど100パーセントグループディスカッションか、グループ面接でした。

A グループ面接で大変なことはありましたか？

新井 そうですね、私はとにかくグループ面接が苦手で、そこですごく苦戦しました。周りに人がいるから、すごい人がいたりして、自分がああってなっちゃうってゆう話はよく聞いていて、そこは気にしないようにしようって思ってたんですけど。でも6人くらいいるのに面接時間が20分だったりするのね、だからあんまり言いつぎたら他の人の時間がなくなっちゃうとか思って、すごいコンパクトにまとめちゃったから、根拠みたいな裏付けが薄くて、落とされちゃうみたいなのがなくて…。そうですね、空気を読みすぎて苦労しました。

A なるほど、逆にガンガンしゃべってくるみたいなのもいたんですか？

新井 そうですね！しゃべる人はいつまでしゃべるんだろうってくらいしゃべる人もいて、それもそれでどうかなって思ったんですけど、でものちのちいろんな社会人の人の話とか聞いたら、アピールの場所だからそこで遠慮するんだって多少長くなっても言いたいことを言ったほうがいいよって言われたので、これから就活をする子にはそこはアドバイスとして言いたいかなって思います。

A なるほど。グループ面接の準備で意識したこととかありますか？

新井 そうですね、私はそこまで根詰めてやらなかったんですけど、文字で文章書いて、それを音読して、何文字で1分ぐらいかってゆうのを実際にやっておくと、1分バージョンとかもっと長く3分とか作っておくといいよって言われて。でも自分は、一応かいつまんでここは言いたいしそのためには実際にあったことも言いたいなってくらいだったので、ちょっと本番緊張しちゃうと、真ん中が抜けちゃったとかそういうのもあったかな。準備はしたほうがいいと思います。

A 通ったグループ面接とだめだったグループ面接で手ごたえとかってちがったりするんですか？

新井 やっぱ違いますね。面接官の人がむこうから聞いてきてくれたり、すごい興味をもってくれたなってゆうのは自分なりの指標としてあって、結構無関心にしてる面接官とかもいたんで、そこはわかりやすいかなって思いました。でも1回すごい聞き返してくれたのに落ちちゃったのもあって、なんでかなって自分なりに考えたんですけど、面接官の言ったことに対してあんまりおもしろいことを言えず、そうですねって流しちゃうって…。それも周りの時間を気にしちゃったってゆうのもあったんですけど、やっぱり面接もプレゼンじゃなくて会話だってゆうのをよく聞くので、もうちょっと面接官の気持ちとかも考えて言えたらよかつたかなってゆうのはあります。

A ではグループディスカッションのことについても聞きたいんですが、どのような印象がありますか？

新井 はい、グループディスカッションもすごい難しくて正直五分五分くらいで、あんまり得意だなんて胸を張ってゆうことはできませんでした。でも友達に、とんでもない意見を言いたしちゃう人がいて話が組み立てなくなっちゃうってゆう話を聞いたんですけど、そういうのはあんまりなくて、みんな話を組み立ててくれるし、リーダーっぽい人もいて、ってゆう中で自分はどの立ち位置に立てばいいんだろうってゆうのをすごい気にして、変に頑張っちゃうってうまくいかなかったりとか。そういうところがあって、役回りって難しいかなって思いました。でもそこがわからなくて友達にどうゆう役割をやるのって聞いたら、全然考えたことないよってゆう風に言われて、あ、そうなんだって思ったんですけど、結局はグループで時間内に意見をまとめて、そのなかで答えをだせればいから、自分はどう立ちまわろうかってことばかり考えちゃって話をうまくまとめようってゆうのをちゃんと考えられてなかったから、本質を触れずにどうでもいいことばかり考えちゃったところがあるかなって思います。

A 役割とかって考えちゃいますよね。私もきっとリーダーとかやったほうがいいかなって考えちゃうと思うんですけど、でもやっぱり議論の中身を意識したほうがいいんですね。

新井 うん。あとは、あんまりしゃべってない人をうまく話にいれるとか、あとやっぱどうしてもテーマはこれなのに逸れちゃうから、うまく戻したり…。そういうのをうまくできればよかったなって思って、そこを意識するようになってからは前ほど失敗しなくなりました。

A なるほど。やっぱり何回もやることでだんだん慣れてきたりするんですか…？新井 そうだね、やっぱり場数って大事なんだなってゆうのは思いました。

A 場数のためって言った変なんですけど、そういうのを意識して選考が始まるのが早い企業とか受けたりはしたんですか？

新井 そうですね、ひとつだけ受けました。初めてグループディスカッションを受けたのが12月の終わりくらいでほんと始まりたてでなんの対策もしてなくて…。でもそこでは通ったんですよ。なんにもわかんないけどとりあえず議論に参加して意見言った時は通って、そのあとに対策しなきゃ、私はどうやってやろうって余計なことを考えたりしたときに失敗したから、まあ最初が悪くてだんだんよくなったってゆうよりは1回落ちてまた上がったみたいな感じになっちゃうからあれなんですけど、でもすごい経験にはなっていていいかなって思います。

A なるほど。では続いて個人面接では気をつけていたことはありますか？

新井 身だしなみとか表情は当たり前なんですけど気をつけていました。私は最初の方は1次や2次で落とされることが多かったんですけど、その理由を自分なりに考えてみたところ、相手に飲まれちゃう、面接官に合わせて媚をうっちゃうみたいなのがあるなって思って、そう思ってからは自分は自分で堂々とするようにしました。もともとは私は日本語が下手でゆっくりだしもごもごしてるから、綺麗にしゃべろうみたいな変なプレッシャーをかけちゃってたんですけど、多少言葉が稚拙でもいいから自分がしゃべりやすいようにしゃべって、こういったら喜ぶだろうみたいなことを考えず本当に思ったことをいうようにしてからわりと通ったので、いい意味で自然体でいるようにはしていました。

A なるほど。自然体でいることが大切なんですね。

新井 そうだね。やっぱり緊張すると準備してても忘れちゃうことが多いから、全部暗記するわけではないけど、ポイ

ントとしてこういうことを言おうとかは、箇条書きとか単語でもいから、忘れないくらいに何日か前からちょっと考えとくとかしておくとか変に焦らなくてすむかなと思いました。

A そうゆうのはメモとかして持っていくんですか？

新井 そうだね、小さいノートに電車の中とかで、今日言うならとか箇条書きで書いたりしました。でも友達に話を聞いたら面接前の控室ではそういうノートは見ないほうがいいってゆうのを言われて、そういうのは事前にやっつけてよって思われてきられちゃうからって言われましたね。

A そんなところまでみられてるんですね。

新井 そう、だから移動時間中くらいまでに見て、本番はもう堂々とあとを待つしかないって感じてました。

A 面接がだんだん進んでいって、怖い質問とかあったりしましたか？

新井 怖かったのは、たとえば銀行とかだと大きいメガバンクがあり、そこまでじゃないのがあり、地方のがあったりするんだけど、ちょっと小さめなところを受けると、なんでメガバンクじゃなくてうちの？みたいな…。

A 難しいですね!!!

新井 あとは、割と最後のほうになってくると他にどこ受けてるのとか、どうしていきたいのとか、他の企業の志望理由とかをなぜか面接で話したりだとか、まあちょっと答えずらいなってゆうのはありました。それはちょっと怖い質問系で、変な質問としては、食品メーカーでコンビニで売ってるシュークリームとかそういうのを作るところを受けた時にちょうど、面接の日がホワイトデーだったんです。それでホワイトデーにもらうとしたら何がいいですか？みたいなどうでもいいこととか、あとは別の食品メーカーで最近買い物して感動した商品は？って聞かれて、いろいろ考えてたら、あ、コンビニエンスストア縛りにするねっていわれて、あ、やばい、最近コンビニってないとか。そういう予期せぬ質問をされたりすると困ったかな。

A そうなんですね。でも対策のしようとかはなかなか…。

新井 ね、無理だよ！でも、そこでへんにどもちゃったりしないで、適当に言えば特に心配はいらないと思うんですけどね。

A なるほど。面接では企業について詳しく質問されることもあるって聞いたんですけど、企業研究はどのようにされていたんですか？

新井 とりあえずパンフレットとかホームページとかその程度だったかな。仕事の内容とかは、説明会で聞いたことも含めてなんだけど、全部じゃなくて自分が興味あるところを見て、こんな仕事がしたいな〜とかって研究準備してたかな。

A なるほど。では最終面接についてお聞きします。最終面接でそれまでと違う特徴的なこととかってありましたか？

新井 そうですね、今までは志望理由とか頑張ったこととか聞かれることが多かったんだけど、最終面接になると、自分自身がどうゆう人間かってゆうのを聞かれる質問が多かったかな。自己PRってゆうよりかは自己紹介をしてくださいという感じで。新井さんはどうゆうふうで育ってきてどうゆう人なのか教えてくださいと言われてたりとか…。あと私が感じたのが、むこうから聞かれるってゆうよりかは、何か気になることある？って言われて自分から質問させるみたいなのが、2つ最終行った中で両方ともありました。やっぱり準備しとかないとすぐには浮かばないし、そこで意欲とかもみるのかなってゆうのはあったので、気になることとか心配なこととか聞いてみたいことは面接の前に準備しておいたほうがいいと思います。

A 具体的にどのようなこときいたりしたんですか？

新井 私は、内定いただいた銀行では、ずっと文学部で経済の勉強はしたことがないし、お金の知識が全くないから、もし内定を頂いたら、入社するまでに勉強しておいたほうがいいことはありますか？とか、会社からそういう機会をいただけたらするんですかと、入ってからのことも考えてますよってゆうことを聞くようにしました。

B 最終面接はちなみにどのくらい通りましたか？

新井 最終面接までいったところは全部通りました。ほかは結構そうそうに切られてしまうことが多かったの、最終面接で失敗して…という比較はできないんですけど。

B 通ったところと落ちたところの違いとかはありましたか？

新井 やっぱり自分の適性に合っているのかなというのは感じました。私は、食品メーカーにいきたくってゆうのがすごくあったんですけど、その動機は去年のゼミで商品開発したってゆうのもあるし、自分自身食べるのも好きだったからなんです。あとサークルの中で、みんなで美味しいものを食べて遊ぼうってゆうサークル内サークルを立ち上げて、それがただ食べるだけじゃなくて、みんなでテーブルを囲むことでそこでまた仲良くなったりとかがあったから、そういうのをサークル規模じゃなくてもっと広くできたらいいなってゆうのがあったんですけど、でもそれってあくまで理想であって、実際に働くとなった時に何ができるのかなって考えるとあまり浮かばなくて…。そういうところはやっぱり落ちちゃうんですね。内定ももらったところだと、そういうサークル内サークルを作ったことも含めて、副代表だったから、サークルのみんなとひとりひとり向き合って、悩んでる子の相談にのったりとか…そういう人と接するとか人に実際に面と向かってサポート精神みたいなのを発揮できるのが内定いただいた2社だったのでそこが違いかなと思いました。

B やっぱり適性があって、理想は食品だったけど、素質に合ってるところに通るようになってるんですか？

新井 そうですね、そこがはっきり出ちゃって。理想はあったから、きっともっと真剣に考えられてたら、どうゆう仕事ができるのかとか言えたと思うんですけど、就職活動が辛すぎて、あまり考えたくなくて、友達と遊びに行っちゃったりしたので、もっと真剣に考えられてたら違ってたのかなと思います。…さっきも言ったように自己分析もだいたい自分はこういう感じかなとか、あまり考えていなかったからこそ、こういう結果になっちゃったのかなと思いました。

A なるほど。集団面接と個人面接ではどちらが難しかったとかありますか？

新井 私は個人面接の方が好きでした。どうしても周りに人がいるとってゆうのがあるし、一体一の方が普通に先輩としゃべってくくらいの感じで出来たのでやりやすかったかなと思います。

A 面接で話を少し盛ったりとかはすることはあるんですか？

新井 ゼミの1こ上の先パイが0を10にするのはだめだけど、1を100にするのはいよいよみたいなことを言っていて…。例えば自分がやったことはやったことだけど、その成果を少し膨らませるとかは正直ありました。でも変に嘘はつかないようにしてました、すぐにばれちゃうタイプなので。ネットの噂だと、集団面接で一緒だった人に“私もこういうことしてたんですよ”って終わってから話しかけると全部ウソだったってゆうのもあるらしいんだけど、さすが

にそこまでは。

A 突っ込まれた時に返事ができないですね。

B ゼロ百はきついね。想像力が。

新井 そうだね、でもやったことはやったことだから少し結果を良くして相手によく思ってもらうのは、悪いことではないから大丈夫かなと思います。

B 盛ったら確実に通るわけじゃないしね、落ちるときは落ちるからね。

A どれだけうまく話せるかってゆうことですね。あと、さっきもあったんですけど、答えづらい質問とゆうか、例えば本当は第一志望じゃないときはどうゆうふうにしていたんですか？

新井 私は第一志望じゃありませんとゆう勇気はなくて、基本的には第一志望ですとか、第一志望軍ですっていつてました。そこで落とされるよりは第一志望ですっていつておいたほうが損はしないかなって思ったので、一応理由は言えるようにはしていました。その会社だけがもっている良い特徴とか、説明会にいつて感じたこととか、個人名を出したりしていただれだれさんがこうおっしゃっていたのに自分もすごく共鳴しました、とか考えてたかな。

A なるほど。それでは、全体的なことをお聞きしていきたいと思うのですが、就活をとおして不安だったり辛かったことはどんなことがありましたか。

新井 そうですね、基本的に常に不安だったんですけど、1番辛いのは、これから食っていけないんじゃないかとうのが大きかったですね。あと行きたかったところの面接で、あまり関心をもたれてなかったりするとダメだなんて思えるんですけど、すごいよく話せたのに落とされちゃったりすると結構辛くて…。あと頑張ったことを言っつて、すごい頑張ったのに落とされちゃったりすると、過去の自分が意味のないようなものに思えちゃったりするのが辛かったかな。

B 意外と何もしていなかった人が通つて、過去の自分が意味のないようなものに思えちゃったりするのが辛かったかな。意外と落ちちゃったりするから辛いよね。

新井 そうそう。結局話が上手い人が通るのかなとか辛いですね。あとは自分がESですら通らなかつたようなところとか、面接で落ちちゃつたところに、わりと近い友達を通つたりすると、自分は落ちちゃつたけど、本当に通る人は通るんだなつてゆうのを感じて…。友達のこと好きだからこそ、そういうこと考えちゃう自分も嫌で…。つてゆうのも辛かつたかな。

A 友達とそういう葛藤ありそうですね。就活中は友達と情報交換は結構していたんですか？

新井 わりとしてたかな。ゼミはすごい優秀で、早く決めちゃう人は決めてて、みんなこんなことしてるんだ！つて講義受ける気分だったんですけど、サークルは結構のんきで、秋くらいまでに決めればいいてゆう雰囲気だったのて…。情報交換はしてたけど、この子は内定もらつたけど私はもらつてないから気を使つてもらつてるなみたいな、という風に變に關係がギクシャクしちゃうことはなく、いい具合にしてたかな。

A なるほど。では先ほど話していただいたように、就職活動して不安な時や辛い時はどうやって気持ちを切り替へたりしてましたか？

新井 1番は、サークルで引退した時にみんなからもらつたお手紙を読んだりすると、こんなに見方してくれる人がいるんだとか、あとは私がやつてきたことに対してありがどうとか書いてくれるから、そこで気持ちを保つてたかな。あとは就活中の友達と会つてお酒飲んだりすると、みんな結構同じ悩みもつてたりするから、“ありえないよね”つて愚痴をこぼしたりだとか、人と話すことでストレス解消してたかな。一人でやつてると、自分でどんどんしたに沈んじゃうんだけど、人と話してるとその瞬間は嫌なことも忘れられるし、自信が出る言葉ももらえたりとか、みんなも大変なんだな頑張ろうつて気持ちをもらえることが多かつたから、人と話すのはおすすめですね。

A たしかに一人で考えてるとどんどん嫌なこと浮かんできちゃつたりしますよね。

新井 そう。やっぱひとりではよくないかな。

A 就活してる中で新たに友達ができたりすることもあつたんですか？

新井 説明会でとなりになつたりすると話したりする。連絡を交換したりはあまりないけど。でも選考過程でインターンシップに行かなきゃいけないところがあつて、そこでまる二日間一緒にいた子とかはFACEBOOKで友達になつたりとはしたかな。でも情報交換したりとかは特になつたので、そんな友達作ろうつて感じではなかつたですね。

A なるほど。就活していつて、転機となつた出来事、この人のこの言葉がきっかけで気持ちが變つたとか、そういうのはありますか？

新井 今内定をいただいつていこうと思つてるのは金融なんですけど、もともと金融を全然考えてなくて、ある先輩の話聞いた時に金融もいいかもしれないと思つたのがあつて、それが転機かな。金融は堅いイメージがあつたから私には合わないと思つてたんだけど、証券会社に勤めてる先輩になんてそにしたんですか？つてゆうのを聞いた時に、例えばメーカーだともものを作るから、モノが良ければ売れる。でもお金だと形がないからそれを売つためには自分自身の人間的な魅力が必要。だからそれだけ魅力的な人間に成長できる機会になるし、自分を試せるのは金融だと思つて選んだつてゆうのを聞いて、たしかにそうだなつて思つたんだ。自分も魅力的な人間になつていつたらなんか軽いけど、そういうのも憧れがあつたから、堅いつてだけでやめるんじゃないで、もっと本質的なことを考えてみたら、自分にも意外とできるのかもしれないなつて、考え方を変えるきっかけになつたかな。

A 実際に働いてる人の話を聞くのはやっぱ重要なんですね。

新井 そうだね、すごくそれ思つた。

A 説明会や面接中に出会つた印象的な人とかいましたか？

新井 あまり変な人には出会わなかつたかな。最初にいつたベンチャー系企業の説明会の時にいた人が、俺は世界一になりたいんだつてゆうようなナルシストな人ばかりで…。自分は合わないなつて感じたのはありますね。

A 内定は2社からもらつたということですが、内定取れた理由、ここがよかつたみたいなのはありますか？

新井 さっきも少し話したんだけど、自分の長所を偽りなく言えたとこかな。内定をとるためにこう工夫し頑張りましたみたいなことは言えないんだけど、たとえ自分のアピールポイントをいつきたいところを受け取つてもらえなかつたとしても、どこかには自分を認めてくれるところがあるんだつてゆうのはいつていいですね。變に自分を曲げてゆうなら、自分を認めてくれるところを探したほうがいいと思う。

A たしかに、自分をまげて入つたら入つてからも大変そうですね。その内定2社の中では銀行の方に就職しようと思つていられるんですね？銀行の方を選んだ決め手はなんだったんですか？

新井 両方共、自分の適性に合つてるという点はクリアしてました。それで、仕事の内容的にはアパレルの方がやりが

いはありそうって思うんですけど、でも仕事を長く続けるとなるとやはり銀行の方が続けられるかなって思ったんです。やっぱり私、就活中も遊んじゃうくらい、遊びたいんですよ。って言い方はあれなんですけど、今までもやることやるときはやって休む時は休んでという風に、オンオフをはっきりさせたほうが自分はパフォーマンスもうまくいくなってゆうのがあったので、ワークライフバランスが取れてるのは銀行なのかなって思いました。仕事自体は勉強しなくちゃいけないし、大変なのかなって思うところはあるけど、やりたいことができ、自分の時間もちゃんと取れるから…。決め手はやっぱりワークライフバランスってとこだと思います。アパレルの方は転勤も半年に1回とかあるって聞いて…。

A 金融の方は転勤はないんですか？

新井 転勤はないです！自分の家から通えるところで…そのうち結婚とかして引っ越しても、そこから通えるところに配属されるみたいで安心しました。

A 少し話が戻ってしまうんですけど、企業を決めるときに、転勤のあるなしってゆうのは意識したりしたんですか？

新井 そうだね、やっぱり少し頭の片隅にはありました。ちょっと固執してるみたいなんですけど、食品メーカーだったら、あこがれも強くって仕事もやりたいって思えたから、どこの土地に行ったとしても頑張れるなってゆうのはあったんです。でもそれ以外だと、知らない土地にあって友達にも会えず、北のほうだったら寒かったりだとか、そこまでして働けるかなって思っちゃったので…やっぱり転勤はないほうがいいなって思いました。

A たしかに仕事も大変なのにひとりで新しい環境で…ってなると辛そうですね。

新井 そうそう。友達に会えないってなると絶対辛いから…。

B 結構、総合職だと、転勤ないところは少ないよね。

A それではあと辞退のことについてお聞きしたいんですけど、これから電話される予定なんですか？

新井 断ろうかなって思う方が先に内定が出て、今行こうかなって思っているところがその時まだ結果出てなくて、5月いっぱい待つよって言うてくださって。来週断ろうとしているの方面談があるんだけど、その時に言ったほうがいいのか、わざわざ時間作ってもらよりその前に電話したほうがいいのか…迷っているところです。今と行こうとしてるところが、辞退に対してすごく厳しいみたいで…まだ辞退してないからなんともいえませんが、怖いね。

A そうですね。では、これから就活をする後輩にアドバイスなどあったらお願いします！

新井 すごく大変なのは大変だから、今まで仲良くしてきた友達は大切っていうことかな。自分以外で自分のことをよく知ってくれている存在がいるってゆうのはすごい心強いし、自己分析的な面でも発見はあるし、自分がダメだってなっちゃった時に支えになってくれるから、そうゆう人たちの存在は大切にしたいほうがいいかな。あと1番言うのは、時間管理はしっかりしたほうがいいよってことかな。ESをはば当日ぎりぎりに出しちゃったりしたから、それをもっと計画的にできてれば中身もつくれたと思うし、面接始まってから自己分析しなきゃとかならないから…。前もって早めの準備が大切かな。でもやるのが遅かったからといって慌てて沈んじゃうよりは、ここまで来ちゃったから今から出来ることをやるよってなるべくプラス思考でいるのも、まあ難しいんだけど、なるべく気持ちを維持するようにするのがいいかなって言いたいです。

A 就活を振り返ってみて自己採点をつけるとしたら何点ですか？

新井 悪いと思う。50点くらいかな。内定を頂いても迷っちゃうくらいだから、完全に後悔がないかと言われるとそうでもない。逃げてしまうことが多くて、例えばES締切が明日だからやらなきゃって思ってもどうしても体が動かなくて寝ちゃってそのまま締切が過ぎてたこともあったから、もっと就活を楽しんで身を入れられたらよかったなって思う。でも面接とかいって人と話したりできたし、自分のことも向き合えたし、そのへんはよかったなって思います。まだこれからのことはわからないので、これから頑張るぞって意味での50点。

A もう一度就活の出発点に戻るとしたらこうしたいってゆうのはありますか？

新井 ESを締切の2週間前くらいから書こうってことかな。あとはもっと早くから始まっている面接をいろいろ受けておけばよかったかなって思います。1番行きかけた会社の面接が4月の頭にあったんですけど、その時はまだ自分も慣れてない段階で、自分の勝ちパターンがつかめたのがもっと後のほうだったので、もうちょっとそれが早くこれこめば結果も違ったのかなと思うので…。もし新しくやりなおすとしたら、もっと早くからそんなに興味があつたとしても面接を受けたいなって思います。

A やっぱり自分の勝ちパターンとかは慣れるとつかめるものなんですね。

新井 うん。だいたい自分が頑張ったこととかも、数こなすとうまく話せるようになるんだよね。気持ちの持ちようがいい意味で自然体になれるのもある程度たってからだったので。勝ちパターンができると自信にもなるからね。

B 総括して1番辛かったのはどの時期ですか？

新井 時期的に辛かったのは2つあって、1つめは就活始まりたての時です。私はサークルの引退と就活の始まりが同じ時期で、サークルを引退するのもさみしいのにひたれずに、やりたくないことをやらなきゃいけないってゆうのが辛かったかな。あとは4月の頭かな。受けるたびに落ちてって感じだったので…。それまではES通って気分が良くて、このまようまくいったら私ここで働くのかもとかって考えると楽しかったんですけど、でも実際は厳しくて、もっと対策してる人とか考えてる人がいて、現実を突きつけられた時が辛かったです。

A では就活してて良かったなって思うことはありますか？

新井 すごく子供っぽいやけど、東京のいろんなところに行けたことかな。楽しかった。大手町とかに行くことが多くて、12月くらいの夜だとイルミネーションが綺麗だったり、観光気分になれた。あとはメトロの路線に詳しくなれた。そこで就活を楽しんでたところはあったかも。これじゃアドバイスになってないかな。

A いえ、私、東京詳しくないのでいろんなところに行けるっていうのはすごく楽しみです。今日はたくさん質問に丁寧に答えて頂きすごく参考になりました。以上でインタビューを終了したいと思います。新井さん、ありがとうございました。

インタビュー記事 15

現在の状況

A「早速ですが、現在の状態として、差支えがなければ行くと決めた企業と、内々定をもらった企業を教えてくださいませんか？」

佐藤「現在の状況は企業 A に就職することを決め、内定貰ったところは企業 B と企業 C です。」

B「すごい」

A「いいですねえ～」

B「就活強者だね」

A「内定を複数貰ったということだったのですが、何故企業 A に就職しようと決めましたか？」

佐藤「もともとエスアイアーを希望していて、企業 A に決めたのは学科の推薦があって、決まったら蹴ることができなかったからと、他社もエスアイアー迷ってたんですけど、一番規模が大きいということと、どの分野にも広い基盤を持っているということだったのでそこに決めました」

B「じゃあもう結構推薦で決まってるから、半強制ってかんじだったのですか？」

佐藤「半強制というよりは… もう一つエスアイアーで迷っているところがあって、そっちが先に内定が出ればそっちに行こうと思ってたんですけど、企業 A の方が先に内定が出てしまったので…」

B「すいません、エスアイアーってなんですか？」

佐藤「エスアイアーって言うのはシステムの開発工程のことです。システムってよく建築に例えられるんですが、お客様から、どういう経営課題に悩んでいるっていうのを聞くのは、建築士がお客様にどういう家に作りたいっていうのを聞くのと一緒で、こういう新しい IT システムを作ろうとか考えて、設計書を作って実際にシステムを作る場所は下請けや、海外に委託するんですけど、また戻ってきたのを最終的に動かしてみたり、お客様が一番近いところを担当するのが、エスアイアー業界の SE ですな。」

B「一番おもしろそうなどころだと思いました」

佐藤「エスアイアーの中にも種類がたくさんあるけど、NTT データの場合はお客様とのかかわりが一番多そうだったっていうのも大きかったかな。人と接するのも好きだし。」

A「じゃあ割と広く仕事をできるんだね。」

佐藤「広くできるね。軸としてが顧客の課題に対して自分の考えで商品やサービスを提供したいっていうのがあって、エスアイアーとか他は金融を志望していて、ソリューション型を希望していました。」

説明会について

A「エスアイアーと金融中心に就活していたという話だったのですが、説明会どのくらい行きましたか？何社とか、何回とか。」

佐藤「説明会は合同説明会合わせたら 50 社くらいかな。エントリーシートは 30 社いったかいてないか。」

A「説明会の中でどういう企業がいいなって思って、どういう企業は合わないなって思いましたか？」

佐藤「フィーリングもあるけど、社員さんを見てこういう人達についていきたいって思ったかどうかとか、あとは自分がしたい仕事とか。自分がやりがいを感ぜられる時ってお客様に自分の提案を喜んでもらえたときだから、ちゃんとお客様と接する仕事かどうかっていうのは見えました。」

A「説明会行く前にやってたこととかってありますか？」

佐藤「自己研究かなあ」

A「自己分析って本とか使ってた？」

佐藤「私は絶対内定？を半分くらいまでやって、小さいころからふりかえったのと、頑張ったことを 12 月くらいからエクセルで作って、それを自分でアンダーライン引いて、こう聞かれたらこう答えるみたいなのを繰り返していたかな。」

B「そういう武器的なストーリーはいくつか用意していましたか？」

佐藤「ストーリーは自己 PR も頑張ったことも一つで、これしかないって思っていたので、アルバイトのことを深く言って他の話につなげられるかとか考えていました。」

B「見せる色を変えて、みたいな？」

佐藤「そうそう」

B「そんなたくさん頑張ったことないもんね～」

A「ないない」

佐藤「ES で書くことと、ES の中から聞かれたら、答えるところみたいなのを色分けして書いたりしました。」

B「賢いね」

A「面接官は思い通りに聞いてくれました？」

佐藤「結構聞いてくれました。OB 訪問をすごくたくさんしたから… その時に社会人の人って考え方違うから、どういこと聞きますかって言って教えてもらって勉強して」

A「自己分析やってよかったですかね？」

佐藤「うーん、やってよかったかなあ。」

OB 訪問について

- A「先ほど OB 訪問という話がでたんですけど、OB 訪問何社くらいしましたか？」
佐藤「OB 訪問は会社としてはちょっとわからないんだけど、人数としては 20 人位しました。」
A「20 人はすごいね～やっぱり自分の行きたいところの社員には複数人会ったとか？」
佐藤「そうだね。行きたいところはどこも 3 人にはしましたね。」
A「どういう形でコンタクトとりましたか？」
佐藤「第一志望は親のツテとか、ゼミの先輩とかもあるけど、説明会でお話聞きたいんでまた時間取ってくれませんかみたいなのをその場にいる社員さんにアポ取って名刺貰って、またその社員さんに新しい人紹介してくださいみたいな。一人捕まえて紹介してもらったりしていました。」
A「話聞いていると積極的だなと印象をもったのですが、就活ってやり方がきまっていないじゃないですか。自分自身も就活していて自分次第だなあって感じたんですが、そういうので何か参考にしたもってりますか？」
佐藤「参考にしたもの・・・」
A「たとえば上に兄弟がいるとかだったら、アドバイス貰えるかもしれないけれど・・・」
佐藤「正直ないけど、自分は自分と思うようにしててたかな。OB 訪問したときの社員さんの言葉が印象に残っていて、今内定者とか社員さんが話している事は、その人がそういうことを言ったからうまくいっただけで、あなたが同じことを言っても上手くいくとは限らない、って言われた。だったらたくさん人の話を聞いて良いところを自分流にとらうって思っていたので、逆に盲目になって信じすぎないように気を付けていたかな」
B「OB 訪問で、みんなにこれを聞いたとか具体的な質問とかありますか？」
佐藤「ある程度決まっていたけど、心がけていたのは、当たり前だけど説明会とか会社案内で分かることを聞かないってことと、その人自身じゃなくて、できるだけ会社のシステムのことを聞いていた。部署に配属になるまでの経緯とか。」

筆記試験について

- A「筆記試験の勉強はしましたか？」
佐藤「正直適性検査でボロボロ落ちて、SEって独特な試験があって、それが落ちていたんだけど、ある程度は勉強しました」
A「独特な試験って言うのは？その暗号みたいなの？」
佐藤「そう、CAB・GAB のペーパー版みたいなのが多かった。他には玉手箱とかあったから、慣れればどンドン出来るようになるけど・・・CAB と玉手箱は結構勉強したね～」
A「前にインタビューした人は東大の人だったんだけど、その人は正直全然勉強してなかったって言ってたんだけど、玉手箱とかはね、やれば思い出すからね。」
佐藤「玉手箱は実際に他社企業で受けて練習してたかな。」
A「そっか、じゃあいままで触れてこなかった CAB・GAB などはある程度対策をしたってことかな」
佐藤「うん、少し対策したかな。」

個人面接について

- A「面接に進んだのって何社くらいありますか？」
佐藤「面接は個人面接は実は 1 つも落ちてなくて・・・」
AB「すごーいっ!! 面接のコツ知りたい!」
佐藤「ES 通過したのが (面接に進んだのが) 23 社かな」
A「多いですね。でも全部行った訳ではないのかな」
佐藤「うん、全部行った訳じゃないかな。リクルーター面接で落ちたものもあるからね。」
A「リクルーター面接した企業って？」
佐藤「A 銀行と、B 生命と X 生命かなあ」
B「X 生命あるよね」
A「金融があるのかな？」
佐藤「そうだね。あ、個人面接行ったのが 8 社かな。」
B「コツを聞く会にしたいね。心掛けていたことってありますか？」
佐藤「緊張しないようにしてたのと、やっぱり総合職で応募していたので、どうしても男子に負けちゃうので、男子に勝てる場所っていったら愛嬌しかないじゃん？だからニコニコするようには気をつけていたかな、へらへらしないうちに。」
A「自分の手ごたえと、結果って関連していたかな？全部落ちてないから、落ちた時の感触って言うのは評価しづらいかもしれないけれど」
佐藤「どうだろう、でも通ったかなっていったところは通ってたし、1 回最終で第一志望じゃないって行った時は落ちたかなって思ったけど、通ってたし」
A「NEC のとき第一志望じゃないって言ったっていうから、え？大丈夫？って思ったけど内定もらってるからな～」
佐藤「でもグループディスカッションはだめだったな、ていうのはすぐ分かったかも。」

B「それはなぜ？」

佐藤「クラッシャーに負けたっていうか、止められなかったみたい。話せずに終わっちゃったから、落ちただろうなって。でも、面接もここにどうしても行きたいって思いすぎて、落ちた時に立ち直れなくなるの嫌だったから、命をかけて選考に臨んだところは正直ないかな。」

A「そうだよ、あたしも第一志望って決めちゃうと落ちた時にきついよね。」

B「あたしも泣いたもん。企業 M 落ちた時にうおおーって。面接し終わった瞬間に落ちたなって思って、ずっと行きたい企業だったから、やばかったな。」

志望動機について

B「志望動機ってどういうことを言いましたか？」

佐藤「私の考えとしてだけど、志望動機って金融とか、SE とか受ける人たちがみんな同じ志望動機になっちゃうのは仕方ない事だと思って、軸が顧客のニーズに合わせて商品やサービスを提供したいっていうのだったから、それにいくまでの経緯を差別化できると思っているのね。たとえば、その軸の理由が、私はアパレルのアルバイトが一番やりがいを感じたのは、お客様の顕在的ニーズ、こういうのがほしいんですって来られて、提案できた時だけじゃなくて、話しているうちに汲み取った潜在的なニーズを満たせたときにやりがいを感じたって思った、っていうのを盛り込めば、他の人とは違った自分だけの志望動機になるから」

B「なるほど。私いままで志望動機はこれとこれと…っていくつも話してたけど、これだと上っ面になるもんね。嘘でも言えるし。頭いいな〜」

佐藤「でも人によって違うと思うけど、面接官って志望動機を聞いたらまず、なんで？って疑ってかかるって言われて、疑いをなくすには自分だけの経験話すのがいちばんかなって思ってる。」

A「そういうところで人と人の差別化を図ったって感じかな。」

佐藤「そうだね。」

A「圧迫面接ってあった？」

佐藤「あったね。圧迫も私が考え切れてないから圧迫に感じた部分もあるかもしれないけど、自分のこととか深く掘られて答えられないのは準備不足って思うけど、その時は仮定の話について聞かれたときなんだよね。もしあなたがこうだったらどうする？って。しかも入社した後じゃなくて、今のアルバイトで周りの先輩がいやだったらどうするの？ってひたすら突っ込まれて、その時はいらっときたから、ニコニコ返して圧迫し返した。ちょっとヤバいなって思ったけど、今考えると切り替えがうまくできたのかなって思う」

A「仮定の話が話されると困るよね〜違うし！って思う」

佐藤「そう思うし、じゃああなただったらどうするの？って」

一同 笑い

B「圧迫辛いよね〜」

集団面接について

A「集団面接ってありましたか？」

佐藤「集団面接が1回しかなくて、それ落ちちゃったんだけど、集団面接は申し訳ないけれどコツとかはよくわからないな」

A「個人では落ちなかったけど、集団で落ちたっていうのは、違った点はあった？」

佐藤「集団面接を受けた所が同時に筆記があって、私筆記が苦手だからどっちで落ちたのかはわからないかな。でも集団面接はすごい人と比較しちゃうから嫌だね。まあ自分らしくは話せたからいいかな、と思う」

A「私集団面接まじで嫌いだ〜」

B「私集団面接だけ好きなんだよね〜わからないけど、インパクト残せばいいからかな。結構爆弾バーンって落とされて、じゃあねってやったら受かっている、みたいな。でも個人面接がだめなんだよね。最終付近でめっちゃ落とされてしまう。1次とか、2次は、結構はきはきしゃべってたら受かることが多いけど、最終になるとバサバサ落とされて…最終面接ってなにが一番大事だとおもいますか？」

佐藤「最終面接は仕事のイメージがちゃんとできているかかな。1〜2次は頑張ったことばかり聞かれるけど、最終になると仕事の内容が理解できるかとか、他社との仕事の違いが理解できているかとかが多かったかな。打たれ強さとか聞かれたかな。最終の方は全部それだった気がする。」

B「仕事のイメージ、確かに私弱かったかも、ありがとうございます。めっちゃ相談みたいになってる。」

A「最後の方になると、企業も本当に雇ったときに大丈夫なのかな、っていうのを重点的に見ている気がするよね。リアルな感じ。」

佐藤「こういう仕事したいですじゃなくて、実際的に SE だったらシステムの名前とか、こういったシステムがありますとか、そういうのを具体的に言わないとだめだったのかな、って思ったかな」

AB「勉強になりますな。」

不安だったこと

A「全体を通して不安だったこととあってありますか？」
佐藤「社会人になれるかどうかという不安はあった。あとは、1月や2月の方が辛かったかな。自己分析をしてもどこまでやればいいのかわからないし、終わりが見えないし、自己PRとかこれでいいのか、とか。」
A「そういう不安をどうやって解消したとあってありますか？」
佐藤「それは自分って言うよりも、周りの人に助けられたことが多かったかな。応援してくれる人がいるってことを考えると、あんまり見せられないっていうか、その人たちのために頑張ろうっていう気持ちだったかな。」
A「選考受けた後に連絡来る、来ないっていう時には、私はそわそわしちゃったけど、そういうのも人に話してとか、あったかな？」
佐藤「友達とのLINEとかには本当支えられたな〜」
A「あ〜部活のLINEね！くだらなかつたよね。」
佐藤「くだらないことしゃべってても、そういうのが息抜きだよ。カフェでとか見て。」
A「本当にくだらないけど、そんな内容に支えられたりするよね。」
佐藤「考えなくてすむからね、良かったかな。」

転機となったエピソード

A「抽象的な質問になってしまうんですけど、就活している間に、転機となった出来事とかエピソードとかありますか？」
佐藤「これっていうのはないけど就活して考え方が変わったのはあるかな。あんまりいい言い方じゃないけどわたしは大学に満足できてなかったけど、うまく就活するにはまず自分の大学に満足しなきゃいけないと思って、結果的に大学進学を選んだのは自分だから、その中でアピールするのとか学んだことは何だろうとかすごい考えたから、今は結果的に大学に進学して今の所属の所について後悔はしないようにはなったかなっていう。成長したかな。」
A「満足してなかったけど、就活していろいろ考える中で、結果的に満足する形に収まったってことかな。」
佐藤「不満はあるけどね〜。」
A「なかなかみんな満足できないって思ってるのも、ごまかしながら納得してるっていうか、この選択をしなかったら、今の自分はない、とか考えながらやってるから、不満があるとかは至極当たり前のことなのかな、とも思うな。」
A「Bはなんかあった？」
B「私？なんかちょっと謙虚になった気がする。結構私は傲慢なところがある人間なんですけど、結構基本的に助けてもらって当たり前ってかんじだったんだけど、就活してるにあたって、いろんな人が支えてくれて、私がどこに就職しよう、その人たちにはなんの関係もないのにしっかり支えてもらって、なんかもう、人に対する見方が変わった。なにかしてくれるときに、本当にありがたうって思うようになったし、頑張ろうって思うようになったし、恩返ししたいなって思うようになったし、人に対する関わり方が変わったかなって思う。」
佐藤「感謝だよ〜」
A「一大イベントだよ〜！」
B「人生きつかったことトップ3に絶対入ると思う！」

印象的だった人

A「出会った中で印象的だった人とかっていますか？プラスでもマイナスでも、面接官でも。」
佐藤「どの人も印象的だし、OB訪問だけじゃなくて、その後の選考の進み具合も気にしてくれる人が多かったから…。印象に残ってる言葉としては、自分は自分を持って、内定者は自分が内定しているから調子に乗ってるだけだから、その人たちのいうことを鵜呑みにしちゃだめだよって言われた。それはその人がその人で、その身なりで、そのエピソードをしゃべったからうまくいっただけで、あなたがそれをそっくりそのまましゃべってもうまくいくとは限らないよって。逆に支えになったかなとは思う。」
A「マイナス面で印象に残った人とかはいますか？」
佐藤「マイナス面はね〜圧迫された人はうわ〜って思ったけど、リク面で何回目かに圧迫くるって分かってたから、圧迫やってくれるのね、どうもすみませんみたいな感じでそんなに、嫌な人はいなかったかな。」
A「そっか、圧迫面接する人って大変だと思わない？心痛むよね。耐性見て下さいっていうので、そういう態度とらなきゃいけないのか、って思ったらなんか可哀想って思った。」
佐藤「ね、将来のお客様になるかもしれないのね。」
A「あの人だ、みたいなね。」
佐藤「幸いなことにどの人もいい人だったな。」

内々定がとれた理由について

- A「自分でいうのも言いづらいかもしれないけど、内々定が取れた理由とかがってどう考えてますか？」
佐藤「本当に恐れ多いんだけど、一番は、自分の素でいられたってことが一番かな。あんまり緊張せずに話せたから。面接官にも今日緊張してないでしょ、堂々としているね、って言われてたし、そこがいちばんかな。」
B「どうやったら緊張しないようにできますかね？私心臓の音が自分に聞こえるくらい緊張しいんですよ。」
佐藤「どうなんだろう。なんですかね。Aも緊張しないタイプでしょ？」
A「私も緊張しないね～全然。緊張してうまくいかなかった時に絶対後悔するって思うから、結局やるしかないって思う。スポーツの試合の時とかもそうだった。やれるかやれないかじゃなくて、やるかやらないかじゃん。あと30分したら面接はどういう結果であろうと終わっていて、その時に自分が自分出せたとか、あぁもう後悔ないやって思えるかって、自分がどれだけできたかによるし、試合でも自分に責任があるポジションだったから、プレッシャーだけどやれてもやれなくても試合は終わっちゃうんだって思ってたらずるしかなかったよね。うん。もともと全然緊張しない？」
佐藤「いや、するタイプだったとは思うんだけど、話すのが好きだから話しているうちに楽しくなっちゃうっていうのもあるし」
A「Bもそういうタイプでしょ？」
B「そうだね、話してるうちに普通になれる感じ！」
A「そうだね、確かに私も面接行く前は緊張してる。待合室とかでは、どんな人かな～って考えたり。」
佐藤「でも練習を…OB訪問とかリク面とかでできたからかなあ。緊張しなかったのは。」
A「OB訪問とか一番最初はやっぱり緊張した？」
佐藤「超緊張した。」
B「最初やばいよね。」
佐藤「会社の前30分くらいうろろろしてたり。」
A「うろろろするよね。」

内々定辞退について

- A「3つ内定もらったって言ってたけど、他の所辞退したのってどうやってしましたか？」
佐藤「辞退は電話で。元々正直に、迷ってるんですけど言っていて、〇〇日までに答えを聞かせて下さいって言われてたから、電話で言ったかな。」
A「割とあっさり、さっぱり？」
佐藤「あっさりだし、向こうの人もすごくいい人で、特に企業Cとかは、自分の人生だから親とかとしっかり相談して決めなさいって。選考の時にもそういう風に言ってくれる面接官が多かったから。」
A「そこでも第一志望じゃないって正直に言ってたこととかは良かったって思うかな？」
佐藤「面接のときは第一志望ですって言ってたけどね。内定もらっちゃった後は、第一志望群なんで、選考受けているところを最後までやりきりたいんですけど、そういう言い方してたかな。」

就活の総括・点数

- A「就活全体を通して総括として、何点かっていうのと理由を教えてください。」
佐藤「行きたいところに行けたのは良かった。OB訪問した人に報告した時に言われた事があるんだけど、自分が選んだ選択があっているかどうかというのは、私が入社した後の活躍の仕方とか、働き方によるから、行きたいところに内定もらったっていうのは大きいけど、だからって100点とか90点って訳ではないと思うし、点数は難しいよね。これからによるから、まだ30点とかじゃない？」
A「えー！厳しいな～！まあでも就活は終わりだけど、社会人としてはまだ始まってないからね。」
B「かっこのいいね～！今のセリフ心えぐられるな～」
佐藤「そんな～」
B「私だったらもう95点ですとか言っちゃうわ。」
佐藤「いやいや～」
A「アマアマだからね、私なんかは自分に。」
B「内定とれたし、3つもだぜ～ってなるよね、本当、95点だわ～って」
A「30点っていう答えだったけど、その70点の方って何なの？もう一回1番最初の出発点に立ったら、70点の部分も補っていくとおもうんだけど、もう一回就活するとしたらどんなことに気をつけたいですか？」
佐藤「どうだろうな～企業は結構見てたけど…自分が選んだ会社が自分のやりたいことをできるっていう確信がまだ持ててないっていうか、実際にまだ働けてないから、正解だったかどうかかわからないって意味だから、100点にはまだ年数がかかるよね。」
B「就活は就職するための活動なわけだけど、就活だけを取り出して見た場合は何点？」
佐藤「うーんそれは8割くらいはいいかな。20点分は、なんだろう。もっといろんな社会人に会いたかったなって。せっかくだから。この時期しかないじゃん？」
B「かっこのいいね～」
A「全然会ってないや、社会人なんて。」

B「私も3人だ〜」

A「私も3人だ。でも会うと楽しいよね。すごいな、社会人って思う。」

面接の逆質問に関して

B「少しお話戻っちゃうんですけど、面接で、最後に何か質問はありますか？っていうのあるじゃないですか、あれってなんて質問してました？」

佐藤「あれは何か正解なんだろうね。よく自分のアピールに繋がるとかいうじゃん？でも私は、面接なんて面接官は退屈だろうなって思ったから、面接官が主にしゃべれる内容？だから、あなたが一番心に残っているプロジェクトとか、出来事はなんですか？とか、大変だったこととかってありますか？とか聞くとその後君が一番何が大変だったの？って聞かれるから、よしこぞ、と思って話す。自分で言うのもなんだけど、負けず嫌いなんだけど、見た目的に女性だし、童顔だから、ストレス耐性とかすごく気にされるのね。ふわふわしてる感じで。だからあえて最後にそうやって質問されるように。」

B「そこで、こんなことして耐えてきた、みたいな？」

佐藤「そうそう。」

A「積極的だなあ。」

B「頭いいし、賢いし、強いし、すごいなあ。これは内定あげたくなるよね！」

A「ぼいぼいあげるよね。」

佐藤「いやいや。大変で乗り越えたことって社員さんも誇らしいからさ。ニコニコしゃべるじゃん？あんまり、私は新聞見てこのプロジェクトはどうですか、とかそういうのでできなかったから、違う攻め方でがんばったかな。」

B「気になるニュースはなんですか、とか困るよね。読んでないんです、みたいな。」

A「読んでないです！」

後輩へのアドバイス

A「こちらからの質問に関しては、最後になるのですが、これから就活を始める後輩に贈る言葉とか、何かアドバイスがあれば」

佐藤「この時期だからこそ自分と一生懸命見つけ合って、いろんな社会人の人と会って、考え方を変えてほしい。あとは自分は自分っていうのかな。もし、私がインタビュー受けたのを後輩が聞いたとしても、これは私が言ったから成功しただけじゃん。だからその人の一番のやり方を見つけてほしいかな。」

A「そうだね。一人ひとりやり方は違うと。成功する道は違うと。そうか〜深いですね。」

佐藤「あんまりたいそうなことを言えなくて申し訳ない。」

A「いやいや、すごく勉強になりました。」

B「あと一つだけ、ごめん相談みたいになっちゃってますけど、私はいま広告志望で、広告にしか行きたくないんですけど、私自身は広告の仕事をしたことはなくて、でも広告のチームプレーで何か作り上げて、人の心を動かすことが好きなので、それを仕事にしたいなって思っているんだけど、でもそれって実際自分で調べた内容とか、お話を聞いた内容で自分の中でシュミレーションしているだけなんですよね。本当にこれがあっているかわからないんですが、これってどういう業種にもあると思うんですけど、そういう不安ってありました？」

佐藤「今もまだあるし、やっぱりそう思うけど、それは社員さんとたくさん話して少しずつ補ってきたし、これからも懇談会とかあったら積極的に話を聞いて…やっぱり辛いこととかも先に知ってたのと後に知るのでは違うし、合わないんじゃないかっていうのも…難しいね。悩みながらもこういうところがずれているんじゃないかって分かって入社するのと、そうじゃないのとは違うと思うから。」

B「ありがとうございます。」

佐藤「いやいや答えになってるかわからないけど…」

フリートーク

A「フリートーク的な感じで」

B「深みが違うなって感じですね」

佐藤「全然だよ〜」

A「元から、高校の時とかから（Aと佐藤は高校からの知り合い）、自分を持っているっていうか、いろいろ考えているなどは思っていたけど、さすがだよな〜と思った。」

B「出会って30分の私でさえ、ふぁーってなったから。」

A「ふぁーってな。」

B「尊敬してる。今もすごいってなってるけど。」

佐藤「元から理系という言い訳はないと思うけど、なんで？なんで？っていうのに答えたり考えるのが好きだし、逆にそういうところは欠点ではあるのかもしれないけど、深く考えるのが好きだったから、そんなに苦にならなかったって

「うか…」

B「長所と短所ってどういうふうに答えましたか？」

佐藤「長所と短所聞かれたかな。自己PRと長所は違うじゃん？自己PRは企業に入って発揮するところだし。でも長所も同じようなこと言っていたけど、仕事に繋がるようなことは言ってなかったかな、本当に。1回しか聞かれなかったんだよね。」

A「なんて言ってた？」

佐藤「長所は、自己PRが現状に変えようとする向上心って言ってから、長所では負けず嫌いとか、これは短所にもなるけど、やると決めたことは最後までやりますとか、そういう風に言ってたかな。」

B「短所は裏返したものにしたら、全く違うものにしたかって教えてもらえますか？」

佐藤「それすごい悩んだ！悩んだけど、なんか裏返しだもったいないなって気がして。アピールするところがないし。でも、あんまりずれていると軸がないじゃん？だから、なんだろう。短所は完璧主義とか言ってたかな。ひとつのことをコツコツやるのは長所だけど、それを極め過ぎて時間を忘れるとか。完璧主義って短所で言ったら、他にも向上心があるとか、すごいじっくり考えるとか良く見えるかなと思って。短所はあまり当たり障りのないもの言ってたかな。」

A「本当に決定的に短所になるものって言っちゃだめって言うしね。」

佐藤「でも言っちゃダメっていうけど、自分の決定的短所は完璧主義だと思っているから。じゃないとエピソードがなくて、私は。」

A「時間にルーズとかは言えないからね」

佐藤「そう、時間にルーズとかは言えないし、計画性がないこととかは言えないから、一つのことには没頭しすぎちゃうとか」

B「視野が狭くなっちゃうみたい、猪突猛進で。」

佐藤「短所言う時も、私は完璧主義なので、一つのことを考えるときに情報をすごい集めたり、分析しすぎちゃうんで、ってちよろって分析力ありますよってアピールしたり…」

B「でもこういう風に改善する努力はしていますとか言ってる？」

佐藤「うん、言ってたかな。自分で判断材料を決めるときはある程度必要十分の見切りをつけたりとか、時間を決めてやってますみたいな。短所だってわかっているからこそ、注意ができるんです、って言ってた。」

B「なんか思ったけどさ、何を言うかっていうのもそうだけど、それをどうのかっていう姿勢がみられているのになって思った。あと、どこの面接でも学生時代に頑張ったことってなんですかって聞かれたと思うんだけど、そのエピソード話しちゃうと、こういうことを学んで、御社でこういう風に活かしていきたいっていうテンプレ的な回答はした？」

佐藤「テンプレはなくて、そのままだとばれるなって思ってたから、ある程度自分が一番言いたいことはあって、それを言って聞かれたら答えるようにしてたかな。問題と行動と決断が大きいじゃん？あとは聞いてくれるし、聞かれるように仕向けるみたいな。」

A「面接とかでは、長くしゃべりすぎないようにしたとか、そういうのはある？」

佐藤「してたかな。何分かって大体測ったりとか。でも会話だから向こうが突っ込んでこなかったら長くしゃべるし、突っ込んできたら止めるし。」

B「要点をまとめてしゃべるとかは気をつけてたりしました？」

佐藤「要点は、うん。してたかな。結論最初に言ったりとか。あとは例えばだけど、社会貢献って言って、どういうのを思いつくかって言ったら、どう？」

A「無いよね」

佐藤「無いっしょ。わかんないよね。そういうふわっとしたもの言わないようにしてて。私が言ってたのは顕在的なニーズだけじゃなくて、潜在的なニーズって。ぱっと言われても、は？って思うじゃん？だから、こういうのがほしいんですっていうような、顕在的なニーズだけではなくて、お話をしている最中に、お客様にこういうのがほしかったんですよって言われるような潜在的なニーズみたいにある程度演技をして、分かりやすくするにはしてたかな。」

A「わからないもんね言葉にしてもね。」

B「私学生時代に一番頑張ったことってアカベラサークルなんですけど、じゃあアカベラサークルで具体的に何をしたの？って言われると長くなっちゃうのね。まとめると、サークルのライブに出るための2回の審査を通過するために斬新な編曲に挑戦して、さらにその編曲に合った練習法を考案して実行することで、メンバーのやる気と自信を引き出したっていう…長いじゃん、どこを言えばいいんだってことになって。いつもかーってなっちゃう。斬新に編曲に挑戦しました、なんで？他のサークルと差別化を図るため、なんで差別化を？ってばらばらになってしまってたのにくいし。」

A「全部しゃべると伝わるみたいなそういう内容ね。」

B「最後に面接官がまとめると、ああ、わかりにくかったかなって毎回思ってる」

佐藤「向こうにまとめてもらうみたいな。」

B「毎回毎回方法を色々変えるんだけど、やっぱりわかりにくいみたいで。」

佐藤「なんだろう、私はアパレルのこと言ってる、それが正解かわかんないけど、アパレルって接客もあるし、後輩指導もあるし、店舗の売上向上もあるだろうし、色々あると思うけど、その中で1つを中心に言って、聞かれた時に用意するようにしてたかな。難しいよね。」

A「その時その時、うまく対応するのって臨機応変さが求められると思うんだけど、難しくない？それって面接やっていくうちに慣れる？」

佐藤「慣れるし、自己分析してると全部洗いだすじゃん？アパレルでお客様と会話する時に、他に活かしたことがありますか？とか、聞かれても、自分が生まれてから今までに、大学で教職もとってたりとか、老人ホームに行ったこともあったし、そういうのをわかってたからこぼさず言えたかなって思ってる。そういう意味では自分の自分史みたいな必要かなって。」

B「自分を掘り下げるのは結構大変だよな。」

佐藤「掘り下げられたかどうかかわからないけど。カードをいくつも用意する。」

B「これ言われたからじゃあ3枚目のカードを切ろうみたいなね、かっこいい。」

A「すごい個人的な質問になってしまうんだけど、私物事を客観的に多角的に見ることが苦手なのね。それってなんかどうやっても難しいんだ。いろんな人に聞いているんだけど、主観が入っちゃうのね。どうやって主観排除してる？」
佐藤「私もあると思うんだけど、主観で言ってもその日の主観と次の日の主観って変わるから、エントリーシートとかも3日前に書いて見て提出前に全部見たら、考え方がちょっと変わっているかもしれないし、あとは人の意見は聞くようにしてたかな。聞きすぎて優柔不断になっちゃうこともあるんだけど、ある程度自分の時間を確保して人の話を聞くかな。難しいよね。」
A「どう考えてもやばい。主観的になると必然的に論理性ってものが欠けちゃうのかなって思ってた、論理的な部分が弱いんだよね。ロジカルに話せない。わりと感情とか精神論で生きてきたから。」
B「そう、精神論！最後はガッツだと思えますとか言っちゃう。」
A「自分のキャラに合っていればいいかなと思っていて、ただ、ロジカルな思考力が絶対的に求められるような仕事だときつくなってる。」
B「私は広告の営業しかないって思っちゃったけどね。ガッツみたいな！」
佐藤「自分の軸とかでも、それに基づく理由とかさ、ちゃんと言えればいいんじゃないかな。例えばだけど、趣味とか資格とか、履歴書全部含めてアピールできるかできないかっていうのは考えていて、意外と受けが良かったのは色彩検定って書いておくと、アパレルのためだけにこれとったの？君向上心あるね、って言われるし。趣味とかでも、ストレス耐性聞かれた時も、こういう趣味があるんでやっているとストレスは解消されますとかいくらでも言えるから。数学科って書いたら、イメージが理屈家で話もできなくて、って思われているかなって思ってたから、履歴書のイメージを覆すようなことを言ってた。OB訪問した時に言われたんだけど、ESとか履歴書見るときに、見る人はその人のキャッチフレーズをつけるらしくて、そのキャッチフレーズのままでもありっちゃありだと思うけど、それだけじゃつまらないから、あえて理系の先入観をなくすようなことを心がけたり、数学科って言うてるのに自分の長所は論理的なんてつまらないじゃん？だから論理的なのは会話で証明できると思ってたから、そういうもったいないことをしてないかとかは気をつけてた。」
B「それを自己分析の本で読んだんだけど、私は文系でアカペラサークルやっているみたいなのってどう見られるかって印象を自分で書いたのだけど、全くその通りのことしか話せなくて…ギャップっていいね。」
佐藤「ギャップとか…まあね。」
A「ギャップほしいわ。」
B「論理的に話せたらとてもギャップだと思うんだけどね。履歴書でガッツがありますってばれちゃうからね。」
佐藤「変な偏見持たれている人もいて、数学科ってためになるか分からないけど、美しいものが好きなんですよ？とか言われて、意味分からないじゃん？確かに数学科って左右対称じゃなきゃいけないとか、順序が、行程が美しくなきゃいけないみたいのがあったから」
B「数式が美しくないとみたくない」
佐藤「うん、でも自分はガッツがあって、部活もやってきたんでみたくないのはあえて言うようにしてた。美しいものが好きなんですよ、はびっくりした。」
A「数式見て、素晴らしいみたいなの。」
B「じゃあ私は逆にロジカルな部分を言えればいいのかな。まずサークルの現状を分析したとこと、とか言って。」
佐藤「まあ人によるからね。」
B「人によるもんね！すぐ鵜呑みにする！単純なんだよね。」
A「単純明快！シンプル！」
B「シンプル。そうシンプルなの。短所は単純なところですよって言えばいいかな。」
佐藤「でも素の良さがあります。みたくない」
B「単純だからこそいろんな人の意見を、ああそうだと自分の心に常に入れることができます、みたくない。」
A「なんでも言い様がありそう。ではそろそろ終わります。本当にありがとうございました。」
B「ありがとうございました。勉強になりました。話すことが深かったです。」
佐藤「ありがとうございました。」

インタビュー記事 16

「説明会について」

—それでは順を追って、就活に関しての質問をしていきたいと思います。まず、説明会などってというのは、何月くらいから、どのように行っていたのでしょうか？
はい、説明会自体が始まるのが、外資系とかは早いんですけど、12月からなので。一般企業の説明会はまず合同説明会から皆行く感じになると思います。そこから始まって企業別のその、個別の説明会とか始めるのが、1月からもう、エターナルでやっているっていう感じですよ。ピークは…3月2月、2月3月って印象は受けます。
—ありがとうございます。2月3月がピークということなんですけど、いつ頃一番説明会に行っていたとか、集中的にこの時期に行っていたみたいなのはありますか？
俺は、えーとね、12月の第一週にある大学でやってる、その大学が主催している日曜日にやってるその合同説明会に一回行っただけで、あとはもう12月の合同説明会に一回行って、でそのあと年明け就活系サイトとかでやってる合同説明会に二回ぐらい行って、であとは自分の興味のある企業の所の申し込みをして、1月中下旬からうんと、企業の個別の会社説明会って言うのに回り始めて。それは2月の上旬までやってたかな、って感じですね。
—ありがとうございます。説明会などもし、印象的だったこととか、勉強になったこととかがもしあったら。
一番俺がよかったなって、ていうか説明会で一番すぐれていたのがホテル系会社Aの説明会で。すごくよくて、やっ

ぱりこの人と接する仕事というか、接客業っていうのが自分に向いている、そういう働き方をしたいなって思って。でやっぱりそれが決めてで、自分はサービス業にしようと思った。説明会で勉強になることはすごくいっぱいあって。例えば同じ業界だと、その会社、同じ業界の説明会にいっぱいいくと、その業界のブームがわかるの。僕は教育業界しか行ってないけど、教育業界に行くと「あ、なるほどこれがいまブームなんだ」とかっていうことを説明会で聞けるわけね。それを自分のものにして、他の会社で面接とかする時に「こういうのがブームじゃないですか」とかいう感じで、知っているような感じで言うんだけど、そこで押さえたものっていうのはしっかり自分で調べなおして、全部頭に叩き込んで自分のものに完全にして、それで他の面接で使いに行く。あとそのブームがわかれば、そのブームを所有している企業っていうものにやっぱり目が向きやすくなる。やっぱり所有していないところはやっぱり弱いなって思うので、そういうところで業界のブームを押さえたりすることは勉強になるところはありますね。先輩の女性 B も同じこと言っていたんだけど、彼女は金融に自分は興味ないって言ってたんだけど、だからこそ金融の説明会に行こうって思って、金融の説明会に行って、「やっぱり興味ないわ」ってなって帰ってきたって話をしていたので。一なるほどなるほど

だからやっぱり自分の興味あるか興味ないか、向くか向かないかっていうのは本当にいろんな説明会を聞かないといけないので、だから合同説明会っていうのはいっぱい行って、そこで自分の向き不向きとか「あ、この会社受けてみようかな」っていうのを押さえる、って意味で合同説明会は非常に大切。

就活系サイトとかで主催しているやつって、結構面白いのが。例えばパシフィコ横浜である合説とかにも行ったんだけど。その横浜でやると、横浜の有力企業っていうか、優良企業っていうのが集まってくるの。静岡とか、東海道新幹線が通っているあたりの企業も来たりするの。だから、都心部だけじゃなくて、関東圏で神奈川とかでいいかなって思うんだったら、ちょっとそういうところまで足を運んでみて、企業の話聞いて見るとかっていうのも凄く面白いかなって思っています。そこらへんが合同説明かなあ。行きたい企業の説明会は基本的に行かないとダメね。百貨店系とか金融系はセミナーの出席回数で見られていたりするから、そういうところにしっかり行かないとダメっていうのもあったり。

説明会に行くパンフレットとかが貰えたり、あとはナマの現場の、今年の内定者の話とか聞けるわけね。で、内定者の話とか聞くと面白くて、質問もできて、教育系会社 B のときは「ビジネス色がこんなに強いのに、僕はね、教育はある意味慈善事業だと思っていたから、なんでこの人たちはビジネス色の強いところに行けるんだろう」と思って、「なんで教育系会社 B はこんなに強くビジネス色を打ち出しているのにあなたはこんなところに行きたいと思ったんですか？」って聞いたら、それで納得できた。それだから僕は今の内定先にしようと思ったんだけど。聞いたら、「僕たちは確かにお金を取っている、お金を取っているのは自分たちの利益もさることながら、次の事業の開拓資金として使うわけで、で、ぼくたちがやらなくちゃいけないっていう事はその開拓した事業は、子どもの新たな可能性になる。つまり僕たちがやっていることは、子どもたちにとっての可能性を拓いていく事業だ」っていうように言われて、なるほどなって思って。ビジネスつまり教育っていうのを僕はずっと教えるだけだと思ってたけど、子どもにとって可能性を示してあげることが、教育って大切だなって思って。その日から自分はビジネスマンになれて。で、そういった視点でいろいろ物事を考えていて今の会社にしたっていうのがあるから。あれは本当に大きかったなって思うし、だからこそやっぱり説明会っていうのに行くと、内定者に質問できる会社のときて言うのはやっぱり疑問に思ったことを積極的に質問して。そうするとああ、なるほどなって思わせてくれる答えが返ってくる時もあるし、あとは、当然企業の話きかないとエントリーシートも書けないから大切だよって話かな。っていうのが大体説明会の話かなって思う。

「業界・企業研究について」

—はい、ありがとうございます。やっぱり説明会っていうのが種島さんの就活の結構おおきな核になっているのでしょうか？

えっとね、実はね、違うんだよこれが。

一番自分の中で核になっていたのは、業界研究と企業研究かな。

業界研究とか企業研究で1番大切なのが差別化ですね。この3文字にかかっていて、あの、絶対聞かれるのは「うちの会社と他の会社、どこが違うんですか」とかなんだけど、そこは答えられて当然だし、答えられなきゃその企業受けるべきでなくて、どの会社も違うことやってるから、そこをピックアップして攻めていかないといけないわけ。企業の強みを見つけて差別化していくことで、より書きやすくなるし、その企業で働く自分の姿が見えやすくなるんだろうなとは思う。

だから、結局マッチしているかってこと、で、そこで大切になってくるのが企業研究と業界研究って話かな。

—ありがとうございます。えっと、業界研究や企業研究に関して、自分がやった、どんな風にやったとか、具体的な方法とかをもう少しお聞かせいただいてもいいでしょうか？

はい。企業研究をどうやったか、っていうと、今でもどの会社のパンフレット

もHPの内容もだいたい頭に思い浮かべられるけど、僕はそれくらい徹底的にやって、就活でトータルで、全部通して大切なのは結局情報量だから、足で情報を稼げるかどうかだから、絶対努力を怠らないっていうことはすごく大切。HPは俺もう全部見た、隅から隅まで見た。リンク張ってある先も全部見た。もう全部見て全部覚えた。っていうくらい全部見て、パンフレットも穴が開くくらい読み直して、読み直して、それで差別化をしていかなきゃならないの。とにかく、その差別をしたときに初めて企業の強みが見えてくるの。

この企業はこういうところが強いとか、この企業はこういうところが一番の特徴だとか、これはこの他の業界内で絶対にどこにも見られないところをこの会社は持っているということを徹底的に調べて、資本金を徹底的に調べて、で、上場場所も調べ、だからそういうものを徹底して調べた結果、はじめて俺は行きたいところが見えてくると思うのね。だからその時に「あ、こういう強みがあるから、この会社ならつぶれないぞ。」とか「この会社ならやっていきたいな」とか後事業部を見たときに「あつ、この会社こういうところあるじゃん、面白そう」とか「あ、この事業部働きたい」とかっていう風に思える事業部があるかどうかというのはいすごい大きいと思う。それが僕にとっての業界研究、当たり前企業研究だね。当たり前なように見えて徹底的にそこまでやれるかどうかって考えたら、僕は企業数をいっぱい抱えるところまでできない、と聞いていたからもう俺はもともと少数に絞っていた。だから俺もう10個もなかったもん、自分の持ち。だけどそれでも間違いなく自分が行ける企業だけを選別して集めたっていうのは、自分と企業がマッチしていると思えたから。自分と企業がマッチしていて、自分が行きたいなって思える企業を厳選して、選んだからこそ全部ほとんど落ちることはなかったっていう。っていう感じかな。—やっぱりお話を聞いていると、種島さんの核っていうのは企業研究の熱意っていうところがあるって…うん、間違いなくそこだと思う。やっぱり、企業研究やって、初めて「ああ、行きたいな」って思うし。俺も12月には思ってたよ「自分がどこの会社行きたいんだろうな」とかって全然分かんなかったよ。決めてなかったけど、やっぱり色々な業界見て差別化していったってカテゴライズしていったって、行きたい場所を選んだ。

「ESについて」

2つだけあって、でまたちょっとESの話とかもいろいろできるんだけど、とりあえず2つだけあって。で1つはその自己分析の話にちょっと立ちかえるんだけど、その、説明会の話とかも絡めながらいくんだけど、自己分析をみんなするときに、自分が商品だと思わないほうがよくて。たとえば、構図的に自己分析をしたときに、自分が他の人とはこういうところが違うとかって思ったり、自分の最大の特徴はここだとかっていうところをもって、パーゲンセールのように押し売りをするわけですよ、はっきり言って。だけども、どう思う？こうさ、家に来たセールスマンが「モモが5個おいしいですよー、すごい水がおいしいですよー」って押し売りされたら「いやいやいや」ってなるでしょ。だからさ、押し売りは絶対だめなの。一番活で大切にすることは相手を考えるってことで、企業であつたり人事の人の相手を考えるってことなんだけど。押し売りじゃなくて寄り添うことがすごい大切で、だから自己分析とかしてもいいけど、しなくてもいい。っていうのはなんでかっていうと、企業のパンフレットとか、HPを開くと求める人物像っていうのがあるんですよ。—ありますね。求める人物像、ああ、こういう人なんだって思って、じゃあそれに従って書けばいいじゃんって話なんです。はっきり言って。だってさ、だって、自分はやさしい人間である。自分はリーダーシップがとれる人間である。自分は弱虫である。自分は強がりである。とかっていう風に、人間って心理学部だからわかると思うけど、多面的じゃん？多面的な部分のなかのどこを使ってるのか、そこで企業のことをしっかり調べないで、求める人物像とかにマッチしない部分つまり自分はここが一番強みだ、って思ってる部分、たとえば、自分が英語が得意ですよ。みたいなことを言っても全然英語に関係なくて、むしろリーダーを張れるような人柄を求めているようなところだったら、「いや僕は英語を4年間勉強してきた、TOEICのスコアが〜」とか言っても絶対ウケが悪いわけ、どう考えても。いくら企業がその多様な人間を欲しがっているといっても、ウケが悪いわけ。だから、僕はこれが一番うまいやり方だと思うけど。その求める人物像とか、企業が書いていることに従って、忠実に従ってESを書くってことをずっとやってた。独創性には走らない。僕がやってたところなんかは、独創性には走らずにかく企業の求めている人物像に寄り添う自分の面を磨いて、提出する。そういうことをずっとやってた。

「自己分析について」

—差別化とか自己分析のはなしに少ししかかるんですけど、その企業が求めている人物像っていうの自分の強みっていうのがあまりにも違いすぎることはありましたか。そういうところは全部切り捨てた。まずをもって、自分が働いている想像ができなかったら、企業の人絶対とらない。僕が、就活で一番大切にしていたのが、言葉じゃないかなって。最初って自己PRしてくださいとかって言われるの。俺が大切にしていたのは自己PRでしゃべっていることじゃなくて、しゃべっている内容と、その姿とか、話口調とかから相手に伝わる部分を伝えようと思っていて。自分のしゃべってる事じゃなくて、相手の印象を考えてどういう印象を相手に抱かせるか、自分が一番大切だと思っていたのは、自分が働いている姿を相手に想像させられるかってこと。相手に「こいつだったら将来こういう風なことにできそうだな」っていう事を採用官に想像させられるかどうか俺は大切だと思っていて。相手にいかに自分に関する事を想像させるかっていうことをずっと考えてやってた。だからさっきも言っていたけど、相手を考えてしゃべるとか考えるとか、自分のよさが押し売りじゃなくて自然と伝わるようになっていうことを徹底的に心がけてずっとやってた、っていうのは間違い

いなく一貫してた。実際それでね、どの面接行っても面白って言われた。
—自己分析のときに、そういった自分の面をもともとわかってた。って最初のほうにおっしゃっていたんですけど、大学生活の中で自分で捉えてきたっていう感じなんですかね。
あのね、俺ね。なりたいたい自分っていうのが中学生のときにあって。
そういう点において自分でずっともう十何歳のころから今までこういう風な性格になるうってやっただし、実際にそうなるし、他人からもそう言われるから、自分には自信を持っていたし、自己分析は特にしなかった。だけど、それでもやっぱり自己PRって書けないの。書けなかった時期っていうのは自分だけで悩んでた。戦う相手が自分だった。でも違う、冷静に考えて戦う相手は企業と採用官。だから、そこでやめた瞬間、書けるようになった。自己分析はしてもいいけど、しすぎると何の意味もない。
一応、僕は後輩先輩も含めて自己分析はしました。あと今でも自分で手帳持っているけど、自己分析をやったりした、一応。ちっちゃいノートの半ページくらいに。というのと、自己分析は企業のものど一致させないといけなから、テンプレみたいな自己PRはできないって思っていました。
僕は全部書き換えたし、今年決まっているやつとかはみんな書き換えてるよ、全部。一部は用いるよ。だけど絶対に同じことになるっていうことはあり得ない。

「試験対策について」

—就活にあたっての試験っていうことに焦点を当てていきたいと思うんですけども。その試験、SPIとかの対策っていう事について、まず準備期間からお話を聞きたいんですけど。
なんの参考にもならなくて申し訳ないんだけど。僕はね、勉強してないんだよ、申し訳ないんだけど。やっぱりまあ足切りで使われてるところとかも多いし、だからうーん、例えばうーん、出版社Aか、どっかのところとかは、普通に筆記試験で3割落としましたって機械的にやっているところもあるから、だからそこで7割残ってとか言っているところもあったから。だからそういうこともあるから、ある意味足切りなのかなっていうところも否めない。
SPIの勉強とかっていうのは早めにやっておいたほうが絶対にいいと思うよ。っていうのは本当に行きたい企業っていうのが3月からとかだったら、間に合わないから。SPIの勉強が。3月後半とかだったら、たぶん一月の試験が終わってから勉強すれば間に合うと思うんだけど。そうじゃない場合は間に合わないと思うから。コツコツ二人ができるタイプだったら、秋口ぐらいからやっておいたほうがいいんじゃないかなあ。
合同説明会行きながら勉強とかしにくいから、だからコツコツとやっておいたほうがいいと思うよ。

「OBOG 訪問について」

僕は、とある人がいてそのコネを使って、俺はその会社に実際勤めている人とかに話聞いたりした。
本気で入社したいなら、それくらいやるのかなって思ってたよ俺は。
会社訪問とかして、働いている現場の声を聞いたってことですかね。そう、あとやっぱりアピール大会なの結局。で、アピールするときに、二人が採用官だとするよ、でその時にさ「OBの方にお話を聞いて」とかっていう風に言ったとき、「あ、こいつはうちの公式媒体で出しているものじゃない、公式のものを使ってきちっと情報収集するくらい、うちの会社に入りたいんだ」って思わせられるでしょ。

「面接について」

—はい、ありがとうございます。個人面接と集団面接についてちょっとお話を聞きたいんですけど。
まず個人面接とかで、まず受ける前に不安だったこととか、実際やってみて、「だから俺は受かったんだ」とか、「この人はだから落ちたんだ」というところに関してもう少し何かあれば。
まず個人面接の話もそうなんですけど、俺は大切だと思ってるのは集団のほうで、集団面接でいかにアピールできるかっていうのは、本当に大切だと思うし、何よりもGDと集団面接は練習したほうが良いとおもう。俺ね、今の内定先、一番行きたいところの一番最初のGDと一番最初の集団面接だったの。俺ね、焦ったよ、結構。思いのほか。だから自分の本丸が早めに来るんなら、それより前になんかやっておいた方がいい。
練習用に受けるか、それかそういうセミナーとかやってるから、そういうところに参加して、一回は話を聞いておいたほうが良いと思う。GDとか集団面接っていうのは未体験だと思うから、練習したほうが良い。GDはとっても面白くて、役割の争いあいになるんですけど。大概役割があるのが発表者と司会進行とタ
イムキーパーと記録係かな。だいたい4つあってその取り合いになるんだけど。大切なのは、「いいよ、お前らにあげるよ。司会とか全部くれてやるよ。」とか思ってた、でも最終的には俺が司会になってる。つまり、最初はやらせておく、

でも最終的に議論の中心を自分に持って行くの。

全然使い物にならないかかって思った人は、まず議論を活発にできない、議論に参加できない、まとめる力がない、状況判断能力がない。例えばABCという意見があったとして、Cってものを選択して、だけど議論の流れはAに行きそうになった時、Cに固執せず、Aに流れるなりAの方向で議論をまとめるなりっていう応用力とか、後は司会進行は他の人に任せて、議論の中心を持ってくる引きの強さであったり、色んな時でも論理正しく説明できて、相手の論理の矛盾を冷静に見つけることができるかかってことも非常に大切。

で、もう一つはプレゼンテーション能力は非常に僕は大切だと思って。ある会社で僕は発表者をやったんだけど、見て相手の気持ちになって、ただ淡々とプレゼンするんじゃないかって、いかに面白いのか、いかに何の変哲もない就活生

を見て疲れている試験官たちにアミューズメントを提供するかかっていうことを考えた。つまりこれが業界研究なんだけど、業界に必要な人物だと思ふ事をア

ピールできるか。自分がこういう業界だったらこういう人がいて欲しいよなっていう姿を自分が相手に表現して、暗に連想させることができるかかってことなんだよ。

個人面接は僕は常に面接の1時間前にはその会社のそばに行って、会社のそばのコーヒー屋さんとかに行って、ずっと手帳に作戦練ってた。今日はこういうこと話そうとか、企業の勉強ずつとしてた。俺企業研究とか人の1・5倍から2倍くらいはやっとならと自負してるから。だから全部頭の中に叩き込んでいったもん。何も外せず答えた。聞いてくるんだよ企業が、書いてあることを。っていうか暗に答えがそうになっているものを聞いてくるの。だからもう質問されて「あ、ここにあったな」って思って「こういうことですよね。」って言えば、「ああ、一致しているな」って思わせられる。地雷質問みたいなのはあるから。徹底的に調べてやれば、個人面接も怖くない。

個人面接でしょ。個人面接でね、すごい大切なのはね、反省会ね。あの、個人面接やり終わった後、セルフ反省会ですよ、電車の中で。でも、セルフ反省会しないとダメで。次はこういう風になろうとか手帳書かなきゃだめだし、今日話したことも書かなきゃだめだし、だって2回は同じ話できないから。うちの会社なんかは採用ステップが7次くらいまであったけど、その中で同じ話は2回しなかった。どんな質問が飛んでくるかわからなかったから、ありとあらゆる質問に答えられる対応力っていうのはすごい大切だよ。俺ね、落ちる理由がわからないって言って落ちてる人いると思うんだけど、それは絶対違うと思う。落ちるのには絶対理由があると思う。そいつが言うんだったら何か気付いてないんだと思う。分析が足りないんじゃないかかって…。

一それはやっぱり努力が足りなかったり努力が足りないっていうか、マッチングの話だと思う。例えば淀みなくなんでも答えられなくちゃいけないし。そう、自己分析って言うのは自分の歴史をたどることだからね。全部含めて自分を語れるようにするっていうのが自己分析で、どの面も持っていないくちゃいけないで、企業からどんな質問がきても「この質問にはこの面を返そう」ってありとあらゆる質問について答えなくちゃいけないから大切だよ。その質問で考えてしまったら負けだと思う。それはそこに辿り着くまでに企業分析と自己分析が足りなかったって事だと思う。だから落ちた人はそれがたりなかったんじゃないのかなって思う。だから企業分析は徹底してやらないといけないと思う。自己分析はその、自分を研究することなんだけど、自分の強味を研究することじゃなくて、自分の面とか歴史、自分が今まで生きてきた二十何年間の歴史を振り

返って、行きたい企業の人物像に合った、話をいくつか持ってこられるかかってい

うことが大切になって思う。後はちょっと磨いて良く見せればいい。

あの、あれ、肉付けはしちゃだめ。骨しかないのに肉をつけちゃうのはダメ。石だけど、きれいに磨けばそこらへんの石でもいいものになるから、とにかくいい光を、歴史を見せた石にしてあげて、絶対に肉付けはしちゃだめ。欠ける部分を粘土とかで補うのは良いけど、一回り大きくするのはダメ。自分の持ち駒をフルに活用して、なんであなたの会社がいいのかって語れるかかっていうのがすごく大切だと思って。だから俺は金融とか自分で勝手に判断したのは、語れないから。語れないから行けないなって思って。

一だから、自分の話の持ち駒って意味だったら、例えばサークルの話しにくい、とかバイトの話しにくいって言うよりは、大学で4年間一番やってきたのは勉強だからそこが一番幅広く取れるから…ってことですか？

いや、持ち駒を増やすんだよ。その中で話せるってことと、後は一貫して自分

が伝わるストーリーっていうのと、自分の多面性が見せられるストーリーっていうのを同時に用意しておくなくちゃならなくて。絶対、歴史をコネクションさせていくこと、それでいかに企業を納得させられるかどうかっていうのも大切になって思う。なんでうちにしたのかっていうのを語れるかどうか。

一番就活でだめなのは憧れでいくっていうのが駄目で、「こういう業界行きたいな」とか「こういう業界華やかでいいな」のは絶対駄目で、それは憧れの時点で理論じゃないじゃん。僕ね、一番大切だと思っているのは、ていうか教育業界で子供に教えていきたいと思っていることは「夢を志に」っていう言葉なんだけど、夢と志って何が違うと思う？夢よりも志の方が具体的に像が見えている。

一でしょ、夢っていうのは抱いているだけなんだよ。志っていうのは志に向かって進んでいく。つまり夢があるなら、夢を志にしてそのための努力をしなくちゃならない。夢のために努力っていうことはあり得ない。夢が志になって初めて努力するんだよ人は。だからつまりこうなりたいな、って思う事があるなら努力するんだよ今から。で、その事について努力して、で、自分の中で経験や歴史を積み重ねていって喋れること増やしていかないと難しいよかなり。夢を自分で持ってるなら、だからこそ大学ではこういう授業をとってきた。課外活動ではこういうことをやってきたとか、語れることが増えるはずなんだよね。で、だからそれを企業で求められてるんだよ。だからさ、全然関係ない話したって何の意味もないんだよ、自分のエピソード語ったって。つまりあなたのこういう所に向かうために私はこれくらいの事をしてきた。っていうのをここで見せるんだよ。その会社とマッチングしていない自分がやってきたこと喋っても駄目。とにかくマッチング、自分を合わせていくことが大切かなやっぱり。

一自分が生まれてきた中での歴史があって、その中からマッチングする部分を探して、話す材料にする。

そう、話す材料にするとか、そういうのを見つけて、自分の自信を高めていく。「俺こういうことあったじゃん」って思って「これは使えるじゃん」って思って。

夢は志にしなくちゃ駄目だよ、本当に。マッチングしないと駄目なんだよ企業と。

やっぱ今就職している人ってさ、先輩たちみんなマッチしていると思わない？その会社に沿っているなあって。すごいびったりだなあって思う所にみんな入るのは、びったりな企業に出会えたから。僕、今の内定先に就職できたときに言っ

たけど、「僕は、この会社に出会えたことがよかったです。この会社に出会えたから、僕はここに就職しようと思えたんです。」ってあるから。だから合う企業とかよさそうな企業とかを見つけて「ああ、やっぱりここ行きたいな」って思える。で思ったときに語れる材料があれば、内定取れるよ絶対。大丈夫それは。だけどそこで不安材料があるなら、難しいと思っていただほうがいい。それならその不安材料を補てんする努力をしなければならぬってのは間違いないかな。

「内々定が取れた理由」

—やっぱり種島さんは自分が内々定が取れた理由ってというのは自分の分析、というよりもやってきたことを考えてマッチングできる企業を探せたということですか。
それは一番大きかったと思うし、きっとこの会社と、自分があっているなって思ったはずだよ。だから、その会社と自分とあっているなって思ったはずだからこそみんな内定貰えていると思ったから、だからそれが一番大切じゃないのかな。

「印象的な人々」

—出会った印象的な人の中で、就活でしてる中で「こいつ面白いな」とか逆に「だから駄目なんだ」みたいな人っていますか？
変わってる奴なんていっぱいいるよ。すげーな、って思う奴もいっぱいいる。でも、戦うのはそいつらとじゃなくて面接官とだから俺は全然気にしなかったし。どんな奴でもすぐ見えるよ。だけど、一つだけアドバイスするなら、「A大学」っていう肩書きは思っている以上に強いからね。だから、面接のときは他の就活生を気にしなかった。他の人には左右されないってのは大切ね。だけど、落ちる奴はすぐわかる。だって俺が思うもん「いらねえな、こいつ」って。落ちる奴ってというのはとにかく静か。GDとかでも、一言もしゃべらない。
—そりゃあ、通らないですね。
でしょ、通らないでしょ。通らないし、GDのなかでボソボソ喋ってるんじゃ駄目なんだよ。だから新しいアイデアの提供力だったり、そこを論理的に正していったり、整理していくとかってことを考えていかないと。競争だから負けるから。

「自分の就活を振り返って」

—ありがとうございます。総括の方に移りたいと思います。自分の就職活動を百点満点で採点するとしたら、種島さんは自分の就職活動を何点満点だと思いますか？
70点くらいだと思うよ。Bくらい。
—その理由とは。
あのね、俺ね今でも満足していないんだよ自分の会社に、なんか。就職して迷う、今の会社でよかったかなって。なんだかんだいって有名大の人は、プライドを持っていいところに就職したほうがいいよ。もっとできたんじゃないかなって思うことはすごく強くて。だからね、俺は後悔している、自分の就活に。早めに決めてしまったことはいいけど。後悔はすごいしている。もっと違う働き方があったんじゃないかな、とかもっと違う業界を受けてみたかったなっていうのはある。だから二人には後悔しないように徹底的にやってもらいたい。
二人は5月くらいまでかかるかもしれないけど、でも本当に本気で行きたい企業だったら、やっぱり五月くらいだから内定、だから半年は本当に踏ん張って頑張れば、絶対行きたいところ行けると思うから、だから頑張ればほしいと思います。僕は70点くらいです。

「もう一度出発点に立ったら」

—ありがとうございます。もう一度出発点に立ったらってことを最後にお聞きしたいんですけども、もう一回就活したい。やっぱりスタートダッシュが遅れたなっていうのは間違いなく感じることかな。やっぱ12月の一日から始めないとだめだよ。俺就活系サイトの登録とかも遅かったの。だから早めに11月とかかかかな、登録できるから、しちゃって。一月一日から始まっちゃうから、それに合わせて始めて、しっかり。もうサークルがめっちゃ忙しいけど、なりふり構わず始めて。遅れることは許されない。秋口から始まっているから、SPIの勉強とか。セミナーも始まっているから。夏のインターンは行けるうちは行っておい方がいいです、はっきり言って。あの、ある企業とかでは「夏のインターンどこ行きましたか」とか書かせるところもあるので。行けるなら、一日でも行った方がいい。名前が知れてるようなところに行く。もう一回やるなら、そういうことをやりたかったな。きちんと。で、後は色々な企業研究を早めにしておきたかったな。そう

すればもっと自分の今の違う業界の就活も自信を持ってできたから、それはやりたかったなって思う。

「後輩へのアドバイス」

—はい、ありがとうございました。それでは、最後に今まで話したことを踏まえて、自分の就活の良かったところとか、ここは絶対に真似した方がいいよっていうところがあれば改めて語っていただいてもよろしいでしょうか？

まず、うーん…なんだろうな。色んな情報は聞いた方がいいかなって思っていて、とりあえず大学で10月11月にやっている業界研究は行ったら？火曜日とか木曜日にやっている。あれ言って業界の話とか聞いておくのはいいと思うけど。後はSPIの勉強を早めにしておいた方がいいと思う。試験とかで勉強しにくいとは思いますが、早めにしておいた方がよくて。業界地図みたいなのはよく売ってるけど、買った方がいいと思う。

最初も言ったけど、流行は絶対押さえて。時代とか政府の流れの変化を見たときに、ここに商機があるか感じられるかどうかとか、そういうところを上手く汲み取って、新しいアイデアを企業に提供できるかどうかってのはすごい大切で、だから流行に敏感でなくちゃいけない。

流行に敏感になって、流行に齧りついているような企業を見つけたり、そういう企業の提案力を出したりすることが大切だなって思う。社会人になったらビジネスマンだからどこに利益を生み出す構図があるかってことを考えないと、駄目なんだなって俺すごい思った。

ESは頑張ってる。みんな締め切りギリギリに出すからね。あ、履歴書を求められた時は大学の生協で買ったやつ使ってるね。校章が入っているから。一なるほど。

本当に使った方がいい。ブランド力はふんだんに、だけどブランド力に見合っていないと思われぬように。ブランド通りだなんて思わせる。二人とも、よく一般的に言われる、〇くんなら大丈夫だよ、〇ちゃんなら大丈夫だよって言う言葉はそのままに受け取って、〇くんなら大丈夫だよって言うのは、あなたの今までやってる、毎日やってきている努力量を継続すれば大丈夫だよって意味に置き換えて、「そっか、私は努力しているって他の人から思われているから、じゃあやっぱこのペースで就活も頑張ろう」って捉えていければ大丈夫だと思います。頑張ってください。

—はい、ありがとうございました。長々とありがとうございました。

いえいえ、今日は長く喋るつもりで来たので。

—すごく参考になりました。ありがとうございました。

インタビュー記事 17

現在の状態

—現在の状態や一日の過ごし方というのはどのような感じですか。

就活が終わってからはほんとに暇でして何かがなくて何か新しいことをしなければと思っている毎日です。

—家族との関係はどのような感じですか。

結構就活中とかは面接中にはいろいろ心配をかけていました。例えばご飯作りやアイロンがけなどしてもらい、心配をかけていたので安心して終わらせることができてよかったです。

—休日とかはどのように過ごしていますか。

ほぼ毎日が休日なので、資格を取るかとか考えて勉強をしようとか参考書を買ったところで終わっています。あとは今までやれなかった遊びをしています。例えばサークルで自転車に乗っているの、自転車に乗ったりゲームを買ってやったりしています。

—友人とか会う等していますか。

就活をしていない理系の方や、浪人生の方とは飲みに行こうと話しています。また就活が終わっている人は飲みに行こうと誘ったりしてはいますが、すごい遊んでいるというわけではありません。

説明会

—説明会ほどのくらい行きましたか。

どの企業に入ることにしたとしても、ある程度その企業の研究をしてから入りたいなと思っていました。そうするとどの企業に行っても満足できるかなど。とりあえず受けようと思っているところは絶対1回は行きました。中でも金融業界は結構志望度が高かったの、業界的にはセミナーが4~5回とかかなり多かったのですが基本的に全部行きました。

—説明会に行く基準などは入るか入らないかということですか。

はい。企業研究のために行ったところもありましたが、ある程度行きたいなと思ったところにはすべて行きました。それ以外にも10社弱何を行っているか分からない商社、興味のない所で広告など、行かないで後悔しないよう説明会に

行きました。

—説明会に行く時の軸はありましたか

軸はありました。しかし軸一本だけに絞るのでは視野が狭いと考え、幅広く見なければと考え、いくつか見たところもあります。12月の就活が本格化する前になる程度考えて、やはりやりたいのが金融と不動産、開発などの鉄道系であったので、その3つを中心に見ていました。

—説明会でつらかったことはありましたか。

説明会は授業と違って寝むれないので、それが一番つらかったです。尋常じゃないほどのメモを取って、特に机がない所でメモを取るのがきつかったです。—全部でいくつくらいの企業を回りましたか

月20から30社くらいです。4か月で60社から80社くらい行きました。

ESについて

—ESはどのくらい書きましたか

ESは30弱書きました。プレントリーが50社くらいで、実際に出したのは30社くらいです

—ESで大変だったことは

数が多くて締切も固まっているのでそれに合わせて書くのが大変だったのが一つ。あと一つは志望度が高くないところに書く事です。本当はやりたくないことをやりたいですと書くのは時間がかかりつかわれました。

—ESのコツなどはありますか

一番のコツはテンプレを用意しておくこと。ESを書いているうちに、見たことある質問も出てくるので、ある程度共通している部分などはそれら(テンプレ)をうまく利用して編集するという感じですね。あと、書いていくうちに精度も上がってくるため、最後の方はすっきりしてまとまったものがかけたかなという印象でした。3月に書いたものを見た後に2月の頃のものを見るとよくこんなひどいものが通ったなあと感じました。

—多い日で一日何個くらい書きましたか

一日最大で4つ書きました。自分はあまり計画性がない方で、もっと早めには書けばいいのに、前日ぎりぎりに書くタイプなため予定が詰まっていき大変でした。その過程で優先度の低いものは切ったりしましたが、出したいところはしっかりと出しました。

—1枚どのくらいかかりましたか

15分程度のものあれば、2、3日かかるものもありました。3日前からは本気で書き出したりして詰めていくという感じでした。

—難しい質問などは

例えば金融は志望動機などばかりで、他は強みなど基本的な質問ばかりでした。しかし不動産業界は設問が5、6問で繋がりがあり、具体的には「頑張ったことは」、「その中であなたの強みは」や「興味のあることは」、「その興味のある分野であなたの強みはどう生かされますか」、「なぜその分野の中で当社を選びました」など。不動産業界のESでは「一貫性」が重要だなと感じました。

—ちなみにESではどのような内容を書きましたか

設問に対しては自転車サークルのことを書きました。自転車で日本一周をしたなどと話を盛ることもありました。あと2、3個ESの内容を用意しなければと思い、サークルの新歓代表の経験やセミの経験、高校時代のことを聞かれたら、バレーボール部での経験などを答えるようにしました。2、3時面接あたりで、1時面接で聞かれたこと以外のことを聞かれるので、用意しなければと就活終盤で思いました。

—話を「盛る」とは

0を1にするのはよくないですけど、1を2だったら全然いいと思いました。例えばバイトをやっていたとして、普通にやっていただけでですけど、「週5でバイトに入っていた」や「バイトのリーダー任されていました」といった感じ

会社訪問

—OB訪問はしましたか

少ししました。

—こちらからアプローチをかけましたか。それともリクレーターなどですか

「この会社はリクレーター制」という情報が入ってきた会社はOB訪問はしませんでした。また会社側からOB訪問の機会を設けてくれる会社はそれを利用しました。それ以外の会社のOB訪問は、最初はあまり乗り気ではなかったのですが、やった方がいいなと感じ、第一志望の会社はOB訪問を行いました。また第一志望でなくてもOB訪問必須の会社はやむを得ず行きました。

—大体何社くらいOB訪問しましたか

リクレーターが5社くらい、自分から行ったのが2社くらいです。結構少なかった印象でした。もっとした方が良かったかなと思いました。

自己分析

— 大体どのような形で進めましたか

今思うと自己分析が足りなかったように感じています。いわゆる自己分析セミナーや本などを使わず、サイトやHPなどの「例えばあなたはO型人間です」といったような診断を見ていて、自分では自分のことが分かっていたつもりでいました。また元から根はまじめだと思っていたため金融は向いているかなと思いましたが、それでもESを書いていたり、4月入って面接などで色々面接官に深彫りされていく中で「本当に自分でやりたかったことと違うんじゃないか」不安に感じたこともありました。難しいけどもう少し早くやっておけばよかったなと感じています。というのもリクルーターで志望動機を作ってくれる会がありまして、そこで自分の考えていた志望動機を全て言ったのですが「それって違う」と言われたことがあります。そのため志望動機を全部最初から考え直したことがあり、自己分析を1月とか12月とかでやれていればもっとうまくいったかなと感じました。

— しかしそういったセミナー、リクルーターで見直すきっかけになったと。

はい、なりました。

— ちなみにいつごろですか

3月くらいです

— 自己分析をしてみてどうでしたか。自分で思った通りの人間だったという印象なのか、それとも違う自分が見えたのか…

最初は志望動機を考えると、志望動機から自分の人間性を作っている気がしました。私はこういうことがしたいです、なぜなら～のように。しかし詰めていくと違ってきて、「自分はこういう大学生活をしていて、それはこういう気持ちだったからこういうことをした。そういう経験を活かして、こういう仕事をしたいな」というように思うようになりました。

— だいぶ違いますね。

そうですね。

— 自己分析はどのようにやるんですか。ひたすら考えたり…。

本を読んだりとか、自分が今まで何をしたかななどを全て書きだしたり、その行動の裏付けとなった自分の性格や思いなどを書くのが一番早いと思い、そういった方法をとりました。

— ノートなども作ったり

ノートは作りませんでした。しかし1枚の紙にマインドマップなどを作ったりしました。わかんなくなった時にとりあえず書き出して整理するという目的でやりました。

— 就活の最初と最後で自分の人物像は変わりましたか。

最初は社会に貢献したいとありきたりな考えでしたが、なんで社会に貢献したのかと深彫りしていったところ、「人のためになることがしたい」とか、「人と協力して新しいものを作りたい」など行動を起こしていきたいという思いを持っている人間ということが分かりました。また人を助けていくうちに色々な人とかがかわって助けていくことで、広義の意味では社会貢献になるのかなあと思うようになりました。

— それで金融が向いているかなと思ったのですか

そうです。

— 友達の話聞いて参考にしたりは…

あまり人には聞かなかったので特にありません。

試験

— 試験対策などはしましたか

しました。試験で落ちるのが一番嫌だったため、10月くらいからSPIの対策をしましたが、玉手箱の対策は遅かったです。というのも玉手箱の存在を知らなく、ほとんどSPIだと思っていて、玉手箱をやった時に危機感を感じ急遽本を買ってという感じです。

— 実際にやってダメだったのは玉手箱くらいで他のものは大丈夫だったのですか。

玉手箱の最初はダメでしたけどあとは行けました。

— 試験は難なく通る感じでしたか。

基本的には通りました。

— 通らなかったところの理由は。

点数ですね。「友達といっしょに解いた方がいい」という情報があったのですが、結局一人でとく機会が絶対出てくると思ったので、人に頼らずやった方がいいなと思い一人で受けました。そのため慣れていない最初の時期ははつらかったです。

— 試験のコツなどは

10月くらいでいいから早めに対策することです。あとは志望度の高い企業のテストの前には必ず練習する、志望度の低い企業をうけるなどして。いきなり本番だと絶対点数が低いので。

— 対策しておくべきですか

絶対損はないです。あとだんだん12月になると本格化してきて時間が無くなっていくので、暇な時があったらそこで絶対しといた方がいいです。後回しになりがちなので。

集団面接

—集団面接で大変だったことは
まず集団なので他人と比較されるし、他人が喋っていることで、怖気づいたりして影響されやすかったということが大変でした。また集団面接は一人で話す時間というのが短くてそこでうまく言いたいことをまとめて言わなければならないことが難しかったです。

—最初の面接はどうでしたか
最初の面接は失敗しました。最初は3月の上旬だったのですが、他の二人がやっていることや言いたいこともしっかりと教えている感じでした。自分は初めてということもあり、練習をしてなく、言葉に詰まり、これはダメだ…と思いました。—そのあとは対策などしましたか。
練習が必要だなと感じ、キャリアセンターをつかって少しずつしました。また最終的に家族も4月8日くらいには使いました。もっと早く対策しておけばと思いました。

—早めに対策すべきだったと。
そうです。でも一番練習になるのは本番かなと思いました。つまり3月に面接があるところをうけとけばよかったということです。3月はリクレーターは多くありましたが、実際の面接は5社しかありませんでした。

—集団面接ではどのようなことを言っていましたか。
個人とあまり変わりませんでした。比較されるからそれなりにインパクトがあることを言った方がいいかなとは思いましたが、時間が短いから最初に端的に「私の頑張ったことは〇〇です」みたいに言い切るのがコツですかね

—端的にまとめる感じですか。
個人面接だと深彫りしてくれるが、それも期待できないため言いたいことは全部フラグとか立てずに全て言いきってしまうようにしました。

—個人と集団はどちらが緊張しましたか
面接では1対1では喋れた方なので、集団の方が難しかった感じです。周りの方が自分より上だと思うと言えることはありました。1次の時はさすがに3次位で集団があったとき、周りが皆できる人だったので失敗しました。

—心得などは
第一印象ですね。早稲田のセミナーで第一印象がとても重要だと言われましたので。何故かという、「人事の人は学生を、第一印象でランク付けをしてそのあとでその人の言っていることで上下する」という話を聞きました。それだと第一印象が良かった方がスタート位置が高いから有利かなと思いいん掛けました。

—第一印象を良くする方法は。
背筋とか声とか姿勢ですね。

—ちなみにそのセミナーというのは…
10月くらいから就活に向けて、図書館の下の国際展示場でセミナーをやりだしてくれるからすべて参加していました、無料だし参加自由なので。そこで「第一印象ブラッシュアップ講座」というのがすごい使えました。

—話が少し戻りますがセミナーなどに参加して「これは大切だな」と感じることはありましたか。
第一印象のセミナーのほかに、実際に仕事の疑似体験などして、印象をつかむこともできた体験型のセミナーですかね。加えて就活生同士のたまって作業するからコミュニケーションをする能力というのもつけたし、周りの人と話すことで情報を得ることで刺激を得ることができたり有意義でした。

—参加するだけでなくコミュニケーションを心がけたりと。セミナーとかの帰りに喋りかける感じですか。
そういう機会なかったの。知らない人と話す練習にもなり、その点ではとても楽しかったです。

個人面接

—個人面接で心がけたことはありますか
一人あたりの時間が長いので喋ることも多くあり、1つのエピソードからいろんな話が引き出せるようにあらかじめ準備していました。また一気に喋ってしまうと相手の聞く気も失せてしまうので、端的にボンボンだし、それは何故ですかと聞かれるまで待ち、会話を楽しむようにしました。喋りすぎてしまう癖があったのでそこ（喋りすぎないよう）心がけました。ある程度言いたいことを準備しているため、それを言おうとしてしまい焦って早口になってしまったり、前傾姿勢になってしまったなあ、と反省しました。それに気づいて心なしかゆっくり話そうと考えました。

—話すトーンや姿勢が重要になってくるということですか
重要です。1つ面接官に言われたのが、「考えるときに視線をずらしてしまうことが多く、話しているときは（面接官の目）見れるけれど、自分の言いたいことを頭の中で整理して、それを整理している段階で横を見てしまう」と言われました。なので相手の目を見るように気を付けました。目がキョロキョロしないようにです。

—困ったことは。
突拍子もない質問は苦労しました。

—面接全体の話なんですが、面接まで進んだのはどのくらいですか。
20社くらいです。最終まで行ったのは4社です。

—悩んだことは。
4月の8日に割と行きかけたところの最終面接があり、最終は意思確認が多いと聞いていたのですが、役員5学生4の集団面接で落ちてしまうという結果に終わってしまったことです。2人関西の人がいてとてもしゃべりがうまく、自分は自転車の話をしたが乗ってくれず凹みました。その時にもう一回やり直さだと思い、持ち駒を数えてみたところ、3次面接まで行ったところも多かったのですが、持ち駒が10を切るという状況になっていて、焦り、気が沈みました。大手銀行は人を多くとるので正直滑り止めかなと思っていたのですが、ほぼすべて落ちてしまい考え込んでしまいました。

一面接落ちて考えることが多かったのですか。

はい。3月中に面接落ちたのですが4月からは何とかという甘い考えでした。ですがそのまま4月まで落ち続けました。

最終面接

—最終面接で心がけたことは

最終面接は駒が少なくなってきていて、焦る反面時間を割けるため、企業研究をかなり行い今まで見ていなかったHPを全て見て、メモをしっかりと作り、どんなこと聞かれてもある程度は想定できることは答えるようにしました。

—調べるのが違いだったということですか

はい。入ってから何がやりたいかななどをちゃんと考えました。「何年目までにこういう部署を経験し、こういう制度を利用して海外に行く」などといったようにです。

—失敗したことはありますか。ここがダメで失敗したななど。

先ほど言った集团の話などは、周りができる人だったというのと、面接官によって受けが違ふと考えました。例えば若い人なら体育会系のエピソード、自転車の日本一周の話ですれば「すごいね」と言ってくれるが、年上の人だと「それは遊んでいただけじゃないの」みたいなことを思われたりします。相手に合わせて話を変えることが重要だと感じました。

—コツはありますか

企業研究と自己分析が最後の方になって効いてきたと思います。例えばセミナー行ったりとかHP行ったりとかでなく、不動産は物件見学とかしました。面接で「あなたはどの町が好きですか」とか「どのビルが好きですか」と聞かれ…正直困りました。一個不動産は最終に行き、最終面接の直前なのですが、都内のビルとかを回ってみました。企業研究をしているなかで何をやりたいかや、こういうことがしたいかななどをしっかりとと言えるようにです。それに加えて自己分析、自分の性格を把握しました。その性格が（仕事に）合っています、のようなことが言えると強いと思います。その部分は少し足りなかったかなと思いました。

不安だったこと

—全体を通して不安だったこと、具体的な段階などに分けて教えてくださいませんか

始まる前は、サークルの先輩がOB訪問してなかったなどあまり参考にならなくて、疑問に思いました。逆にゼミの先輩は優秀で、聞いてもあまり参考にならないという感じでした。そのギャップのため「普通の就活はどんな感じなのか」が想像できなかったのがつらかったです。

—説明会もどのくらい行けばいいかわからないなどですか

はい。途中で聞いた方が良かったなと思ったが、始まってしまふとそこまで気が向きませんでした。例えば一日何社くらいまわるのか、メールがどのくらい来るか、などです。でもやはりそこまでは気が回りませんでした。その時期は筆記対策もしていたし、インターンも秋に行っていたので。夏はインターン応募しましたが面接で落ちました。ゼミの先輩からインターンに行つてほしいと聞いていたので行きました。また秋のうちにいく人は意識の高い人が多いので刺激を受けようかと思いましたが参加しました。

—中ごろで不安だったことは

セミナーの全盛期で体力的につらかったです。ESの提出期にはセミナーとESと期末テストもあったのでその両立、時間の割り方がつらかったです。面接が迫りくる中で「このままでいいのかな」という不安もありました。が、目の前のことをやらないといけないから「不安だった」というのと「なんとかかな」という2つの想いがありました。

—終盤の面接の時期になってきたときはどんな不安がありましたか

面接が受かるかという不安だけです。ESとか早いうちの面接とか落ちていき、メンタルが少しずつ削られていく感じでした。

—そういったときのストレス解消法とかは

あまりしてなかったのですが、3月の後半くらいから友達の連絡を絶つた時期がありました。しかしたまに友達とあったり、セミナーとかで人と会ったときはすごい喋ったりして、それがいい気分転換になりました。3月の終盤は何もなくてゲームなどして息抜きをしていました。

転機となる出来事

—先ほどセミナーに行って志望動機を変えるきっかけになったという話をされていましたが、このほかに転機となった出来事というのありましたか

リクルーターで最初にあった人からぼろくそ言われて、それで自己分析の未熟さに気づいたことです。後はあまりなかったです。

—これを変えてから上手くいくようになったという出来事がありますか

3月にありました。12月から2月くらいはセミナーでいろんな人と喋ったりと楽しんでいて、色々な会社を見て楽

しかった。しかし楽しいだけじゃだめだと思ったのがE Sとかだんだん落ち始めた3月で、本当にやばいと思ったのが4月の8日です。転機は遅かったです。

—そこで覚悟とかできてきた感じですか

そうです。4月1日から面接が始まって、とても面接も多く正直どこか受かるだろうと思っていました。しかし全然受からなくて焦り、自分の将来を考え始めました。このときはどこか入れたらもういいという感じでした。それを考え始めたのが4月8日の最終面接の手ごたえがなかった日です。内定出た日の後にはほとんど予定が入ってなくて、危なかったです。メーカーなどは4月の後半にも選考があるけど、メーカーは受けてなかったため面接はほとんどなくて、大変でした。

—最終面接がダメだったのが功を奏したということですよ

はい。

出逢った印象的な人

—この人すごいなという人はいましたか

秋のインターンで出逢った同期です。皆選ばれた理由がなんとなくわかる人ばかりでした。6人のうち二人は変態的に頭がよく、一人はコミュニケーション能力がとても高い人で、もう一人は女の子で留学もしていて、仕事ができそうな人でした。もう一人の院生のかたで勉強ができそうな感じでした。そうして周りの人を見ていく中で、すごい人はいるんだなと感じました。正直よい私大なのどこかしらには入れると思っていましたが、頑張らないと大変と感じました。

—それは転機とも言えますね

そこから就活頑張ろうという気になりました。

内々定をとれた理由

—内々定が取れた理由というのは。

本当に運が多いと思います。まあ運だけでなく駒が減った分、企業研究とかに力を入れられたのが大きいと思います。駒が最後残り5個になったときそのうち3つは最終まで行ったので、企業研究がしっかりできたからかなと感じています。8日の最終をおちたとき、行きたいところが5個くらいしかなく、本当に力を入れて最終まで3つ行って2つ内定をいただいた感じです。それはやはり企業研究ができたからだと感じています。でもそこまですすめたのは運が大きいと思います。

—会社の雰囲気合っていたとかもありますか

それもありますね。でも面接官の相性とか、その場でどんな質問が来るかとかの点がやはり運だと感じる理由ですかね。

—できたときは手ごたえとかはやはりありましたか

やはりあります。落ちたところを見かえしてみるとなんで落ちたのかわかる面接の方が多かったです。それでなんで落ちたのかな、という面接はありませんでした。やはり面接で聞かれる内容は運だけど、やってみるとうまくいったという感じですね

内々定における決断

—内々定における決断、つまり2つ内定得たところで行きっかけとなったのは

安定性とか知名度ですね、規模とかが相対的に安定しているということです。ちなみに受かったのがC銀行とD銀行でした。D銀行のほうも少数精鋭で人事の方もとてもいいかたでしたので、最終面接のときに「ここに行きたい」と思いました。しかし考えてみたら大手銀行も落ちているし、自分はそういう所でコンプレックスを感じちゃうなと思いました。C銀行もとても対応がいい会社だったのでほとんど迷いはありませんでした。

—決まった時点で2つのうちで決定していたと。

はい。5個残って企業研究をしているうちに、C銀行だけは本当に行きたい想いが強く、面接でもべらべらと喋りすぎてしまったくらいなので、後悔はまるでないです。

—どこがよかったのですか

第一志望群ではありましたが元々志望度が高かったわけではなかったのですが、残った中で見たときに、この会社ですごくやりたいことがありましたし、今までの軸に一番合っていました。不動産をC銀行は扱えるから志望動機とかもすごく作りやすかったです。この会社で働きたいなと心の底から思える企業だったので、後悔はありません。

—企業研究段階である程度決まっていたため決断はすんなりいきましたか

はい。ただ自分が落ちていた最終面接が受かっていたら結構悩んでいたかもしれません。自分の中で優先度はつけとくべきってよく言われますよね。面接とかが4月になると被るので。正直いっぱい駒があったのでしっかりととは考えていなかったのですが残り5つになったときには悩みませんでした。被ったときはとてもつらかったです。

辞退

—辞退はどのような感じでしたか
とても簡単で、5分で終わりました。怒られることもあるらしいのですが、その点D銀行はいい企業だと思いました。いい意味でも悪い意味でもさばさばしていい。
—辞退で困ったことは。
最初勇気があることぐらいですかね。
—最終受けたあとのがつらいですよ。
C信託はいい感じで連絡が来て、即日できていていましたが最終の時だけ2日間連絡がなくて、やばいなと思いました。2日後に電話が来て。電車内で電話がきて焦りました。
—一回風呂はいいっているときに電話逃したときはつらかったです。
電話も辛いことが多かったです。特に4月の一週目は面接も多く受けているから連絡がどんどん来るはずなのに、全然かかってきませんでした。優秀な人は即日で来るのに、2、3日開いたりするので徐々にやばいなと思い、面接が少なくなっていくうちに焦りました。

総括/自己採点

—総括するとどのような感じでしたか、点数など
80点くらいですかね。結果論で行きたかったところに行けたのはよかったのですが、自分は優柔不断なタイプなので、思い返せばもっとしっかり就職活動に取り組んでいたらなと思っています。そういう風にも思いますが、行きたいところに決まったので後悔しても仕方ないと思い、後輩にしておくべきだと伝えることが自分の残された役目だと思っています。
—総括としては
準備をしたつもりであったが、やはり少し足りてなかったかなということですね。面接でも筆記でもそれら全てで必要だったということですね。

後輩に贈る言葉

—後輩に送る言葉とかはありますか
のど元過ぎれば熱さ忘れるタイプで、絶対来年後輩とかに就活のことを聞かれたときに「余裕余裕」といいそうですが、忘れないうち言っておくと「本当につらく覚悟が必要だよ」と言いたいです。
—ちなみに結局一番困難だったことというのは何ですか。
面接ですかね。精神的につらかったのは面接です。体力的につらかったのはE Sの時です。徹夜とか初めてしたので。
—こうすればよかったということはありますか
数をやって慣れていくしかないと思います。本当に大学一年から考えたときにはインターンとかやっておけるとは言えませんが、就活直前の人には言うとしたら「事前の練習」しかないと思います。
—他に就職活動のコツとかはありますか
情報弱者にならないことですね。常にアンテナを広く持って、聞きたいことは全部聞いて、利用することはすべて利用する。ネットだけではなく先輩がいるならどんどん聞き、就活生にも話を聞くという形です。何でも後回しにしないことも重要です。やれることがあったらすぐやった方がいいです。

もう一度出発点に経ったら

—就活のスタート地点に立ったら何をしますか
1つはもっとメーカーとかの企業を見ていけばよかったと思いました。正直時間がないようにも感じましたが丸一日暇な日もあったので、その時ゲームをして一日時間をつぶしてしまった日もありましたから。そこで例えばE Sとか書いたりすればよかったかなと思いました。でもたまに飲みとかして息抜きもしていたしそのあたりはよかったです。もっとメリハリをつけてやることは早くからやって、準備をしておけばよかったと思います。

その他/アドバイス

—金融行きたいというのはいつくらいに決まりましたか
ゼミが3年から始まり金融のゼミだったので漠然とおもしろそうだなと思ってはいましたが、それ以外にやりたいことが全くありませんでした。それを考えたときに飽き性というのもあって、一つのことにのめり込むより多くのことに関

われる業務の方がいいなど感じました。その点金融は多くの業界とかかわれるからいいなど思いました。

—3年の5月くらいは就活を意識していましたか

—いいです。

—資格とかは取りましたか

TOEICは受けました。英語は大事だと思いました。英語で出来なくて困ることはないです。TOEICはあったら絶対に強いと思いました。ある程度点数がとれていたら、頑張っていることや、英語の素質があると思われたいと思いますので。またFPの資格とか持っていましたが、TOEIC持っていれば問題ないと思います。もし公認会計士とかの資格を持っていたら強いけど、あまり持っている人がいないので。3年からもし対策するとしたらTOEICは取った方がいいと思います。

—FPは勉強してよかったと思いましたが

大学2年の時に取ったので正直殆ど忘れていました。例えば個人のリテールとかとう投資信託をする場合や、信託などをやりたいなら少し武器になるかもしれない。法人営業とか、マーケットやりたいなら簡単に取れるのでとってもいいと思います。金融は経済を学んでいる人もいるが大学で全く学んでいない多く人もいますので、関係はないと言いますね。逆に金融を学んでいたため聞かれてちゃんと答えなければまずい場面がありました。結構相手も詳しいので。

—最後に一言。アドバイスなど

「2度と就活やらない！」というような心持で就職活動をやっていただければと思います。

インタビュー記事 18

1. 現在の状態

A 現在の状態をお聞きしたいのですが、就職活動は終わられましたか

松本 はい。終わっています

A いつごろ終わられましたか

松本 4月8日には終わりました。

A いつ頃からスタートしましたか

松本 スタートというのは面接とか始めた時期ってこと？

A 就職活動の説明会等に行かれた時期は？

松本 その前の年の6月ごろにインターンシップのセミナーに行ったのが最初かな。

A インターンシップは実際に体験されましたか

松本 インターンシップは面接まで受けて落ちていかなかったです

A はい。わかりました。今就職活動を終わられて、気持ち的にはどんな感じですか

松本 そうですね。今までがやっぱり忙しかったのでごく解放された感じですよ

A では、具体的に就職活動の内容に入らせて頂きます

2. 説明会

A 説明会はいつごろから行かれましたか？

松本 インターンシップの説明会が6月で、4月から始まる面接の説明会が12月とか11月の末ぐらいからやっていました

A 説明会は学校などで主催されているものなどですか？

松本 学校のは1回も行かなかったです

A ご自分で見つけたものですか

松本 はい。リクナビとかマイナビの合同説明会などに行ってからは、ふつうに企業が主体でやっている説明会に、個別に行きました

A どれくらいの頻度で行かれましたか

松本 12月から2月ぐらいまでは、1日に合同説明会なら1回なんですけど、個別の企業説明会は2~3社ぐらい回っていました。

A 授業との兼ね合いはどうなっていましたか

松本 授業は行ってなかったです

A 合同説明会の場合は、1回に何社ぐらい回っていましたか

松本 行く時間にもよりましたが、朝が弱いのでお昼ぐらいから行って6~7社ぐらいかな

A 説明会に行く際に注意しておいた方が良い点や、気をつけた方が良い点はございますか。
松本 合同説明会は、なるべくいろんな業界を見るようにしました。個別だと面倒なので。合同説明会で一気にいろんな業界を見て業界知識を深めることを目的にしました。個別はその企業が押しているポイントを探すことに気をつけました

A 個別の説明会は、自分が興味を持っているものに絞って行かれましたか？
松本 合同説明会で見た業界の中で、興味がある業界を見つけたらその業界の中でも、上の方だったり、特別な何かを持っている企業にエントリーをすると、向こうから勝手に説明会来て下さいと言われるのでそこに行く感じです

A 具体的に個別の説明会等は人事や会社の方に質問はなさいましたか
松本 あんまり大きいとしなくなった時もあるんですけど、小さかったり、大体の企業が最初に全体の説明があって、その後分かれて興味がある社員の所に行って下さいという形式を取ることが多いので

10 対 1 でお話できるから、その時は積極的に話すようにしました

A その話の内容は、具体的にはどんな感じですか
松本 社員さんと話して聞かなきゃいけない・聞きたいポイントは、その社員がどうしてその会社に入ったかとか、自分達と同じ時期にどううつもりでいたかというのを聞いて、自分とどれくらい重ね合わせることが出来るかとか、その考え方にどれくらい尊敬できるか事を判断して、そこがかぶっていたりとか自分と同じだなと思ったら、この会社は同じような人がいるのかなという判断基準にしてみました

3. エントリーシート

A 何社ぐらいにエントリーシートは提出なさいましたか

松本 たぶん 25 社です 少ないと思います

A 1 枚描くのにだいたいどれくらいの時間がかかりましたか
松本 最初の内は、多分 2~3 時間くらいかかっていたかもしれないんですけど、途中からは同じ業界・同業他社に出すときはコピペを使って、その後で字数を変えるのに時間が買ったりするから 1 時間半ぐらいはかかっちゃうんですけど最初の内は 2~3 時間、慣れてくるとコピペを使うので 1 時間半ぐらい

A エントリーシートの中で同じような質問をしている欄は、どんなものがありましたか
松本 自己 PR 大学時代頑張ったことは絶対あって、自分の強みを書くところが時々あったりして、それが自分に關するところですよ。
会社に関する所で、どうしてうちなのか 興味を持ったきっかけはなんですかなどがあります。
大体その二つに分けられていて後は変なところではこの単語を使って文章を作って下さいとか、喜怒哀楽を感じた経験を一つずつ 100 文字以内で書いて下さい。などもあったんですけど、
大体は自分に関する事と、会社に関する事の 2 つにわかれたかなと思います。
本当にだいたいかぶっていました。

A エントリーシートは誰かに見せたり、添削はしてもらいましたか。
松本 多分してもらおうのが普通だと思うんですけど、私は誰にも見せませんでした

A それは理由がありますか
松本 多分見せる相手が一番よくあるのが、学校のキャリアセンターの人だと思うんですけど、キャリアセンターの人はいろんな学生の ES を見てるけど自分の考えもあるからそれに惹きづられてしまうのかなと思ったのが一つと
後は先輩に見せるにしても、私の所属しているサークルにはあまり就活を熱心にしてらっしゃった先輩がいないので見せても不安があったということとゼミも公務員ゼミだったので、就活をやっている人がいなかったということで周りには見せたいと思える人がいなかったからです

A 不安とかありませんでしたか
松本 インターンの応募のときにもエントリーシートは書くんですけど、その ES は自分の思ったことを書いて結構通っていたのでこんな感じで良いんじゃないかなって勝手な自信が一つと、一応 ES の書き方教室 1 回しかないただで行けるやつに行ったりして何を書かなきゃいけないかというポイントを教えてもらったのでそれに沿った形で気をつけて書けば大丈夫かなと思っていました。

A ES を書く際に気をつけた点等ございますか
松本 まず、自分が言いたいことと相手が受け取ってくれることがずれないようにというのは思っていて、夜書いて一晩寝て朝もう一回見てみて、どうという印象の変化があるのか客観的な自分のつもりで見たりとか。
あとは、誤字脱字。
最初の方に出した会社で外資とか早いので、外資に出した時に銀行なのに御行じゃなくて、御社って書いてしまったりとか結構いろんな文字のミスがありました。
ワードで書いたので、とんでもないミスには線が付いてくれるんですけど、それが付いていないような、「て・に・を・は」のミスがあったのでそういうのをしないように気をつけました

4. 会社訪問

A 何社ぐらいに会社訪問をしましたか
松本 それはOB訪問みたいな？

A OB訪問も含めて頂いて
松本 多分社員懇談会みたいなのは、わたしがESを出した20社に関しては全部行きました。
OB訪問に関しては、社会人に話を聞くレベル、その会社のことが聞きたいとかいうのではなく、夏ぐらいから少しずつOBに話は聞いていたので、それは15-6人。
後は会社がやってくれる社員懇談会などに絶対参加するというのは、志望度が高い企業に関してはやったので、20社です。

A 社員懇談会で注意していた点・気を付けていた点等ございますか
松本 時々その中に、リクレーターが混ざっていたりするので、誰に話を聞いたかというのは絶対にメモをするようにしました。「人事の～です」って言われたら、人事の～さんって書いて、そのうえでお話を聞いて気づいた点を書いたり、OB訪問に関しても、面接で「OB訪問何人しましたか」と言われて「何人です」と答えると「名前は？」って聞かれるので名前をちゃんと覚えておくというのはやりました。

A OB訪問のアポイントは、どのようにとりましたか
松本 OB訪問に関しては、父親の知り合いでまず、「興味がある会社があるんだけどここに知り合いいない」って聞いてその人に聞いた後に、「若手の方にも話をお聞きしたいので若手の方のメアドを教えてください」って言ってその後その下に行くと、「その後で女性の意見もお聞きしたいのもう一人ぐらい知りませんか」と言って、またそこから広げてという感じです。
キャリアセンターの名簿を使った電話でのアポイントはとらなかったです

A OB訪問では具体的にどのようなお話をなさいましたか
松本 私がOB訪問した形では、リクレーターが混ざっている可能性はかなり低かったので、ぶっちゃけた本当に聞きたいことを聞きました。
たとえば、何時に帰るとは聞けないから「仕事が終わった時、余力はどれくらい残っているか」とか尊敬できる先輩像を聞きました。
尊敬できる先輩像は、自分がなりたい像だから
その人の下に私がもし会社に入って後輩になった時に、その先輩がどういう先輩になっているかっていうのを見極めるためにいいよみたいなことを言われたので
尊敬できる先輩像とかを聞いたり、
「海外旅行に行きましたか」とか、結婚して何人お子さんがいらっしゃいますか」とかそういうことを聞いて財政状況みたいなのを確認したりとか…
後はやりがいですかね
その一人一人が何にやりがいを感じているかということ、やっぱりいちばん大事だと思うので、「仕事の中で何処に喜びを感じますか」ということは聞きました

5. 自己分析

A どのように自己分析はしていききましたか
松本 最初はどをやったらいいのか全然わからなかったのと
とりあえず自己分析の本みたいなのをやったのですが、
それがめちゃくちゃ厚くて全然終わらなかったで、途中であきらめました。そこまで得られたものはそれなりにあったのでよかったんですけど。
次に友達同士でやって、
その時は良いところと悪いところを言い合ったりとか。
第一志望の会社業界は大体決まっていた時期に自己分析始めました。
ちょっと遅いんですけど。
その会社に対する志望動機と自己PRが、直結して言えるのかをお互いにチェックしてちょっとここはずれてないみたいな話をしたりしましたが、
あんまりやらなかったかもしれないです
ESを書きながら自己分析をしてしまったかもしれないです

A はい。自己分析をする中で難しかった点等ございますか
松本 大学で頑張ったこととかをいろいろ考えていると
自分の中でもいろいろ切り口があるから、自分が御社にとっていい人材ですっていうのをアピールするようなポイントはいくつか見つかるんですけど
それをどのように組み合わせると何処でどれをアピールするかみたいなどころ、
例えばうちだったら、居合道部だからといって居合の話ばかりずっとしていくわけにはいかなくて、
大学時代で頑張ったことで居合を書いて、自己PRのところでもまた居合を書いたら居合しかねえなこいつって思われ

ちゃうっていうのがあったので
まあそこをなんかたとえばボランティアを昔やっていたというのを掘り起こして来て
それをさも、だいぶやってみましたみたいなふりをして
こっちは居合を書くけど、こっちはボランティアに関して自己PRをする感じで
ポイントごとに分けたうえでどれを選択するかっていうのを考えて組み合わせるのが難しかったかなと思います
まあESを書くときっていう感じなんですけど
自己分析というよりは

A 会社によって自己分析は変えました？
松本 変えましたね

A 変えました？
松本 だから正直自己分析に…一応自己分析っていうのは固まりとしてあってそこからどれを出してくるかっていう感じで会社ごとのESを書くべき、とは思んですけどESを書く時期が外資とかを受けたせいすごく早かったので、そっちに引っ張られてしまってESを書きながら自己分析をしたせいで、その業界はもうこれを言うみたいな感じでは決まっていたんですけど、ただ途中から苦労しました最初に受けた業界以外の業界を受けるときに、どういう自己PRをするかっていうところで
この業界とは違うようにしなきゃいけないんだけど、でもなんかうまくできないみたいな感じで
順番を間違えてしまったんですけど、やっぱり会社ごとに変えないとは思っていましたが
なんか今言ってること途中でわかんなくなってきたんですけど
会社ごとに変えるかってことだから、変えはしました
変えはするんですけど
その会社ごとに変えたのでやっぱりどの会社で何をアピールしたかっていうのを面接までにもう一回チェックしとかないと全然こうESとは違うこと言っちゃ足りとかしてまずいなと思いました
そこは頭が混乱する原因になっちゃったかなと思います

A その会社によって変えたっていうのは会社が求める人材等に照らしあわせてということですか
松本 それやっちゃいけないってよく言われるんですけど
ただよく説明会の一番最初か最後に求める人材像っていうのを3つぐらい絶対言うんですね、会社は。
なんですけど、それに当てはまるようにやっただけだとやっぱり周りと同じになっちゃうというのはあるので
その企業の説明会とか受けた中でなんだろうな、その説明から自分が感じた求める人材像、言われてないけどきつこういふのが必要なんだろうなって思った人材像に関するポイントっていうのは、自分でその企業説明会の時のメモとは別にちょっと作ってここではこういう話をしてたからこういうのが必要だみたいなことを書いておいて、
それに沿った形ではやったかなとは思いますが
ただ最後に言われるコミュニケーション能力とかそういうやつだとあまりにも普通すぎるのでそれは使いませんでした

6. 試験

A 参考書等テスト対策としてはどのようななさいましたか
松本 まず自分で1冊SPIの本は買ったんですけど1冊だと問題覚えちゃうから先輩に頂いた教科書を2冊ぐらいいかな。
言語に関してはあんまりやっていないので、非言語だけ1回まわして2回目やったかなて感じです
1回は絶対まわしたんですけど、2回目は途中で時間が無くなって止めちゃいました

A その対策の時期はいつぐらいから
松本 本をもらったこと自体は12月ぐらいいのですが、本当にやり出したのは1月半ばくらいです

A 実際お受けになったテストはどのような形式のものですか
松本 テストセンターとwebテスト、あとは実際に会社に行って受ける教場テストという感じです

A 対策としてこうしておけばよい というもの等ございますか
松本 やっぱり中学受験高校受験をしている人は、そんなに対策しなくてもいいかなって思うんですけど、
私両方やっていなくて、マジでちょっとわからなかった部分はあるので
やっぱり教科書、対策本は1周2周はしといたほうがいいのかなっていうのと、
テストセンターに関しては何回も繰り返し受けられるので、結構周りに聞くと1回2回しか行かなかった人はいるんですけど
私の場合はその問題形式を見ると
結構同じなんですわね 1社目と2社目が大体一緒だったりするので
何回も受けていました テストセンターは。多分全部で15回くらい入ったので
繰り返してみると 意外と「あ、これ同じ問題だわ」みたいな 特に言語だと全く同じテキストが出てくるので、
「ああこの農業の話ね」という感じだと自分も落ち着いてできるかな
繰り返してして受けるのもいいのかなと
まあ時間があればですけど

テストセンター受けてもいいのかなと思います

A そのテストセンターはいつぐらいの時期に行かれましたか
松本 1月末から、最後はいつだろう。最後は4月の頭ぐらいまでありました
遅い会社は、「4月の末ぐらいにESを出して面接に来てください。
でも面接をする前にちょっと見たいのでテストセンターの結果を出してください。」
というところがあったので
そこは4月8日までとかだったから、4月の頭まであったといえばあったけど
メインはおそらく2月・3月だと思います

7. 個人面接

A 個人面接は何回ほど受けられましたか
松本 個人面接…多分14、5回かな…だと思います。個人面接っていうのは、学生が1で向こうが複数でもいいって
ことですよね？

A はい。
松本 だったら多分14、5回だと思います

A 形式は、どのようなものでしたか
松本 個人面接っていうのは、多分1対1っていうことはないかな
少なくとも向こうが2に学生が1、向こう2が増えても4対1ぐらいまでしか私は受けなくて
集団に関しては、こっちが4~5人対向こうも4~5人っていう感じでした

A 個人面接でよく聞かれた質問等ございますか
松本 大学時代何を頑張ったか。これは1次面接という意味でほとんど一緒だったんですけど集団に関しても。大学時
代頑張ったことと志望動機がやっぱり一番多かったかなと思います。
私はそんなに奇をてらった感じの変な質問をされるような会社は受けていなかったの
で、それがだんだん厳しくなるみたいな
1次だと「そうですか。それはいいですね。」という感じでほめてくれたりするんですけど
2次・3次に行くと、「それでなんか得たものはあるの。あなたの意味はあるのみたいな、つまりあなたがやった意味
はありましたか」ということを聞いてきたりするのだからだんだん厳しくはなるけど、やっぱり根本にあるのは、どうして
うちのの？というのと
あなたはどのようないいところがあるのっていうことを聞かれるのだと思います

A はい。面接を受ける際、気を付けた点はございますか
松本 私の場合は、OB訪問などをしてる中で、「すごい硬い。めっちゃまじめだね。」ということをするごく言われてて、
でそれがあったので、面接の15分から30分の間に自分の素を見てもらうのは難しいので、作った感じでもいいから
とりあえず笑顔でやろうというのは気をつけました
あとは、よく言われるのは「端的に答えろ」と言うんですけど、
端的に答えて、それに対して向こうが「それはどういうことなの」って聞いてくれればいいんですけど、流されちゃう
ときもあるので。「あっ。そう」という感じで。それだとちょっと困っちゃうから、端的に答えることを意識しつつも、
あんまりできなかったなと思います。

A 友人などと模擬面接など、面接の練習をしたりしましたか
松本 しませんでした
A 面接の対策は、個人でなさいましたか
松本 やっぱりでも、ESとかで書いた内容をさらに聞かれることが多いから、
そこまでに対策しておけば後はあんまり関係なくって、
唯一やったりすれば笑顔っていうのと笑顔っていうか心の余裕をもつっていうことと、
後は答えにくいことを聞かれたときにこうやって（上を向いて）考えるとなんかちょっとバカみたいだなって思ったか
ら、
何かそういうことに関して長く考えたって思ったら、こうやって（「考える人」のポーズ）考えようかなって頭で考
えておけばもし答えにくいことを聞かれても、とりあえずそのポーズをとることで、あっ、そうだってこうできている
自分がいるというので落ち着くことが出来たので
こういうことを聞かれたら、どういう反応をしようみたいなことぐらいは考えておきました
けれども、だいたいESの内容なので、
面接に関してだけ何か対策をしたかっていわれたら、そこまで対策はしていないかなと思います

A 面接官は具体的にどのような点に注目しているなど感じられましたか
松本 会社によって違うなと思って、同じことを同じテンションでしゃべっても受かるところは受かるし、落ちるとこ
ろは落ちるっていうのが絶対あるので最初のはきはきしているとか明るそうであるとか、そういうポイントしかこっち
が気をつけられるポイントってないのかなって思って、後はよくわからなかったです。最後まで

8. 集団面接

A はい。では集団面接に関して具体的にお聞きしますが、
集団面接は何回ほど受けられましたか
松本 多分5回ぐらいかなと思います

A 形式はどのようなものでしたか
松本 グループディスカッションの後にそのままグループ面接という形式が1社あったんですけど、
あとはだいたい4対2〜4ぐらいで、向こうから「じゃあ何々さん」って指名されて順番に答えていくという感じです

A グループディスカッションはどのような感じでしたか
松本 グループディスカッションに関しては、それもやっぱりグループメンバー次第だなと思ったんですけど、
どんなものっていうのをすごく具体的に基本的なところから話すと、何かお題を与えられてそれをみんなでディスカッションして最後に答えを出して発表があるところがあったり、なかったりという感じで、ただ発表をしたからいいとか
そういうわけでもなく、仕切ったからいいとかそういうわけでもなくみたいな感じ
お題の内容としては、よくあったのが、あなたが人事だったら、学生の資料みたいなのが4人分ぐらい渡されるんですけど、「その中でだれを取りたいですか」とか聞かれたり、
その業界のその職種に就く特性？この業界のこの仕事にはどんな特性が必要かみたいなのを聞かれたり、
向こうも会社側も学生に対して自分たちのことを分かかってほしいと思って作っている問題が1種類と、
あとは単純に斬新な発想を求めているような感じ「こういうショッピングセンターを作りたいんですけど、どこにつくりたいですか」そういうことを聞いてくるような会社
あと、それはすごく特殊な業界に限るんですけど、ケース面接っていうのがあって、それはたくさんの資料が渡されて
わーって読みこんで、1人で発表してそれを人事の人に突っ込みを受けるみたいなという人事の人とディスカッション
をする面接もあったりしました
だいたい種類はそれくらい

A はい。そのグループディスカッションを行う際、立ち位置等気をつけたりしましたか
松本 私は割と多分仕切りたいタイプというか、冷静に突っ込みを入れるみたいなのもやろうと思えばできるんですけど
ただそういう時って自分が議論の主流にのってないと全然話ができない
自分から発言するのが難しいのでなるべく、その根幹に関する部分、どういう感じで進めたいかという話を
最初にするとか、そういうのは自分がやりたいなと思っていました
ただすごく周りの人もそういうタイプが集まっていたりするとなかなか難しいので
その時は無理だなと思って。
周りが優秀だと通日も悪かったですし
自分が仕切ったときとか、自分がポイントを提示して、みんながその議題に沿って話を進めてくれたときっていうのは
成功率が高かったので
そういう立ち位置ができたかなとは思っていました

9. 不安だったこと

A はい。では次に就活全体を通して不安だったことなどございますか
松本 色々な本が出ていたり、リクナビとかも色々なことを言っていたりして、何が正解かわからないっていうのが一番不安だったかなと思います
色々な人に話を聞きに行くと、自分はこうしたというケースがいっぱい出てくるんですけど、
自分がその中でどれを取るかっていうのは自己責任で決めなきゃいけないので
そこに関してはこれあっているのかなと思いつつながら、進んでいったっていうのが一番不安だったかな

A その不安はどのように解消していききましたか
松本 不安の中でも順位付けをして、
これに関してはマジで不安だから色々な人に話を聞こうみたいな感じで話を聞いたり、
そのうえでどれかは自分に合ってるっていうのがあるので、すごく不安なものに関してはたくさんの人に話を聞く
そんなに不安じゃない、たとえば就活の写真・ESの写真はどこでとるかっていうのは人によって結構違うんですけど、
それに関しては私だったら、いや三越でとんなくてもいいでしょって思っていたので、
そこに関してはいいや、安いところ探して取ろうっていうのは自分で決められたし、
不安の中でもレベルを付けて上のほうに時間を割いて、自分が不安じゃなくなるレベルまで色々な話を聞けるように時間を割くっていう風にしました

10. 転機となる出来事

A はい。では就活を通して転機となった出来事はございますか
松本 転機となった出来事…まああるといえばあるんですけどどうなんだろうな
最初私はやりたいことがなくて、本当に漫然と営業とかきつそうだなとか、
金融とか堅そうとかっぽいみたいなイメージしかなかったので
やりたいことがなくて、
結構早いうちから始めていたうちには、
いつまで経っても、自分の中の軸が決まらなかったんですけど。
でも、ある人材会社のやっているセミナーのようなものに誘われて行った時に、
自分が全然考えていなかった業界のことを知って、
その人たちの話を聞く機会がたくさんあったときにこういう業界のこういう仕事もあるんだなっていうのがわかってき
て
それで、単に今までは営業とか企画とかそういう名前ではしわからなかった物の中から
自分が実際どうやって働くかみたいなイメージが付いてきて、
私はきつこういう仕事がしたいんだなというのが分かるようになったので
別にそれがみんなに同じように転機となるかどうかは分からないけど、
私の場合は、考えていなかった新しい業界の人の話を聞いたときに転機となったかなと思います。

A その興味を持った業界は、就活中ずっと志望されてたのですか
松本 そうですね。第2志望のところにはずっとおいていて。
たまたまその業界が4月から面接とか言いつつも3月ぐらいからやってみたいところだったので、早くそういう
業界の内定も取れたし、そういう意味で自分の心の安定にもつながったかなと思います。

11. 出会った印象的な人

A 就活を通して出会った印象的な人はいらっしゃいますか
松本 悪い意味で印象的な人はいっぱいいたかなと思うんですけど
学生だったら、めちゃくちゃ人事に媚びているなどという感じて
こっちとしてはいらつときたりとか。
悪い意味でだったら結構ある
人事の人がすごく時間にルーズだったりとか
そういうのはすごく印象に残っちゃうんですけど
良い意味で印象的だった人は…まあいるとしたらその最後に内定を決めた会社の最初の面接をやって下さった面接官の
人が私が経験してきたこととか話した時に、「なるほどね。ぼくもこういうことをやってきたんだけどさ。」みたいに自
分の話をしてくれて、
こっちの緊張をほぐそうとしてきてくれているのが分かったので
その人に関しては印象的というか感謝をしているというか
あんまり言意味で印象的だった人はいなかったかなと思います

12. 内々定が獲れた理由

A 次に内々定は幾つほど取れましたか
松本 内々定は2社です

A その内々定を手折れた理由と自分で思い当たる節はありますか
松本 2社うちの1社は、行くって決めた方なんですけど
早く動きだしたのがよかったのかな
12月にセミナーがあつてから
1月くらいから面接が始まって
4月までかかったんですけど
12月とか1月ごろに面接をしようっていう風に動いている人はそんなにはいないから、
分母が少なかった・倍率が低かったという意味では
早く始めていてよかったなと思っていて
もう1社に関しては、社員質問会という名目でなぜか面接が2回行われていて
私は知らなくて、4月に行って1次面接だと思ったら、今日は3次ですって言われて、あれみたいになったんですけど
だから社員質問会みたいなでも気を抜かず、
自分の言いたいところとか聞きたいところとかを言えていたって言うのが、繋がったのかなと思いますか

A その具体的な2社の業界についてはお聞きしても大丈夫ですか
松本 大丈夫です。1社がコンサルティングの会社で、一社はIT、シンクタンクの会社です

13. 内々定における決断

A 内々定における決断はいつごろ決めましたか
松本 私の場合は4月8日~入院をしたということで、そこから先の選択肢が無くなってしまったので、倒れて病院に行った時点でここから先は残っていないなと思って4月8日ですかね。結構早く決めました

A その2社で迷われたりしましたか
松本 やれることが結構違う会社だったのと、対象としている業界、ITだったら、国内の金融のグループの会社で狭くって、コンサルの会社は海外もあるし日本も全体的にやっているので、範囲も結構違ったので、そういう意味では結構迷わなかった滑り止めの感で受けていたところもあったので、2社に関しては決め手があるという感じではなかったかな
本当は、第1志望はもっと他にあったんですけど
その業界に関しては、大体落ちていて残ってた会社も入院で面接受けられなくなっちゃったのでそこはもうあきらめて第2志望の業界に行こうと思いました

14. 総括

A はい。では就活全体を踏まえて、どんな就活だったと思いますか
松本 あんまり学生同士で助け合わなかったなと思っていて、親の知り合いだったり、もう働いている社会人の方に一人で話を聞きに行ったり、あんまり就活性同士の情報公開とかそういうことはあんまりしないで、自分の足でそういう情報は稼いでいったので、孤独な感じだったかなと今となっては思います

A 周りの方は友人と協力されてる方が多いのですか
松本 でもやっぱり話を聞いてると、私の周りじゃないけど就活のLINEがあったりとか
そういうのは結構あったみたいで、「どういう面接だったよ」とかそういうのは結構あるみたいだなと印象はもっていた。
私の周りはそういう動きあんまりなかったんですけど、全体的に見たら協力し合ってる人は多いのかなって思います

A 孤独な戦いで不安は…?
松本 その言い方は別にはやらせなくていいよ。逆に人と比べる方が怖い、不安になるのかなって言うのは思っていて例えば、友達の中でもこいつよりはできるっしょって思える人と、この人にはかなわないって思うタイプって思うんだけど
そのかなわないタイプが「いくら楽勝だったよ」って言ったとしてもそれは自分には当てはまらないなって思うだろうし、この人よりは私はたぶん私はいろんな経験してきたって思える人に、その人が全然就活に気持ちを入れてやってなかったとしても安心してはだめだし、こいつこんなにやってないんだからみたいになって思っちゃだめだし
やっぱり自分の中で、どれだけ不安を持たずに周りとは比べずにできるかっていうのが自分の中では精神安定につながったのかなと思うので、そういう意味では不安にはならなかったです

15. 後輩に贈る言葉

A ではこれから就活を迎える後輩に向けて贈る言葉、アドバイスのな
松本 やりたいことっていうのはなかなか見つからない。
普通に学生しているだけでは、この仕事のこういうことがやりたいっていうのは見えてこないで、やっぱり就職活動を始めないと就職してから社会人になってからということのイメージはつかないと思うので、みんなと同じようにインターンをやったりとか、早い時期にやったりというのが正解とは思わないですけど、早いうちから自分の中で何をやりたいっていうアンテナを持っているというのは大事だと思います

A はい。ありがとうございます。もっとこうすればよかったなと思う点はございますか
松本 私の場合は、第2志望業界がすごく早く始まっていて、その第2業界に沿った形の自己PRとか志望動機はすぐできていたんですけど、
そのせいで第1志望業界の企業研究とかその企業にあったかたちの志望動機をねる時間がなくなっちゃって、労力とかも

あまり割くことが出来なかったので、
第1志望業界とか順位付けをあんまりして絞りすぎちゃうと、やっぱり危険ではあるんですけど、
ここは第2志望だからという感じでちょっと力を抜いて第1志望っていうのを意識して動いた方が最終的には良かったかなとは思いますが

16. 自己採点

A では、この就活全体をとおして、自己採点をすると満足度はどれくらいですか
松本 100点満点ですよ。80点くらいですかね。

A その要因は？
松本 第1志望には行けなかったの、そういう意味では20点マイナスなんですけど、それ以外のポイントは、やりたいことは見つけられたし、色んな人にも会えたし、自分が出来ることはやったと思うので、
第1志望に入れなかったポイント以外を抜けばあとは大体満足かなと思います

17. もう一度出発点に立ったら

A もう一度就活を始める出発点に立ったらどんなことに気をつけたいと思いますか
松本 そうですね。もう一度っていうのは、まっさらな状態で？

A はい。まっさらな状態で。
松本 まっさらな状態でだったら、夏の頃からインターンには行かなくていいと思うんですけど、
もうちょっと色んな人に会っとけ。っていう風に思います
最初の方は決めてなかったんですけど最終的には全くエントリーしていなかった業界にも、
OB訪問も結構してたんですけど、そういう感じでもうちょっと幅を広げた業界の人にあっても良かったかなと思います
結局、3-4業界の人にはあったんですけど、例えば今まったく興味ないですけど、例えば音楽業界とかゲーム業界とかそういうような業界の人と持ってみても面白かったかなと思います。

A では、ここでインタビューを終わらせていただきます。長い間ありがとうございました
松本 こちらこそありがとうございました

インタビュー記事 19

—それではインタビューを始めさせていただきます。本日はお忙しいところ私たちの研究調査にご協力頂きありがとうございます。これから、2013年に就職活動をなさった森川さんに、これから就職活動をする後輩たちへのアドバイスや成功体験をインタビューさせていただきたいと思います。そして森川さんの経験談を後世に活かし、就職活動を成功させるための最新の知見を見出すことが主な目的です。それでは、よろしくお願いします。

森川「よろしくお願いします」

就職活動の結果

—森川さんの就職活動の結果についてお伺いします。まず、何社にエントリーシートを提出しましたか？

森川「24社になります。」

—それはどういった業界が主でしょう？

森川「主に選んでいた業界としてはIT業界、コンサルティングが主でした。2つの領域が重なっている部分はもちろんあるので、ITコンサル含めて大体そういった業界を。」

—それらの業界にエントリーなさった理由はお本人の興味関心によるものですか？

森川「その通りです。」

—どういった興味関心によるものですか？

森川「もともと僕がPC関係が好きで自分の趣味でプログラミングをしていたこともあったので、ITに関する領域で今後も活動したいということと、コンサルに関しては、ITのみにとどまらず活動するのではなく、より幅の広い産業分野に対してITの視点から何かできないのかということも考えることも今後必要になってくるだろうと考え、それらの業界に対して就職活動を行ないました。」

—なるほど。そのうち何社ほどから内々定を獲得しましたか？

森川「4社です。」

—業界ごとの会社数をお願いします。

森川「2社がITが専門の会社、1社がIT系コンサルの会社、1社がITだけではなく総合的に幅広くコンサルティングする会社です。」

—その中で森川さんが実際に就職するのはどの会社でしょう？

森川「最後に申しあげました総合コンサルティング会社です。」

—その会社に決めた、決め手は何でしょうか？

森川「一番最初に内々定を頂けたということがとても大きかったのですが、それに加えるとすれば1つには少数精鋭の採用ということです。それから、当初就職活動をした頃は何らかの形でIT関連の仕事をやりたいとは思っていたのですが、それにとらわれない幅広い活動を行なっているというのも決め手の1つになりました。」

—ITにとらわれない活動といいますと？

森川「たとえばその会社で過去に行われたプロジェクトの中に、廃棄物関係のプロジェクトがありました。これはリサイクルが必要ということで自治体が主になって活動してきたものであったのですが、その中で官公庁と民間の間に立つ相互の調整をしつつ今まで官公庁・民間の単独ではできていなかったことを手がける案件があるということを知り、それをITの視点から支援出来れば面白いと感じたこと、そして、これは就職活動を始めるまで感じなかったことなのだと思います。もしITが関係無かったとしてもとてもやりがいのある仕事になるということにも魅力を感じるようになりました。」

—では、民間企業のコンサルティングをするだけではなくシンクタンクとして政策提言も行なっている会社ということですね？

森川「はい、政策提言を含めた公的なコンサルティングに、特に強い魅力を感じました。」

現在の過ごし方

—では、現在の日々の過ごし方をお伺いしてもよろしいですか？

森川「就職活動を終えたのが4月の後半で、先程の総合コンサルティングの会社に内々定の受諾を伝えて、それ以後は就職活動は行っておりません。今は大学の授業に出席することが大体生活の半分を占めています。で、もう半分がアルバイトであったり、フットサルのような今までしてこなかったような体を動かすようなことを中心に生活しています。」

説明会・セミナー

—森川さんが説明会で会社に足を運んだのはいつ頃からでしょうか？

森川「12月です。」

—それは合同説明会でしたか？個別でしたか？

森川「合同説明会ですね。」

—どういったところに注目して参加しましたか？

森川「合同説明会では幅広い業界の企業が説明会に参加していましたので、最初は特に業種に囚われることなく、いろいろな会社の話を聞いてみようという心境で臨みました。」

—先ほどおっしゃっていたITとコンサル以外で興味を持つ業界はありましたか？

森川「たとえばロジスティクス関係ですね。これは、例えばこれまで服飾関係しか手がけてこなかった会社が今後国際市場に出て行きたいという場合に、そのためにはこれまで商社に頼りきりだったロジスティクス関係のところを自分たちでやっつけていこうという会社があって、そういったいくつかの会社には大きな興味を持ちました。ですが最終的には先程申しあげたような業種に絞って就職活動をしましたね。」

—なるほど。会社主催のセミナーには参加しましたか？

森川「いくつか参加しました。」

—どういった内容の話を聞きましたか？

森川「説明会が半分、セミナー半分といったケースが多かったです。実際の業務の内容をちょっと体験してみようといった模擬的なものでしたが、コンサルティングのグループワークのようなものも含めたセミナーはいくつかありました。」

—それを受けてコンサルティング業界への志望度は高まりましたか？

森川「そうですね。もともと持っていた本で読んだりインターネットで調べて得た知識で、例えばコンサルティングといっても戦略であったりITコンサルであったり、いろいろ分野が分かれていてそれぞれで役割が違うというのはなんとなくはわかっていましたが、社員の方からお話を聞いた上での実体験を通じるとさらに知見を得られたので、そこはとて興味深く感じました。」

—なるほど。以前からご自分で「こういった仕事に就きたい！」といったものはありましたか？

森川「そうですね。もともと何となく漠然としたそういった思いはあったのですが、ただその先ほど申しあげたように12月の頭の段階では特に職種に絞った就職活動は行わないようにしようと意識はしていましたが、説明会の次のステップ、セミナーや社員の方との交流会を通じて「やっぱり僕はこういった業種で見たほうがいいのか」というような気持ちになりました。」

—それで、最終的にはITやコンサルティングの領域に決めたわけですね。

企業研究

—説明会以外からエントリーした会社は、どういった媒体から情報を収集しましたか？

森川「会社が出している HP の中では特に IR 情報、決算関係の数字を見ておりました。それ以外の媒体としては東洋経済や、ダイヤモンド社などの発行するビジネス誌、就職雑誌、四季報を見ておりました。

—その中で一番役立ったと思うものは何でしょう？

森川「決算資料は興味深く見ていました。というのはその会社が将来、次の決算年度でどういった事業で最もお金をかけていくのか、どういったコストのかけ方をして今後の事業を展開していくのかについてとても具体的な言葉や数字を得ることができましたから。」

—なるほど。「人気企業ランキング」のようなものには興味を持ちませんでしたか？

森川「全くというと嘘になるかもしれませんが、ほとんど気にすることはなかったです。ただそれとは別に自分の中で元々知っていた企業であったかどうかというのは少しは影響したかなと思います。」

—ちなみに、森川さんが就職すると決めた会社は、どのタイミングで知りましたか？

森川「就職活動を始めて、合同説明会の段階でその会社が採用活動を行なっていると知りました。会社の名前は何回か新聞や雑誌で見たことはあったので、就職活動を始める前から知ってはいたのですが、就職先として意識し始めたのは就職活動を初めて合同説明会に行くようになってからです。」

—企業研究を行う上で何に比重をおきましたか？

森川「最初のうちは数字で図れるところにとっても比重を置いていました。平均勤続年数でずとか、海外に何人派遣できているとか、収入額とか、どういった伸びの曲線の形をしているのか、ということに興味を持って見ていましたね。しかし就職活動の後半になるにつれて、そういった数字よりは実際に社員の方にお会いしてどういった印象を受けるかということに重視するようになりました。最終的に就職先を決めたのも数字と言うよりは人と人とのやり取りの中で決めました。」

ES について

—ES の設問や記入したことで印象に残っている設問はありましたか？

森川「1 つ面白かったのは「何を書いてもいい」というところが 1 つありまして、完全に自由という形で白紙を渡されたんですね。それは手書きですら無くても良いということで、紙一枚に、立体以外でなんなりと自分を表現してくださいという設問でした。それはとてもおもしろかったです。」

—何を書きましたか？

森川「大学で雑誌の制作をしてきたので、その会社は出版の会社だったのですが、その会社が 10 年後にどうなっているかという想像して雑誌の誌面を作りました。10 年後の東洋経済をイメージしたのですが、その中でその会社が世界進出をすごくできていて、それはこんな社員を採用したおかげなんだということを書いて、それが僕なんですけど (笑) そういった架空の記事で自分をアピールするといったことをやりました。」

—なるほど。森川さんが ES を書くときに絶対に伝えたいですとか大事にしたいということがありましたらお願いします

森川「伝えたいことと言うよりは、その…嘘書いてもどうしようもないな、嘘というと極端ですが、変に自分をごまかそうとせず、自分がダメなことはダメだって正直に書きました。自分を実際に ES をご覧になる方はほとんど会ったことがない方なので、自分を 1 番理解してもらえるような形で書こうかなあと心がけていました。」

—よく「少し自分を盛って」ということを聞きますが、森川さんはしなかったということでしょうか？

森川「そうですね、逆にできるだけ避けようと意識しました。」

—誰かに ES の添削を頼みましたか？

森川「そうですね、頼みました。」

—どんな関係の方でしょうか？

森川「3 通りありました。1 つ目は、1 番直近に就職活動をしていた 1~2 年上の先輩方。量としてはこれが一番多いですね。2 つ目が自分の親です。家族に見てもらって、まあ実際に父などは人事面接をすることがあるようなので、観てもらおうとはしました。最後はキャリアセンターに持ち込んで見てもらいました。」

—キャリアセンターはどのくらい活用しましたか？

森川「就職活動を 12 月に初めて、終えたのが 4 月の下旬ですが、その間に 3 回ですね。」

—役に立ちましたか？

森川「1 番最初は特に役立ちました。OB 訪問をしてなかったので、OB 訪問に関するアドバイスを頂けたのがとても大きかったです。ただ 2~3 回めはルーチンワークといえますか、ES を持って行ってダメ出ししてもらっての繰り返しだったので、面接の予定が立て込むようになるに連れて足は遠のきました。」

—キャリアセンターにあったらいいと思う機能はありますか？

森川「あー、なるほど。実際に ES を持ち込まなくても、ネットで送信して添削してくれるなどのサービスがあれば時間のない就活生にはありがたいですね。」

—ES には自己 PR を書くことが多いと思うのですが、どういうことを書いていましたか？

森川「ほとんどサークルの活動を書いていました。雑誌を作ったこと、それで苦労したこと経験したこと、を書きました。」

—ES で苦労した点はありますか？

森川「文章を書くことが好きで楽しんではいったのですが、締め切りが重なりとそれに間に合わせて書くのがとても大変なことはありました。3 月の末に締め切りが続くと、3 月の後半にはずっと ES 書いていました。なので、時期がすこしずれていると学生としては有難いと思いますね。」

OB 訪問

—OB 訪問は何社ほどしましたか？

森川「大体 20 社はしましたね。OB 訪問が就職活動の中心だったと思います。」

—そのうち、先ほどの 24 社のエントリーした会社は何社ほどでしょうか？

森川「OB 訪問したところはほとんど受けてます。3 社ほど受けなかったところはあるんですが、他はすべて実際にエントリーしましたね。」

—どのように OB と連絡をとりましたか？

森川「大学のキャリアセンターの HP の中に、OB 名簿が PDF で閲覧できるサービスがあるので、それがほとんどですね。一部でサークル・高校の先輩を頼ることは有りましたが基本的にはキャリアセンターの HP から連絡をしました。」

—断られたことはありましたか？

森川「断られることも有りました。しかし、それは人事担当者から「公平を期すために個別訪問は受けていません」といった内容で、説明会に来てくださいと言われたことがお願いした会社の 1/3 くらいにありましたね。」

自己分析

—就職活動の中で自己分析はなさいましたか？

森川「そうですね、特にこれといったことはないんですが、必然的に ES を書く上で自己分析をしていたような気はします。」

—ES 書きながら振り返りをした、といった感じでしょうか。

森川「はい。そうですね。」

—どういう項目に、とくに自分を振り返る機会がありましたか？

森川「「自分らしさが最もよく現れたことを小学校、中学校、高校、大学でそれぞれ書いてください」というものがあった、それを書いた時が 1 番自分を振り返りましたね。時系列的な意味でも。」

—一時系列にそって自分を振り返ることは、後輩にオススメできますか？

森川「有用かどうかはわかりませんが、自分の人生の中でどんなハイライトがあったかを人に順序立てて話すことができるようにしておくことは大事かもしれません。」

—自分の長所短所を考える上で、新しい一面を発見したことはありましたか？

森川「ES の段階では特にありませんでした。面接の段階になってから 1 つ面白い質問をされまして、「自分の長所と短所を 5 つずつ挙げてください」と言われたんですね。」

—多いですね…。

森川「5 つも考えていませんでした。3 つくらいは準備していたのですが、最後の 2 つはその場で考えましたね。その 2 つは後から考えると本当に合ってるのかなあと考えるきっかけにはなりました。」

—就職活動をする前と後で自己認識の差はありますか？

森川「そうですね、あります。もともと就職活動を始める前も、ES を書く場面でも、等身大の自分を知ってもらおうということは意識していましたが、不安もありました。皆 ES では自分を如何に魅力的に見せるかということ意識しているでしょうし、バカ正直に書きすぎると正直者がバカを見るのではないかという葛藤は常に有りました。3 月頃は面接でも相次いで落ちていて、その時は正直であることが裏目に出たのかということに悩みましたが、今思うと素直に正直に話したことがいい結果につながったと思います。自分が素直であることを大切にしているということに、より自信をもつことができるようになりましたね。」

入社試験

—どんな形式の入社試験を受けましたか？

森川「主に web テストが中心でした。SPI も受けました。」

—どんな対策をしましたか？

森川「それぞれについて参考書を 1 冊ずつ購入して解きましたが、それによって成績が向上したかはわかりません。」

—web テストの形式に合わせて参考書を使い分けましたか？

森川「いえ、web テスト一式まとまっているものがあったので、それを使用しました。」

—web テストでは自宅の PC を使ったのでしょうか？

森川「そうです。」

—集中出来ましたか？

森川「回によりますね。いつもどおりに受けられることもあれば受付が集中し夜中までやらなければならない時は集中力が切れましたね。」

—調子には影響しましたか？

森川「集中力はとても影響したと思いますね。」

—SPI の雰囲気・環境は森川さんにとってどう感じましたか？

森川「変な言い方かもしれませんが、テストセンターの雰囲気は好きです。皆が自由な時間に行き自由な時間に出て行くというのは自宅でやるのと大差ない環境に感じましたね。」

—自宅の近くの会場で受けたのでしょうか？

森川「都内の、自宅から行きやすい場所で受けましたね。」

—前後に用事を入れましたか？

森川「そうですね、大抵その前後に説明会などがあったように思います。」

個人面接

- 森川さんが受けた個人面接の中で、一番長かった個人面接と短かった個人面接を教えてください。
- 森川「長くて90分、短いと10分でした。」
- 10分間で何を質問されましたか??
- 森川「ありきたりな質問が2~3あったくらいですね。」
- それは一次面接ですか?
- 森川「そうです。」
- 選考が進むに連れて面接時間が長くなる印象は受けましたか?
- 森川「そうですね。その会社はそうでした。」
- では90分の面接というのはどういう内容でしたか?
- 森川「えっと、二次面接だったのですが、1回の面接の中で社員が交代するんです。最初の方とは60分、2人目の方とは30分といった形式だったので。面接の長さとしては60+30分という言い方が適切かもしれないですね。休憩ははさみませんでした。」
- なるほど。個人面接の中で定番な質問、印象に残っている変わっている質問はありましたか?
- 森川「1番定番だと思ったのは、大学時代に1番頑張ったこと、あるいは付随した質問ですね。聞き方は「1番苦労したこと」「頑張ったこと」「自身を持って言えること」など様々でしたが、私はすべて同じ答えをしていましたので、1番多く聞かれたという印象を持ちました。逆に一風変わっていると思った質問は、私の父について聞かれましたね。「あなたのお父さんはどういった仕事をしていて、あなたはそうなりたいと思いますか、あるいは違う生き方をしたいと思いませんか」といった質問で、その質問は全く予想していなかった質問で、その上就職活動を始めるまで父がどのような仕事をしているのか深い知識を持っていませんでしたし、興味もそこまで強く持っていたわけではないので、すごく意外で答えにくかったと記憶しています。」
- それについてはどう答えましたか?
- 森川「まずおおまかに父の紹介と言いますか、どのような業界でどのような役割をしているかを紹介し、自分から見た父の話をし、こういった点では魅力に感じますが、こういった点では自分は父とは違った働き方をしたいと思っています」という話をしました。」
- なるほど。個人面接の中で何か面接官に言われて嬉しかったことはありますか?
- 森川「言われたことかはわからないのですが、自分のことをきちんと調べてくださっているとわかったときは嬉しかったです。たまたま面接官の持っているファイルが目に入ったのですが、私が大学で所属しているサークルのHPを印刷しているものを持っているのが目に入り、そこまで調べているのかと驚くと同時にそこまで時間をかけて私について、私を採用するかどうか真剣に考えてくれているのだということがわかりすごくありがたく、嬉しく思いました。」
- それは何回面接でしたか?
- 森川「最終面接です。」
- 面接官とのコミュニケーションで気を使うことや心がけたことはありましたか?
- 森川「礼儀正しくあろうというのはとても大切なことだと思います。就職活動にかぎらずずっと心がけてきたことだったので、もう丁寧すぎるくらいに話をしようと思いがけました。それと就職活動を通じて考えていた素直でありたいというところは特に面接、最終面接などでも強く意識していたことです。」
- 礼儀正しくしても冷たくされたり、圧迫面接のような形式のものはありましたか?
- 森川「ありました。」
- それはどういった業界の会社で、どういった圧迫面接でしたか?
- 森川「マスコミだったかなって思うんですけど、これは態度で圧迫してくるというよりは、私が提出したESに対して「こんなものみんな書いてくるんだよね」とか、質問への答えも「ありきたりだね」とか、受け答えの中での圧迫というのは感じました。雰囲気と言うよりは言葉が印象に残りましたね。」
- どういった対処を心がけましたか?
- 森川「冷静さを失わないでいたいということですね。あっちにいくらどんなことを言われてもこっちが逆上しては元も子もないので、努めて冷静にいたいなって思いました。」
- 逆質問の場面ではどういったことを聞きましたか?
- 森川「常に同じものを聞いて来ました。面接官の方に対して、「あなたが仕事の中で1番感動された経験は何ですか?」ということをどの会社に対してもしてきました。」
- 印象に残った受け答えの内容をお願いします。
- 森川「2つありまして、いい意味と悪い意味で印象に残っているところがあります。悪い意味に関しては、「私は仕事をやる中で感動とかどういうのを感じたことはない」と言われました。「感動はプライベートでするものだ、仕事は仕事で、感動したければ映画でも見に行けばいい」と言われて、その会社には行きたくないなとすごく思いましたね。」
- 志望度に結構影響した、と。
- 森川「そうですね。僕は人を1番動かすのは感動だとずっと思っているのですが、自分が感動しなければ人を感動させることはできないと思いますし、そういった意味で仕事の中に感動を見いだせるような職場に行きたいなと思っていたので。」
- ではいい意味で印象に残っているものをお願いします。
- 森川「いくつかあるのですが、特に印象に残っているのは、コンサル関係の会社だったのですが「お客様が会社の中で昇格した」という話ですね。プロジェクトが始まる前はクライアントとコンサルティング会社で横のつながりが出来たのですが、プロジェクトを通じクライアントにもすごい成果が出た。で、そのプロジェクトを牽引していた方が「そのおかげで昇格できたんだ」と。これだけならありきたりな話なのですが、それに対してその方から御礼の言葉が来ただけではなく、会社全体からお礼の話が来たりして、それがインフラをやっているような社会的影響力の強いところから社を上げて感謝される経験というのはコンサルティングならではの経験というお話を聞いてたのが良い意味で印象に残りました。」
- その会社からは内定を?

森川「そうですね、頂きましたが、他の会社に進むことにしました。」

—そうですね。ところで、個人面接の練習はしましたか？

森川「特にこれといった練習はしませんでした。ES に書いたことは忘れないようにと、お風呂の中で ES の内容をずっと暗唱していました。」

—脳内でのシミュレーションを主に、ということでしょうか？

森川「そうですね、特に対面形式で友達と面接の練習、といったことはやりませんでした。」

集団面接

—集団面接では、短いものから長いものまで何分くらいのものでありましたか？

森川「集団面接はあまりムラがありませんでした。学生 4 人から多くて 6 人で、時間は 60~90 分でした。面接の形式は面接官から 1 人ずつに同じような質問をしていって、最後にそれぞれから逆質問がありました。」

—逆質問は先ほどおっしゃっていた内容で？

森川「そうですね。」

—GD では立ち回りや役割は意識していましたか？

森川「特に自分はこれをやろうと決めてかかったことはなかったのですが、場の流れによってホワイトボード使って何かする係でとか、あるいは意見をまとめて最後に発表する役、のどちらかをやるが多かったと思います。」

—GW ではよく「あたりのチーム」「ハズレのチーム」がある話を聞くのですが、実体験としてありましたか？

森川「僕は GW の段階で落とされることはなかったんです。なので合否に関して当たり外れはなかったのですが、やりにくさを感じることはありました。全く発言しない方がいるとその方を置いてけぼりにするわけにも行きませんし、かといって議論が停滞してしまっただけで結論に至らないので、特に自分がまとめ役でとかホワイトボードに書いて意見を求める段階ではやりにくいと感ずることはありました。」

—面接官がどのへんで合否を決定しているのか、推測できましたか？

森川「難しいですね…。ただ、発言数ではないと思いました。それから GW を突破した方々を見てみると、冷静な判断ができる方はみんな突破しているのかなと思いました。議論が過熱した時に冷静になれたり、モレやダブりがなくか気を使っている方と一緒に議論すると進めやすいというのもありましたし、実際にそういった方々が通過している印象は受けました。」

不安

—就職活動中に金銭的な不安はありましたか？

森川「ありましたね。交通費が特に。総額で 10 万円くらいにはなったかなあと。地方に行くことはあまりありませんでしたが、神奈川・千葉の会社と往復すると 2000 円ほどかかりましたし、それが後半まで続いたりするととても大きくかさみました。」

—他に目立つ出費はありましたか？

森川「そうですね、就職活動に限った話ではないのかもしれませんが、始める前にスーツを買うですとか、そういった出費もあったと思います。」

—なるほど。他の不安として、不採用通知はどのように受け止めましたか？

森川「最初の数社は本当にショックが大きくて、特に最初の頃受けていた会社は自分が向いていると思っていた会社だったので、根本的に就職活動を考えなおしたほうがいいなというレベルで悩んでいたのですが、その段階で先輩・OB の方々にアドバイスを頂いてこのままで大丈夫かを再確認することができたのは不安を払拭するのにとても役立ちましたし、それ以後での就職活動は徐々に順調になっていったので、不採用通知からくる不安はだんだん小さくなって行きました。」

—今振り返ると何が原因で不採用になったと思いますか？

森川「そうですね、一社目は、これは僕の完全なミスなのですが、遅刻ですね(笑)。そこから先は正直わかりません。同じような受け答えでも全くダメな会社、最終面接までいけた会社があったりしたので。ひとえに自分の問題と言うよりは会社がどういった人材を求めるかというマッチングの問題だったかなあとと思います。」

—不安に晒された時にどんな気分転換をしましたか？

森川「就職活動を始める前からランニングをしておりまして、家の周りを走っていて、走る時って就職活動を始める前は何も考えずに走っていたのですが、就職活動を始めてからは「今日の面接こんな受け答えマズかったなあ」とか、「明日の面接はどんな逆質問してみよう」とか考えながら走っていたので、それは考えを整理するいいきっかけになりました。」

—有意義な過ごし方ですね。

森川「そうですね、自分でも信じられないのですが、あれが 1 番しっかり就職活動について真剣に考えられていた時間でした。歩きながら・走りながらのほうがリズムができて良い思考の時間になりました。」

—最終面接から採用通知が来るまではどういう気持ちでしたか？

森川「本当に、それが醍醐味であるとも言えるのですが、一番緊張する時間でしたね。」

—自分の中で「あそこは通ったな」とか、「ちょっとどうだろう…」とか、結果の予想はしましたか？

森川「しましたね。」

—予想と結果は一致しましたか？

森川「一次面接では「通った」と思ってダメだったこともあったのですが、最終面接に関しては大体予想通りにいったかなという印象です。」

—周りの学生が内定取得したなどを聞き、焦りましたか？
森川「特にありませんでした。幸いなことに4月の割と早い段階で内定をいただけたので。もしこれが例えば2週間3週間後ろに伸びていたら焦りが増したと思います。」
—周りの学生との情報交換はしましたか？
森川「はい、しましたね。」
—どういう関係の方々との情報交換をしましたか？
森川「当初は全く意識していなかったのですが、同じような会社でセミナーを複数受けて顔を合わせているような人が複数いて、もちろんいきたくないような会社が被っていたので、Facebookなどで情報交換は積極的にしました。」
—ライバル意識は持ちましたか？
森川「僕は持っていませんでしたが、彼らは持っていたのかもしれない(笑)」

就職活動の転機、内々定の理由

—そうですね、ありがとうございます。では就職活動全体を通じて1つ転機があったとすれば、いつでしたか？
森川「4/1ですね。それ以前は倫理憲章との兼ね合いで経団連未加入の会社が面接を行っていましたが、それがすべてダメだったんです。そこで僕はサークルの1代上の先輩に親身に相談に乗ってくれる方がいまして、やっぱりこのままの方針で就活をして問題ないぞという話を最終的に頂いて、倫理憲章加入企業のスタートがあるということで、気持ちをいかけて就活に臨みました。」
—なるほど。森川さんが内々定をとることができたことに理由があるとすれば、何がありますか？
森川「2つあります。1つ目が、その会社が目指しているものと僕がこれまでに培ってきたもの、これから伸ばしたいものが一致しているということが4つの内々定のうち3つだとおもいます。最後の1つは、これは僕が内々定のご連絡を頂いた時に頂いた言葉なのですが、本当に「人格なんですよ」みたいな話をさせていただいて、僕が意識せずにしていた行動がとても印象に残っていて、そういった方がうちの会社には必要だといっていたことが意外でしたしこれまでの経験を評価されるよりも嬉しく思いました。」
—そういった熱いアプローチを頂いた会社に入ることにしたのでしょうか？
森川「そうです。」
—なるほど。辞退した会社からは、内々定を獲得してからアプローチはありましたか？
森川「内々定のご連絡を頂いた時点で「申し訳ないのですが考える時間を頂きたい」という話をしましたので、向こうから追加のご連絡ということはありませんでした。」
—ということは、辞退した会社の内定が出た時には、もう就職なさる会社からは内定が出ていたのでしょうか？
森川「そうですね、出ていました。最初に頂いたところに決めましたので。」
—考える時間をもらったの中で考えても変わらなかったのかで辞退、ということでしょうか。
森川「そうですね。ITにとらわれないこともできる会社にいこう、と判断しました。」

総括、アドバイス

—では、ご自身の就職活動を総括して振り返るとどんな就職活動でしたか？
森川「1つには、視野が広まりました。その一方で、もっと視野を広くすることができたんじゃないかっていうのもあります。」
—受けた業界には偏りはありましたか？
森川「今から思うと偏りがあったと思います。」
—どういった業界が疎かになりましたか？
森川「そうですね、先ほどの話にも出てきたと思うのですが、メーカーを1社も受けていないので、1社くらい受けても社会勉強になったんじゃないかなあというのはとても思います。」
—ではご自身の体験から後輩へのアドバイスをお願いします。
森川「自分自身の反省からなのですが、もっと時間をかけるというのは後輩に伝えたいですね。就職活動も後半になると必然的に時間をかけなくてはいけなくなると思うのですが、例えばその前の、OB訪問ですとか、企業研究といった自分の裁量で長くも短くもできる部分に関しては、そこを長くすればするほど視野も広がりますし、より有益な情報をインプットすることができるんじゃないかなあと感じるので、そこに関しては妥協してはいけないと思います。」

点数

—ではご自身の就職活動を振り返り、100点満点で点数をつけるとしたら何点でしょうか？
森川「そうですね、70点くらいですかね。」
—残りの30点は？
森川「30点の行方は、20点くらいがすべてにあまり時間をかけられなかった就職活動の序盤ですね。残りの10点は遅刻をしたことですね(笑)」
—(笑)。遅刻をしてしまった会社は今でも行きたいと思いませんか？
森川「今としてはあまり未練はありませんね！ただ、あれは自分の中ですごくショックとしては大きいです。」
—まさかこんな大舞台でやらかすとは、みたいな感じでしょうか。

森川「ほんと面接の最初でよかったなあ、とは思います。」

—時間にまつわる反省が多かった、ということですね。

森川「そうですそうです。」

—就職活動を今から計画するとしたら、どういった計画を立てますか？

森川「メーカーですとか製薬関係ですとか、全く受けていなかった会社・業界も1社ずつくらいは受けよう、企業研究をもうちょっと時間かけようとは思いましたね。実際に面接に行く電車の中でIR情報を見たりといったこともしていたので、もうちょっと余裕を持ってやりたいです。」

—もし自分が3年生で、動き出すとしたら3年生の何月くらいからでしょう？

森川「時期としてはそこまで。時期と言うよりは始まってからの心の問題だと思います。ただ合同説明会が始まる頃には業界内の力関係くらいは頭に入れておきたいので、10~11月ころではないかなあと思います。」

—以上でインタビューは終了です、本日はありがとうございました。

森川「ありがとうございました。」

インタビュー記事 20

—今回はNさんにお越しいただきました。今日は宜しくお願ひします。

お願ひします。

—現在はどんなお仕事をなさっていますか。

現在は総合コンサルティングファームでコンサルティング業をしています。コンサルティング業というのは企業の変革を助けるのが主な仕事です。企業が求めている理想の姿をどうやって実現させるかのお手伝いをしています。

—現在は入社してまだ間もないということで研修中ですね。研修は今どのようなことをなさっているのですか。大きく分けて2つあります。1つはビジネスモデルやデータフロー、データモデリングというものを勉強しています。もう1つは、システム関係のお仕事の研修をしています。

—現在の精神状態はどうですか。

淡々と研修を受けて、すごくゆったりしています。

—入社してみて、入社する前に思っていたのと違う点はありますか。

コンサルタントは仕事が出来ればそれでいいのかなと以前は思っていたのですが、現在はコンサルタントとして、そして社会人としてどうあるべきかを求められているように思えて、差異を感じます。

—現在の勤務の一日の流れを教えてください。

朝 8:30 くらいに会社に到着して、9:00 までメールチェックをします。9:00 からは研修が始まり、18:00 くらいまでみっちりデータモデリングやビジネスモデリング、システム関係のことを学びます。18:00 からは終わってないことをするために残業をして、19:00 から 20:00 くらいに帰る、という生活を送っています。

—ちなみに飲み会に行ったりはしていますか。

飲み会も行きます。この前は 20:00 に仕事を終わらせて、20:30 から 22:30 まで同期の人達とフットサル行って、それから帰って飯食べて寝ました。

—内々定はいくつもらいましたか。

2つもらいました。

—差し支えなければどこどこからももらいましたか。

今入っているA社と、あとN社のSE職です。

—それはいくつESを出したうちの2社ですか。

ESを出したのは20社くらいで、面接に進んだのは6社くらいです。それほど頑張って就活していなかったのでもちっと少ないとは思いますが。

—就職活動を始めたのはいつごろですか。

当時経団連で就活のフローが変わったので例年より結構遅くなったんですね。本格的に始めたのは1月ごろです。

—本格的に就職活動を始めたということについて、具体的にどのようなイベントがあったのでしょうか。

12月から「こういう業界がいいなあ」といったことを漠然と固めるためにネットで情報を調べ始めました。企業の個別の説明会等に行くようになったのは1月からです。12月中に色々調べて「コンサル業界もしくはSE業界がいいなあ」と固めて、1月からはそういった業界の企業をちゃんと見始めました。

—企業選びの軸はどのように固まっていきましたか。

結構最初の方から「コンサルティング業界のような頭を使う仕事がいいなあ」とは思っていました。自分のやりたいことが出来て、自分の出来る範囲が大きく、そして一人に任される仕事や責任が大きい方が良いなと思い、企業を調べるうちに「自分が任されるタスクをちゃんとすること」「ある程度自分の裁量で動けること」がキーワードになっていきました。それから「コンサルティング業界が良いなあ」と思うようになったという感じです。

—内々定を受け取ったのはいつごろですか。

N社が4月の2週目とかそれくらいです。A社は二十何日か。N社の10日後くらいにももらいました。

—先ほどコンサルタントとSEを見ていたと仰っていましたが、その他にどのような業界を見ていましたか。

マーケティングリサーチを見ていました。例えばI社とかM社のような会社を見ていました。

—全部で何社くらい説明会に行きましたか。

ちゃんと見に行ったのはおそらく10社未満です。ちゃんと見に行ったというのは個別の説明会に行ったという意味です。合同説明会を入れるとちょっと数が分りにくいですね。

—個別の説明会で10社未満なんですか。

合同説明会は、行って人多いなと思って帰りました。

—個別の説明会でどのような話を聞きましたか。印象に残っている話はありますか。

コンサルティングのお仕事は個人の技量や話し方、プレゼンが重要なかなと思っていました。そのため個別の説明会

に行った時は会社の人の話を聞きながら「この人頭良いなあ」「こういう視点でお話できるんだなあ」と思っていました。

—会社の人を見ていたのですね。

そうですね。コンサルティング業界は基本的にやっていることはそんなに変わらないので、その中でも少しでも頭のレベルが高い人達の話を聞いて「あ、なるほど」と思っていました。

—そこで聞いた話を ES 等に役立てようといった考えはその時点でありましたか。

それはありません。その辺はあまり考えていませんでした。「やっぱり頭の良い人の下で働きたいなあ」と思っていました。

—業界を定めてから特定の企業の説明会に行くまでの間に、業界の概略図や勢力図、全体像のようなものを調べましたか。

全く調べていません。自分では調べていなくて、先輩や当事者等から話を聞いて、「面白そうだからその説明会行ってみようかな」と思うことはありました。

—インターネットよりも先輩方など人づての話の方が重要でしたか。

半々くらいですが、その時は人から聞いた話の方が自分の中で実感が湧くし、そっちのほうが自分としては動きやすかったと思います。人から言われて動くというのも問題ですけれども。

—説明会の予約はスムーズに行きましたか。

はい。

—予約戦争に巻き込まれたりはありませんでしたか。

そういうのはありませんでした。

—学校主催のセミナーや学内説明会には参加しましたか。

1 回だけ学内説明会に行ったことがあります。

—どのような企業を見ましたか。

I 社や、SE、システム系、もしくはコンサルティング会社を見ていました。あとは冷やかして S 社とか見てました。M 社とか商事系見てみようかなと思ってみたくらいですね。

—説明会に行ってみてどのようなお話がありましたか。印象的なお話などはありましたか。

あまりありません。発表の仕方等は、見てましたが内容に関心はありませんでした。会社の人々は色々と言うけれども、会社に入らないと分からないことがすごい多かったです。裏の部分は会社の中に入ってからちゃんと知った方が良いかなと思いました。話を聞いた企業の中でもプレゼンのスキルなどがちゃんとして「この人の話面白いな」って興味を惹かれた企業に ES 提出、面接参加をしました。

—説明会を見ていく中で志望業界に変化はありましたか。

特にありませんでした。最初から決まっていたコンサルティングや SE、マーケティングリサーチの会社を最後まで重点的に見ていました。

—就職が終わって社会人になり、「説明会をこういう風に心がけて聞いておけば良かった」という点はありますか。ありません。なぜないのかというと、人を見る企業がすごく多かったから。例えばコンサルティングの会社は商品売っているわけではなく、人の頭を売って働く仕事なので、会社の社風などといったものに影響されることは特になかったです。

—キャリアセンターは利用しましたか。

しませんでした。

自己分析について

—自己分析はしましたか。

一応したのだと思います。

—どのように自己分析をしましたか。

できるだけ自分のパーソナリティやスキルが活かせるような仕事をしたいと思っていたので、「自分は何ができるのか」を考えて企業とイかに結びつけるかということをしていました。根拠と仮説があって、その間の論拠をどう埋めていこうかということはずっと考えていました。

—企業の接点というか、自分と合うところを見つけないというすりあわせに近い感じなんですね。

そうですね。自分のスキルやパーソナリティがあり、会社の仕事の考え方や仕事の仕方があり、それに繋がるエピソードを埋めていく、作業に近い自己分析の仕方をしていました。

—自己分析は本か何かを使いましたか。

いや、使っていません。

—いつごろ自己分析をしましたか。

12 月くらいです。先ほど言ったように、本格的に就活が始まる前には自己分析はもう終わってたと思います。あとは面接で自分でも思っていなかったことを言うことがあったから「あ、自分ってこういうこと思ってるんだ」と思いつつ、面接終わった後に覚えて、書いておきました。

—自己分析は ES の前段階みたいな位置づけだったのですか。

そうですね。自分のこと分かってないのに ES を書くなんてことはできないので、そこはちゃんとしておかないとダメなんじゃないかなと思います。

—自己分析を通じて知った自分の長所と短所は何が挙げられますか。

長所は「自分の中に常に疑問を持っておく」ということ。つまり一度結論が出て「本当にこれでいいのか」と疑ってかかるところは自分の長所かなと思っています。その反面、自分の中でまとまったり、結論を出すのがちょっと遅かったりするのは短所になってきますね。

—そのような長所と短所は昔からそうだったのですか。それとも成長していく過程で変わっていったのですか。

昔から変わらないと思います。昔からずっとそんな感じですよ。

—自己分析は役に立ちましたか。

役に立ったと思います。それをしたから内定をもらえたのだと考えています。直接結びついているかどうかは分かりませんが、漠然と役に立ったんだろうなとは思っています。

—それは先ほど言ったすりあわせの作業をするという点において役に立ったと言うことなんでしょうか。ちゃんと根拠が自分の中でしっかりしていないと、すりあわせもできないし面接で話すこともできません。

—ESはさきほど20社ほど出したと仰っていましたが、そのうち通過したのが6社ということですか。

いや、通過は15社くらいですが、面接に行ったのが6社くらいです。

—それはグループディスカッションなどで落ちたということですか。

いや、そういう訳では無く、「行くのがちょっと面倒くさいな」と思ったりとか。自分が行きたいと思う企業は面接にも行きましたが、「この会社行きたくないな」と改めて思ったら行かないということをしていました。あとは、ES出した後に説明会をやる企業もあって、説明会で「違うな」と思ったところは行きませんでした。

—志望度の高くない企業で、粘り強く最後の方まで行った企業はありましたか。

特になかったです。結局、自分が行きたいと思った企業にしかES出してないし、面接も行っていないから最後まで志望度が低いような企業を最後まで残すことはしませんでした。

—ESを出したけど面接には行かなかった企業に対して「これは違うな」と思った具体的な理由はあるのでしょうか。1つは内々定をもらって「もういいか」と思って辞めたところがありました。あとは、コンサルの会社だと癖のある人が居て、ES出してから説明会行った会社で、上から目線じゃないけど、「なんでこんな口の利き方をするんだ」って思うところがありました。「そういう人が学生の前で話すことを許している会社だったら行かないかな」と思ったのでそういう所は面接には行っていません。

—ES提出の前に誰かに見てもらいましたか。

大学の先輩に見てもらいました。

—直してもらって「ここは直した方が良かったんだなあ」と自分で気付いた反省点がありますか。

ありました。自分が考えていることや思っていることは文章にできるけど、それを基にした経験をどうやって書くかというところが最初は足りていませんでした。自分の経験などを論証でいう論拠の所に当てはめる作業が最初の内は足りていなかったです。

—ESを書いていて書きづらかったところはありましたか。

趣味とか。自分の趣味としては音楽聞いたり、映画見たりといったのがありますが「それを話したところでどうなる？」と思いました。自分の中で企業側から見てウケの良い趣味が見当たりませんでした。

—私の聞いている限りだと志望動機の辺りでつまづく人が多いと思うのですが、その辺はあまり詰まっていませんでしたか。

ありませんでした。「自分はその会社で何がしたいか」ということとその会社の事業領域を単に合わせる作業をしていただけなので。コンサルティングの会社に入ってどういったコンサルがしたいか、それでそういったコンサルをその会社が武器としているかというところを結びつけるだけだったので、特に大変だとは思わなかったです。

—志望動機では経験にどれくらい文面を割きましたか。

400字くらいの志望動機なら経験は半々くらい。800字とかだと7割くらいは自分の経験を書いていました。「何がしたいか」という仮説に近いものを先に書いてしまって、「じゃあなぜそれを思ったのか」「なぜそう思ったのか」といったところが重視されているんだろうと思ったので、書く欄が大きければ経験なり何なり書くようにはしていました。

—仮説という言葉は仰っていましたが、それは「何をやりたいか」というのはボトムアップというよりはトップダウンで考えていったということなんでしょうか。「何をやりたいのか」を挙げた後に「じゃあ何故なんだろう」という風に少しずつ掘り下げていく、といったように。

ボトムアップの考え方はすごく効率が悪いですね。色々自分が思っていることから「どういう企業が良いんだろう」と探していくよりは、自分のやりたいことがあって、企業はこういうところがあるって分かって、それを繋げる方が楽ですね。だから無駄なことはあまりしなくなりました。

—相手の企業が何を求めているのかを考えてESを書くという話をなさいましたが、例えばコンサルとSEとマーケティングリサーチとでESの内容を変えたり、傾向を変えたりはしましたか。

しました。コンサルティングでは「こういう仕事があるから自分はこれがしたい」というよりは、「自分のしたいこと」があって、幅広い事業領域の中から勝手に見つかってしまう。だから「その会社に入ってどんなコンサルをしたいのか」ということを考えました。SEだと、去年からビッグデータの話があり、ビッグデータを扱ってきた学生が重宝される傾向がありました。だからゼミとかでデータマイニングのことを書いたりしました。マーケティングリサーチの場合は完全にゼミで学んできたことがそのまま活かせる場所だったのでゼミの話を書いたりしました。マーケティングリサーチとSEが近くて、コンサルティングは考え方がまたちょっと別ですね。

—同じ業界の中でも似たような事業をしている会社は複数あり、各会社ごとに違う強みを持っている。その中で「私はこれがやりたいけれどもこの会社だと微妙に合わない」といったこともあったのではないかと考えています。それで、私の見ている限りでは強みがずれていたとしてもエントリーしてみるという人が意外と多いのですが、「自分がやりたいことと企業の強みがジャストで一致しているとは限らないけれどもエントリーした」ということはありますか。

おそらく出したんだと思います。ただ、基本的には同じ事を書いていけば問題なかったというのが正直なところですね。例えばシステムの会社で大きいところだとビッグデータ関連の話が多かったし、コンサルも領域が広いからそんなに考えなくても行けたし。マーケティングリサーチもそうですね。例えば繊維系のメーカーとかだとジャストフィットはしないとと思うけど、自分の場合はそういう感じは無く、自分の中でそれほど差異を感じていなかったというのはあるかもしれません。ジャストフィットしたことになったのかはわかりません。

—面接中は面接官がESを見ながら面接をすると思うのですが、ESに書いたことのうち役に立ったり、会話を膨らませるきっかけになったり、奇妙な所を突かれたことはありましたか。

ESは小賢しいやり方をしていました。ESを書く時、ある程度穴を作っておいて、そこを突かれたときのために予め答えを用意しておく。面接官は穴が気になるからそこを突いてくるけど、私は「しめしめ」と思いつつ答えるだけでした。だから突発的に奇妙な所を突かれて困ることはなかったです。

—ちょっと気になるワードを使っておいて、それを説明しないやり方をしたという感じですか。

そんな感じに近いと思います。

—OB訪問はしましたか。

していません。

—インターンは参加しましたか。
してないです。

—参加しようとは思いませんか。
時間の無駄だと思ったため参加しようとは思いませんでした。確かにその会社に受かりやすくなるだろうし、話のネタにはなると思ったけど、インターンは1週間とか時間を取られるから、それなら残り少ない大学生活を楽しもうと思っていました。

—業界研究はしましたか。
あまりしてません。

—企業研究はしましたか。
多少はしました。面接の前日くらいに。

—それは会社四季報などの情報誌類を使ったのでしょうか。
四季報は使ったことないですね。業界地図も見たことなかった。

—企業研究はどのようにしましたか。
企業に対してこれでもかという企業研究はしていません。企業理念や行動指針などのみ頭の中に入れておいて、あとは「こういう仕事をしたんだろうなあ」と漠然と頭の中で理論立てていました。

—業界研究や企業研究のような絞った就活対策ではなく、普段の生活を変える等の広い意味での就活向けの対策をしたことはありますか。
特にはありません。面接対策もしていないし、そういったセミナーにも全く行かずに就活を終えました。

—適性検査や一般教養、Webテストやテストセンターはどのように対策をしましたか。
SPI ノートの会の参考書を買ったりもらったりして、解いて終わりでした。

—スムーズに点は取れていたと思いますか。
普通の企業に対してなら取れてました。ただ、コンサルの外資とかだと問題も違うから、そういうところだと取れていないと思います。

—性格検査は企業によって回答を変えたりしましたか。
変えていません。

—心理学を学んでいたので性格検査では何を測っていたのかということとは分かっていたと思うのですが、その時自分をもう少しよりよく見せようとしたことはありますか。
それはありました。あと、曖昧な回答はできるだけ避けるようにしました。例えば選択肢が1,2,3,4,5とあった場合、3は選ばないようにしていました。「こういうパーソナリティがあるからこいつが欲しい」というのが企業側の視点だから。それではじかれたらはいじかれたら良いし、正直に書いて通るのでそれで良いし。友人の話によると、Webテストの性格検査の回答の内容と面接の雰囲気があまりにも違ったらしくて面接官にそれを直接言われたらしいです。

—対策で使ったSPIノートの会の本は最終的に何冊所有することになりましたか。
テストによって本も違うから、たぶん5冊くらいになったと思います。

—個人面接をいくつ受けたかは先ほどおっしゃっていましたが、それぞれどの辺まで通過しましたか。
真ん中くらいまでは平均して通ったと思います。グループディスカッションがすごく弱かったけど、そこをクリアできればあとはトントンと行けました。一次面接や二次面接は特に問題なく、面接で落ちた経験はあまり無いです。

—面接がトントン拍子に行っただけがよかったのだと思いますか。
首尾一貫していたのが良かったのだと思います。論証の形のような、「自分はこういう人で、こう思った。その経験はこういうものだ」というところがちゃんとできてたから言ってるのがしっかりしていると思われたんだと思います。

—プレゼンテーションはありましたか。
ありました。

—どのような対策をしてプレゼンに臨みましたか。
話のプロットだけ作ってそれで終わり。プレゼンの時間は10分くらいあって結構長かったから、紙に話すことを順番づけて書いて、それを会場に持って行って、そこからは自分の言葉だけで説明していきました。

—アウトラインだけ作ってあとはアドリブに近い感じですか。
そうですね。

—自己PRをすることはありましたか。
あったと思います。

—その自己PRではESに書いた「自分の強み」と同じことを話しましたか。
いや、全く別の事を話しました。「自己PRで何を話そう」と考えていたのではなく、「面接でまだ聞かれていないことを話そう」と考えていました。何個か自分の中にエピソードがある中で、「聞かれていないからこれ話そう」と考えて自己PRしました。

—「あなたの強みは何で、それは弊社にどのように役立ちますか」といった質問に対してどのように答えましたか。
そのような質問はあまりなかったですね。ゼミの勉強が仕事に直結するような会社を選んでいたからそういう質問が来なかったのかもしれないです。

—面接の時に話は盛りましたか。
あまり盛っていません。基本的に事実しかしゃべっていません。

—では嘘はついていないのですか。
嘘はついていません。

—面接が終わった後フィードバックや反省はしましたか。
面接ははじめから上手く行って、「こんなでも通っちゃうんだ」というのが多かったからあまり反省はしなかったです。落ちた所があっても、単純に「合わないんだろうな」と思っていたので、反省はしませんでした。

—面接に臨むにあたって気をつけた点はありますか。
早く喋りすぎないことに気をつけました。元々面接で緊張する方ではないけど、それでも最初の方は緊張していました。そういうときでも落ち着いてしゃべっているうちに緊張はほぐれていきました。そしてゆっくり自分の言葉を選びながら話しました。

—先ほどグループディスカッションは苦手と仰っていましたが、何が苦手だったのでしょうか。
自分の中で完結させてしまったり、変なことを言っている人がいると正しくなる点。グループディスカッションは結果の良し悪しではなく、チームにどう貢献するかを見られるんですよね。その点において、私は誘導するのは上手くないから苦手だったんだと思います。

—反対意見を出すという点では議論の活性化役としての役割は果たせたと思うのですが、それでも落ちるのですね。グループディスカッションは議論を活性化させるのが目的ではないので。それよりは、自分の役割をまっとうできたかどうかを見られているんだと思っています。

—それに対して何か対策はしましたか。
いきなり「それは違う」というのではなく、「確かにそういう意見もある」「あなたの意見はこういう良いところがあるんだけど」と一回前置きを置いてから議論の修正等をするよう心掛けました。

—それを心掛けるようになって通過率は上がりましたか。
6社しか面接に行っていないからわからないけど、おそらく上がったと思います。

—グループディスカッションの題目で何か覚えているものはありますか。
「会社で新規事業を立ち上げます。どのような事業がいいですか」というのが1つ。もう1つは「捨て猫、捨て犬を減らすにはどうすればよいか」というのがありました。

—就活をしていて不安に思ったことはありましたか。
就活というのは普段の大学生活とは違う、慣れていないことをしているわけだから、精神的に疲れたというのはありました。あとは全然受からなくて就活が長引いたら面倒くさいなと思っていました。でもどこかには受かるだろうとは思っていました。

—楽観的に考えていたんですね。
友人の言葉だけど、「クラスに30人くらい居たらその中の1人くらいは仲良くできるだろう」というのがあったから、30社あったら1社くらい仲良くできるころはあるでしょうと思っていました。

—ストレスを発散させるといったような、不安に対する対策はしましたか。
時間を見つけて友達とよく飲みに行くようになりました。

—金銭面で不安になったことはありませんでしたか。
いや、特にありません。地方の大学生ではないので交通費もそれほどかからなかったし、就活しながらアルバイトもしていたし。

—友人等と情報交換はしましたか。
情報交換というよりは私が発信することが多かったです。例えばSE業界で「こういうことを聞かれた」というのは自分で言っていました。面接で聞かれることってそんなに変わらないし、特別に対策する必要もないと思っていたから俺の方から聞くことはあまりなかったです。

—ということは情報面に関してあまり不安なことはなかった、ということでしょうか。
はい。情報に関して不安なことはなかったです。

—対策をしなかったり、業界を調べたりしなくても大丈夫だと思うのは直感的な自身なのでしょう。それとも自分の中に蓄積してきた根拠のようなものがあるのでしょうか。
根拠はないけど、学生が得られる企業の情報はごくわずかで、そんな中で業界の話を面接でされるということはまず考えられないんですね。例えば、石油の会社で「最近の石油業界についてどう思う？」なんて話をされるとは思えなかった。そんな説明や質問は絶対にされない。そんなことに労力を割くのだったら、自分のやりたいことを考えて、それに則した理由などを考えていた方が効率的だと思います。

—家族のサポートはありましたか。
ありません。「あんたなら大丈夫でしょ」としか言われなかったです。

—信頼されていたのか放任されていたのか。
放任ですね。

—転機となる出来事は就活中にありましたか。
N社に内定をもらった後に「はたして俺はSEをやりたいのだろうか」と思いました。「面白いとは思うけどあまりSEには興味ないのかもしれない」と振り返るようになり、A社とかを見て「やっぱりコンサルかマーケティングリサーチの方がいいな」と思いました。本当だったらN社から内定貰った時点で止める人が多いのではないかと思うけど、そこでやめなかったのが転機になったんじゃないかと思っています。

—出会って印象的だった面接官、志望者、会社などは何かありますか。
すごい良くしてくれた会社がありました。一次面接が終わった後にすごい気に入ってくれて、ある部署の部長とお話しする機会を設けてくれました。それは印象に残ったというか、自分の中ですごいありがたいと思いましたね。

—部長と話して何か活きた経験はありましたか。
本来はそんなにその会社には行きたくなかったんだけど、話していて「ここまでしてくれるのなら行きたいな」と思うようになってしまった。でもあつちは「すごい良くしてくれたから行きたい」というような人は求めていないので、その点においてダメだったんだろうと思います。その会社はちゃんと面接に行っていました。

—内々定が取れた理由として思い当たる点がありますか。
首尾一貫して意見がぶれていないこと。筋が通った話が出来ていれば通ると思います。

—A社から内定をもらったときに入社する覚悟を固めた理由はありますか。
面接の中で一番しっかりと話が出来たというのがあります。自分と面接官と1対1で、同じ土俵で話すことが出来た。内定を一つもらって気が楽になっていたというのも影響しているけれども、自分という人間をちゃんと見てくれていたと思ったのでそこに入社することを決断しました。

—辞退した方の会社はどのような方法で辞退しましたか。
電話で辞退しました。

—後ろめたさみたいなものはありましたか。
いや、ありません。普通に「辞退します」と言って「ああ、そうですか。残念ですね」と言われておしまいでした。

—辞退する時何か聞かれたことはありましたか。

「どういう会社？うちと同じような会社？」といったことは聞かれました。「いや、業界は全然違うんですけども」って言いました。会社名は言っていない。
—全体の就活を通して自分の就活は100点満点中何点だと思いますか。
40点くらいですね。内定はもらったけれども、周りと比べると業界を調べたり企業を深掘りして考えるということをしていないから内容的な意味で40点です。結果だけ見たら、満点ではないけれども普通に内定をもらった他の人たちと同じくらいだろうと思います。
—就活全体を通して「こうすればよかった」と改めて思うことはありますか。
業界はちゃんと調べておいた方がよかったです。同じ説明会に行っても人によって受ける印象が違うから、自分で見て企業を判断するのは大事だと思います。
—後輩に送る言葉はありますか。
就活はぶれずにやったほうが良いと思う。「こういう業界がいいな」と思ったらそこに絞って集中した方が良いです。色々見過ぎていると訳が分からなくなったり、一つに落ち着かない人が多いから、自分の中で一本決めてそれに即した行動を取った方が良いと思います。
—もう一度出発点に立ったら同じような計画を立てますか。
立てると思います。
—では今日のインタビューはこれでおしまいです。本日はお忙しい中本当にありがとうございました。

インタビュー記事 21

現在の状態

—内定はいくつの会社からもらっていますか。
「内定は2社からもらっていて、化粧品と航空業界からです。今は化粧品会社に進むことを決めたので、就職活動は4月に終わっています。就活は11月頃に始めたのですが、すぐに中断したので本格的に始めたのは1月頃です」
—現在は何をしておこなっていますか。
「今は精神的にもかなりリラックスしていて、資格をとったり旅行に行ったりして過ごしています」

説明会

—説明会には参加しましたか。
「説明会には一度も行っていません。行かなかったのは時期的に寒かったのと、それほど必要性を感じなかったからです。応募する企業は、つくっているものが好きだという基準で選びました」

自己分析

—自己分析はしましたか。
「自己分析らしい自己分析はしていません。ただ、応募する企業を決めた後に、その企業と自分のマッチする点を探すために、自分のライフストーリーを書き出すことはしました。しかし、分析がおおまかなものだったので、最初の方の面接では掘り下げられると詰まってしまうことがありました」

エントリーシート

—エントリーシートは何枚出しましたか。
「エントリーシートは20から25枚ほど出して、6割くらいが通過しました。応募したのは化粧品会社を中心に、他には航空、出版、食品それぞれの大手です。化粧品会社は就活サイトに載っていないような小さな会社まで出しました」
—提出する前に誰かに見てもらっていましたか。
「最初のうちは知人に見てもらってから提出していました。修正が必要だと思った箇所によって見てもらう人を変えていて、文章の書き方が変な時には友人に、組立が論理的におかしい時には教授に見てもらいました。それと、内容が企業とマッチしているかわからなくなった時には、実際にその企業や同じ業界で働いている社会人に見てもらいました」
—書くのが難しかった項目はありますか。
「志望動機など自分のことについてアピールする項目ではそれほど困ることはありませんでした。しかしESを書く段

階では業界研究、企業研究を全くしていなかったで、会社の強み弱みや業界の流れなど、勉強しなくては書けない内容は大変でした。そういった項目への対策としては、有価証券報告書や、企業のトップが書いた本、それと経団連が出している業界紙を読むなどのことをしました。有価証券報告書を読んでいる人はあまりおらず、内容がかぶらなかったので通過したのだと思います」

—学生時代のエピソードとしてはどのようなことを書きましたか。

「学生時代に力を入れた活動はたくさん持っていたので、エピソードをカテゴライズして企業に合わせて使っていました。具体的なエピソードとしては、聴覚障害を持つ学生のボランティア、カンボジア・ラオスでのタイ政府とのディスカッション、留学、老人ホームでの高齢者との触れ合い、被災地ボランティア、それとサークル活動のミュージカルなどです。そういった学生時代の活動、特にミュージカルは企業受けを考えて選んだという面もあります。大学を選ぶときにも、出版と化粧品業界に行きたいという希望は持っていました。志望業界は最後まで特に変わりませんでした」

会社訪問

—OB 訪問はしましたか。

「社会人がどういうふうに通っているのかわからなかったで、11月頃から社会人の知人にアポイントをとって話を聞いていました。志望業界への訪問はエントリーシートを書き始めてから、修正してもらうためだけに行きました。聞く内容はある程度整理してから行きました。企業に対するアプローチの仕方や、求められる人材像、企業の中から見た強み弱み、それと不満点などが中心です」

—OB 訪問を役立てた例を教えてください。

「飲料業界 A 社では業界の流れもしくは会社の強み弱みを質問されると聞いていたので、自分の考えと会社内部の人の考えを照らし合わせて両方の観点から言えるようにしました」

—働くということについてイメージは変わりましたか。

「働くことに対する自分のイメージとのギャップは特にありませんでしたが、業務内容などは知らないことがたくさんありました。話を聞くまでは営業の種類が多さやその違いなどを知らなかったで、そういった社会人の常識を身につけるのに役立ったと思います」

試験

—試験の対策はしましたか。

「テストの対策は全くしていませんでした。出版社は全部試験で落ちてしまったのですが、出版の試験は一般教養が難しく対策に時間を取られるうえ、出版社への志望度も高くなかったで、今から考えても対策はしなくてもよかったと思います。適性検査は WEB テストで受けたのですが、そちらも特に対策はしていません。明らかにマイナスな部分は見せないように気をつけた程度です」

面接

—面接で気をつけたことはありますか。

「面接で気をつけたのは、エピソードを中心に具体的に話を膨らませることです。基本戦略としては自己 PR は簡潔に興味を持ってもらえるように、そして隙を残すことです。自分が用意しておいた場所に質問が来るように。それと、ええと、などの意味を持たないつなぎの言葉をなるべく発さないように注意しました」

—グループディスカッションの様子を教えてください。

「グループディスカッションは 4 社で受けました。議題は、社会人になるために何が一番重要かといった答えの出ないタイプと、資料を用いて消費者にアプローチする方法を考えるような確実に結論を出さなければいけないタイプがありました。その議題を見た瞬間に自分の立ち位置を決めて動くようにしていました。それと、議題とは関係ないことを話出す人を見ても攻撃しないように気をつけていました」

—面接後には内容を振り返ったりしていましたか。

「面接が終わったあとにはノートに自分が話したことを記録しておいて次の面接で矛盾がでないようにしていました。でも、終わったことにくよくよしていても仕方ないのでそこまで見返したりはしていません」

—話を盛ったりはしましたか。

「盛る必要がなかったで話は盛っていません。あと私、嘘は顔に出してしまうので、なるべく目や首元を見て正直に話すようにしました。無表情になりやすいのと、真剣な顔をすると怒ったように見えてしまう顔なので、常に微笑みを絶

やさないように心がけました」

—面接の通過率はどうでしたか。

「エントリーシートが通ったところは、だいたい二次三次面接まで進んでいるのですが、食品は一次選考で全部落ちました。食品業界が求める体育会系な感じは演出しきれなかったのが原因だと思います。食品の選考が早かったのでそこで少し反省して、企業とのマッチが一番重要だと考えるようになりました。自己PRや志望理由よりも面接中の雰囲気がマッチしていればいいのかと考えて、その企業の中にいる人の真似をしていました。あとは私、化粧品が好きなので化粧品は会社ごとに毎回変えて行っていました。化粧品会社だったら顔は全部その商品で揃えて、食品なら意志の強そうな顔、航空ならキャビンアテンダントさんのような顔をつくっていました。外見を変えることで、気合の入りが変わってくるし気後れしなくなるので」

不安だったこと

—不安だったことはありますか。

「私自身の就活がセオリーから外れていたのも、それは不安でした。でも、自分のやり方に自信は持っていたし、うまくいかなかったらもう一年やっても大学院に行ってもいいと考えていたので最後まで自分のやり方で押し通しました」

—家族からのサポートはありましたか。

「実家が地方なことあって家族からのサポートは特に受けていないです。大学の友人と話すことで落ち着けたりしたので大丈夫だったのだと思います。あとは、よく道に迷うので会場にたどり着けないという不安はありました」

転機となる出来事

—転機となる出来事はありましたか。

「第一志望の最終面接の前に、社会人の知り合いが就活中や社会人としての経験を話してくれたので、それで視界が開けた感じはしました。私のことをよく知っている人なので、私のスタンスと就活のやり方について間違っていないと言われてもらえて自信が持てました」

出会った印象的な人

—就職活動を通して印象的な人には会いましたか。

「印象的な人というよりも、印象的な会社はありました。面接が最初から最後まで楽しかった会社が3社あって、そこは面接官の人柄もよかったし受付の人もいいなと思えました。会社全体に流れる雰囲気というものがあると実感できたことが印象的でした」

—内々定がとれた理由はなんだと思いますか。

「内々定がとれた理由としては、ものすごく用意をして面接に臨んだことだと思います。内定をとれた会社に関しては、ネット上の情報や、社長の書いた本や雑誌などの文章も片っ端から読んで、最終面接に残った人の中で自分が一番会社を知っているという自信が持てるようにしました。知れば知るほど自分を合わせていくところがわかって、あらゆる質問に会社のことを絡めながら話すことができました。それと化粧品の会社については、デパートの一階に入っているビューティーカウンターを5件か6件訪ねて話を聞きました。あとは面接の過程で、現在選考で残っている人数と、次に何人が通るのかを、社員さんに確認するようにしていました。追い越さなければならない人数を把握することは、どのくらいの準備が必要かの目安になると思います」

内々定における決断

—内々定が出たあとで進路に迷いはありましたか。

「化粧品会社と航空会社で悩んだ部分もありました。第一志望は化粧品だったのですが、航空業界B社の方がネームバリューや給与は確実に上なので、最終的には自分のやりたい仕事を優先しました。それと面接で出会った社員さんと一緒に働きたいと思えたり、自分の力で切り開いていけるイメージが見えていたので、化粧品会社に進むことを決めました」

辞退

—辞退はどのような流れで行いましたか。
「辞退はスムーズにできました。電話して、よければどこに行くことに決めたのか教えてほしいと言われたので話し、辞退理由を説明しました。直接会うことなく電話だけで辞退できました」

総括・自己採点

—就職活動を100点満点で評価すると何点でしょうか。
「自己採点としては80点です。というのは最初から業界を絞りすぎていて自分の適性を見極める時間がなかったので、それはもったいなかったと思います。満足はしているんですが、自信を持って自分の就活が良かったと言えるかという点、もやっとしたものが残ります」

もう一度出発点に立ったら

—もう一度出発点に立ったら、同じ計画を立てますか。
「説明会にはもう少し行きたかったなと思います。学内説明会だけでもいろんな業種・職種があることを知れたと思うので、スタートの時点であまり絞らなくても良かったのかなと思います」

アドバイス

—アドバイスをお願いします。
「人の言葉に惑わされないことです。確実な情報であれば知っているに越したことはないのですが、真偽の定かでないクチコミレベルの情報は見ないほうが良いと思います。それと、本当にその企業が安全なのか自分で知ることにも気をつけました。株価の動きを見て倒産しそうな会社を見極めたりしていました」

—就活を終えて自分の中に変化はありましたか。
「就活を経て、人の話に理論的に返すことを学んだ気がします。質問が5W1Hの何で聞かれているのかを考えるようになりました」

後輩に贈る言葉

—後輩に向けて一言お願いします。
「出来るうちに色々な経験をしておいたほうが良いです。その経験をしたと思うのも、した後になんかを得るのも自分なので、改めて自己分析をする必要がなくなると思います。経験を通して確実に何かを感じ取れるし、面接で語るエピソードもできるので。何か一つに決めてしまわずに、気になったことには手をだしてみるのも良いんじゃないかと思います。それと、大学は就活の用意をする場ではないので、それほど考えすぎなくても良いかなと。それよりもちゃんと勉強しておくことが大事だと思います。面接でもゼミや研究の内容についてはよく聞かれたので、就職活動をする上でも役に立ちます」

インタビュー記事 22

0. 現在の状態

— まず、神宮寺さんの現在の状態をお聞きしてもよろしいでしょうか？はい、現在の状態といたしましては入社を希望している企業から内々定を頂いておりまして、就活の方もひと段落しているといった状態です。

1.1 説明会について

— 就活中の最初の段階として説明会というものがあると思うのですが、それについてお聞きしてもよろしいでしょうか？

はい、説明会には大まかに二種類ありまして、就活サイトやそのような組織がやる合同説明会、一日に色々な企業を回れるものと、個々の企業がやってくださっている個別の説明会がありまして、それによってそれぞれ心構えを変えていったなーというのはありますね。

1.2 合同説明会

具体的には合同説明会のときはなるべく自分の興味がなくていいところでも回ってみる、今まで自分の興味がなかったというよりは自分に知識がないところでも回るようにしました。それによって、視野を狭くした結果後々僕この業界実は向いてなかったな、やりたくなかったなというのが分かった時に軌道修正が出来ないというのが危ないのですが、それが防げたと思います。色々な業界を回った結果やはりこの業界がいいということを面接でも言えたので、説得力は上がったのかなと思います。

1.3 個別説明会

個別の説明会で気を付けていたことは、自己分析で挙がってきている自分の価値観や大切にしていること、やりがいを感じるときというのと、会社の説明を聞いて、自己分析と会社の説明がどれほどかみ合うかということに気を付けて聞いていましたね。

1.4 説明会に行った時期・頻度

— それぞれ行った頻度などをお聞きしてもよいでしょうか。

時期にもよるんですが、最初の12月や1月は合同説明会にとりあえず休日は行ってみるという感じでした。合同説明会は初期の方しか行っていないので、頻度としては個別の3分の1くらいだと思います。合同説明会は12月に学内でやっているのがとても助かり、リーガロイヤルでやる早稲田生協が主催するのと大学が主催してくれるのはなるべく行くようにしていました。就活サイトが主催するようなものはそれぞれ色々な大学の人が変わってくるので、よっぽどのことがなければ行ってなかった。

1.5 説明会と面接

— 個別説明会の話の中で少し面接のお話が出たと思うのですが、面接に行くにあたって、気を付けることとか…説明会で聞いたお話を利用したりとかでしょうか？

そうですね、話す内容としては説明会で聞いたことと自分が共通していることというものと、自分の価値観、やりたいこと、やりがいと感じてきたことという自己分析と企業がやっていることや社員さんがやりがいを感じると言っていたことを確認し直して、自分と相手に共通点があるかということをお話するというように気を付けていましたね。

2.1 自己分析

— 自己分析のお話が出ましたが、自己分析はいつごろからなさっていたんでしょうか？

12月とか1月とかかなあ。

— では、就活が本格的に始まってから自己分析をしたという感じですね。それぞれ合同説明会に行きつつ自己分析という感じでした。合同説明会で色々見て、自分がやりたいことややってきたことと合っていないと感じたらじゃあ今までやってきたってなんだったっけな？ということをお帰りの電車でも考えたりとか。

— 説明会と並行して自己分析もやっていたんですね。特別に自己分析をやるぞ！という時間を作っていたとかではなくて…

それはあんまり考えてなかったね。

2.2 日経セミナー

8月に日経新聞社のセミナーに参加したのが初めての就活だったんですが、そこで「自己分析も大事だが企業がどんなことをやっているか、どの企業が自分に適性があるかを知りなさい。で、企業がどんなことをやっているのかは日経を読まなきゃ分からないよ」という半分販促みたいなセミナーを受けてきたんだけど、それが自分の中で就活の原点になっていました。自己分析と企業分析を平行してやるのが自分の中でのやり方だったかな。日経新聞を読むと企業がどんな経営をしているのかなんとなく分かるので、この企業の経営の考え方や向かっている方向が好きだなんて思うのと、何で好きだなんて思ったんだろうというので自己分析を平行してやっていたかなと思います。

— 自己分析を先にするというよりは、最初に企業を調べてその企業で自分が合うな、いいなと思ったところを探してそこから自己分析につなげていく感じでしょうか。

はい、そういう感じです。

2.3 企業分析の方法

— 企業の分析は基本的に新聞を読んだりとかで情報を集めていたんでしょうか？

前情報でどの業界が好きなんだろうといった漠然と新聞で調べておいて、あとは企業の説明会でパンフレットをもらって話を聞いて、気になったことをもっと調べてみるという感じでした。それこそ早稲田なら日経テレコンという日経新聞のデータベースがある。それを使って気になるワードや説明会で聞いて、気になることを調べておいて面接で言うと好感度が上がったり、よく調べてるねと褒めてもらえたりした。

まとめると、最初は日経を読んで企業を調べて自分が興味があるところを漠然と考え、自己分析で深めて、更に気になったところをもっと調べて、加えて説明会の際にそれに付随したキーワードが出てきたらまた調べてと言う感じでした。

3.1 OBOG 訪問・会社訪問

— 企業を分析していく中で OBOG 訪問や会社を訪問などはしましたか？

会社訪問は面接初期というよりは最終面接前とか、内定をもらってからしました。OB 訪問は1, 2件しかしていない。

— じゃあ OBOG 訪問で得られる情報を重視するというよりは、公的に見られる新聞やパンフレットや説明会で得られた情報を中心に企業分析をしていった感じという…

俺の場合はそうですね。というのも、個別説明会では質問がある人は残っているのだから社員に聞いてくださいねという時間が設けられていて、そこでプチ OB 訪問のような、実際の仕事を具体的に聞いたり定番の質問を聞いたりできる。そこで聞けないことを OB 訪問や個別の質問の時間にやればいいのかも思っていました。個別の質問の時間にだいたひ質問をしていたので、OB 訪問に行かなきゃ！と思ったことはあんまりなかったかな。

3.2 疑問を持つために

やっぱり疑問を持たないと質問出来ないと思うんだけど、疑問を抱くためにも個別の説明会の前にはきちんと自分のやりたいことや価値観を少し考えて臨んでいった方が、話を聞いている中で疑問を見つけて質問できる。個別説明会の前にはなるべく準備をしていこうかなとは思ってたね。

— 質問が出来るように、ある程度情報を入れておいてから説明会に向かうということですね。

そうですね。OB 訪問はそんなにいらなかったかな。説明会に行っても分からないことが2, 3日してから出てきてかっせ

ミナーなんかがもうない、もうこれからすぐに面接みたいときはOB訪問をしたいと思った。やっぱり質問がないとOB訪問に行っても意味がないかなと思っていたので、OB訪問は必要に迫られたときにしかやらなかったですね。

4.1 エントリーシート

— エントリーシートを書くにあたって気を付けた方がいいということはありますか？

定番だけど、他人に見てもらわないとというのはあるね。あとはエントリーシートセミナーなんかに行くと馬鹿にならない良いことを言ってくれるので、行っておくと思う。あとは、早めにこのエントリーシートを出せば通るだろうというテンプレを作っておくと、あとはそれを変えるだけでいいからすごく楽になる。時期的に、1、2月は本命企業のエントリーシートをばんばん出さなければいけなくなってくるので、それまでに練習をしておいてこのテンプレを出せば勝てる！というのを作っていたらよかったですね。

4.2 練習に選ぶ企業

練習に選ぶ企業っていうのも難しい。業界にもよるので業界研究をしろとしか言いようがないんだけど、自分はメーカーだったからテンプレを作れば勝てると思って練習もメーカーの子会社や同じようなことをしている中小企業を選んでいた。それこそ広告代理店やテレビ局なんかだと独特の質問もあって、それは新聞を見ても分からないので、早めに先輩に去年どんなことを書かされたかなんかを聞いておくとか心構えも出来ていいと思います。

— エントリーシートは希望する業界に関わる企業などで練習して慣れていくのが大事ということでしょうか？

通ると自信もつくだろうし、通らなかつたら弱点や悪かったところを人に聞いてつぶせると思うので。本命のときにこれ以上ないというエントリーシートを書ければいいと思います。

4.3 一日寝かせる

絶対エントリーシートは1日寝かした方がいい！書いてそのまま出すと絶対後で見返してうわってなるので、100%1日前には書き終わるようにしてました。一日寝かすと絶対に3割くらいいいのが出来ると思うので、一日寝かせましょう。

4.4 人に見てもらおう

— 先輩にエントリーシートを見てもらおうという話もあったと思うんですが、早め書いておいてこれってどうですかっていう風に見てもらおう？

そうなんだけど、俺はあんまり人には見ってもらわなかったかな。第一志望のところだけ本当に頑張って一週間前に書いて同業他社のメーカーに先輩がいるのでその人に見てもらって直してもらった。見てもらおうと絶対にいいのができると思うよ。

— 早めに計画性を持って書いておいて、出来れば先輩が誰かに見ってもらった方がいいエントリーシートには…

絶対なる。見てもらわなかったとは言ったけど一番最初に書いたエントリーシートは見てもらっていて、それはすごく良かったなって思っている。同業の先輩に聞いたらすごくいいアドバイスがもらえて、それをもとにエントリーシートを書いたらどんどん通っていったので。早めに出す企業もあるのでそこでエントリーシートのコツをつかめるとまた変わるかな。

5.1 試験について

— 面接の前にSPIとか試験をする企業があると思うんですけどそれぞれに対する対策をしたとかあればお願いします。はいました。うちの大学に行ってるならSPIは大丈夫だよって言われているけど、やっぱり自信がないならやった方がいいですね。特に算数。

5.2 テストセンターについて

特にテストセンターが時間との闘いみたいな算数がばんばん出てくるやつだったんだけど、中学受験してるから算数行けるだろうと思ったら全然無理だったので、対策はしていた。具体的には参考書を買ってやった。

それと、テストセンターは同じ問題が頻繁に出てくるので、本命がテストセンター使うと分かっているなら早めにやった方がいいと思う。問題で分からないものがあつたらとりあえず問題と選択肢をメモっておいて、頑張ってそのメモを覚えておいてロビーですぐに携帯にメモる。その後辞書で調べるっていうのをやっておくと、絶対に同じ問題が出るのでいい。

5.3 テストセンターの練習

普通に生きてちゃ分からない問題もいっぱい出てくるので、なるべく答えを覚えてやった方がいいかなーと思った。テストセンターやばいなって思ったら、受けられる企業をお試しで受けてこんな問題が出るんだっていうのを早めに知っておいたら良かったなと思いました。

— じゃあ早めにちょっと慣れておいて、ですね。

別に不安じゃないならやらなくてもいいし、中学受験レベルの算数だから大丈夫だと思うけど、苦手なようならまず受けてみるのがいいと思う。1時間くらいで受けられるし、どこの会社が使ってるかっていうのはネットで調べれば出てくるので。メモって答えを潰していくのはやるっていいと思います。

5.4 家での勉強

— 参考書の話なんかも出たんですけど、家で時間を取って勉強したりなさったんですか？

勉強嫌いだからしなかった。それよりはどちらかと言うと模試で覚えるタイプだったので、実際に受けて一回落ちてからやばいなどと思い、調べてどんどんテストセンターだけ受けてっていうのをしていました。

— 参考書で勉強してっていうよりは、受けて分からなかった問題を一つ一つ潰していくっていう。

同じ問題出るならその方がいいかな。国語なんかは、わからない単語がいっぱい出るから勉強のしようがなかったの。

— じゃああんまり事前に秋ごろから準備してたっていうよりは…

やればよかったとは思ってるけど、全然やってないです。

— 本格的に始まってから実際に受けてって感じですかね。

実際に受けて落ちてやばいって思って1月にやるって感じでした。

5.5 ウェブテストについて

ウェブテストは全部見たような問題出てくるから、受ければ受けるほど解ける問題が多くなるかな。

— じゃあ場数を重ねていくのがいいのでしょうか。

ウェブテストに関しては嫌でも場数を重ねていくと思うから、そんなに場数を踏もうとは思わなかったかな。

— ウェブテストはどういう問題が出るんですか？

ウェブテストは、国語も単語じゃなくて読解の問題とかでそれは何の対策もなしでも全部通りました。ウェブテストの算数はどっちかと言うとグラフの読み取り問題が多く、表が読めれば大丈夫かなと思います。ウェブテストも色々あるんだけど、ネットで検索するとちよこちよこ出てくるのでそれを見ておけば大丈夫だと思います。

— じゃあ特別な対策をすることはなくても、とりあえずこういうのが出るんだという感じで。

あとは人間のわざじゃ無理な時間が設定されていたりもするんだけど、めげずになるべく早く解こうとすれば大丈夫なので、焦らず解けばいいと思いました。5.6 成績での足切り

— ウェブテストとかテストセンターの成績によって足切りになるってこともあるんですよね？

テストセンターは結構ぼさりと切られました。テストセンターの場合はエントリーシートが通ったからテストセンターを受けてくださいみたいな感じで来るが、ウェブテストはエントリーシートと両方で総括的に判断しますという感じなので、どっちで切られたのか分からないからしょうがないかなって思うという風になる。

ただ、あんまりウェブテストやテストセンターやりすぎても面接で落とされるのが一番多いから、その辺の塩梅は自分のキャパシティと相談して決めた方がいいと思います。

6.1 面接全般について

— 改めて面接についての神宮寺さんの体験や気を付けたことなどお聞きしたいのですが…

面接も慣れななきゃダメだなと思いました。来年も4月からなのかなと思うんだけど、それまでに何回も面接を受けておいた方がいいなど。気を付けたこととして、言いたいことをまとめて携帯かどこかのメモに書いておくことをしました。どんな気構えで行くのか、絶対聞かれるだろうことへの返答を考えておくようにはしていた。一言一句暗記するのは絶対やめた方がいいんだけど、アウトラインとしてこういうことを言おうというのは考えておきました。

あとは就活ノートっていうのは作ってて、説明会で得た情報と自分との共通点をそこにメモしておいたのを前日とかに見直して、これを言おうってことをまとめていたかな。準備はノートを見直して共通点を書こうっていう風にしてたから、共通点でアピールしたいポイントをまとめるだけでアピールポイントはまとまったかな。

6.2 自己紹介・PR

一番最初の挨拶、自己紹介中に面接官が拾いやすいワードを散りばめてこういう話をしようと考えておきました。なるべく簡潔に話さなきゃということを考えていたので、自分の自己アピールポイントの全てが金融系 B 社に収束していくっていうのをアウトラインで考えて、その撒き餌を自己紹介でしていました。そうすると面接官も自然な感じで自分の自己アピールを聞いてくれるし、演説にならない。一方的に話しちゃってる面接はやっぱり基本落ちてくる。演説にならないように面接は対話だっていうのを自分の中でやっていた。

— 面接官の人が食いついてくれそうなワードを…

まいた。食いついてくれなかったところは最後の言い残したことや質問などをすることで補足すればいいし、そうすればフォローも出来る。

6.5 録音で反省

面接中は録音を絶対にしておいて、それを自分で聞きなおした方がいい。このタイミングでこれを言うのは早かったなとかこの言い回しを変えようとか、普通に早口だとか声が小さいだとか分かるので、それを聞いて反省みたいなのを俺は書いてた。

6.6 お礼状

面接が終わった後行きたいところには手紙、お礼状を書いてた。手紙の内容も録音を聞いて、面接官が言ってくれた言葉とかアドバイスとかを書いて送ってた。それがすごく評判が良かったから、行きたい会社だったらやればいいのかと思う。あんまり送りつけられると企業も迷惑だ、評価が下がるだろうっていう人もいるけど、多分評価が下がることはない。一次面接のときから最終まで全部書いたんだけどそこは通ったし、手紙は絶対に有効だと思います。6.7 集団面接

— 個人面接と集団面接それぞれで何か気をつけていたことやアドバイスなどあればお願いします。

実は集団面接は3回しか受けてない中の1回は落ちてるからなんとも…それこそ、初期の1月に3回やっただけで、そのころは面接慣れのためにとりあえず受けてみようって感じだったので、集団だから特に気をつけたことっていうのはなかったですね。

ただ、集団だとはかの人と話している間に話すことを考えられるから若干気が楽だった。反面、前の人が高卒でラグロス部の主将で全国大会行きましたっていうのがあって、これは勝てないわって思っちゃって、こんなこともあるので自信は失わない方がいいかな。その人は性格とかアピールポイントも似てたから、こういう言い回しいいなーなど参考になり楽しかった。

— それでは、集団面接であんまり苦手だったとか難しかったとかはそこまでなかったんですか？

得意か苦手かで言えば多分集団は苦手だったかな。人と競争とかあんまり好きじゃないから、俺が受かって相手を蹴落とすっていうのはいやだったかもしれない。

— 数としても個人面接の方が多くてって感じですかね。

多かった。多分集団は足切りに使われてるんだと思うんだけど、俺が受けてきたところはグループディスカッションやテストセンターでぼさり切ってすぐ個人というところが多かったので集団はなかったですね。

6.8 個人面接

個人面接は面接官との対話だってことを意識して演説しないのを一番気をつけてたかな。あとは目を見る、笑う、声は大きくみたいな一般的なこと。一番は話しすぎない。

— 対話を意識する。

面接官6、俺4くらいの話す割合がベストだと思う。なるべく質問してもらおうっていう感じの話の構成でやりました。

7. グループディスカッション

— グループディスカッションについて何かアドバイスなどあればお願いします。

グルディスは集団の中での今までの自分の役割かなあとと思うから、リーダーシップある人はリーダーをやればいいのか。虚勢を張らずに自分の力を1.5倍にするくらいで自分の役割を果たすといいと思う。グルディスで受かる基準として小耳にはさんだのは、結論に少しでもその人の意見が入っていれば通るらしい。だから、議論に参加しないで聞いてるだけっていうのはやめた方がいい。何かしら自分の意見が反映された結論にたどり着く、空気を読んで自分の役割をしてみんなの意見をまとめつつ新しい結論に進むってことですね。

グループの中で一人しか受からないみたいなのやつだとやっぱりガンガン行かなきゃいけないみたいだけど、そういうのは1つしか受けなかったし落ちてしまったので何もアドバイスできないかなあ。

8.1 不安だったこと

— 就活全体で不安だったことはありますか？

体調は崩したらダメだと思ってたかな。あとは業界によって始まるの早い遅いあるので、周りが内定出まくっててもそれは不安にならない方がいいと思いました。そこは業界のこともあるのであんまり焦らずやればいかなど。

— ありがとうございます。体調が不安だったということですが、何か特別気を付けてたことはありますか？

むしろ規則正しい生活だったから結構平気だったかも。説明会などで朝が早いから、夜更かしはしないようにしようと思っていた。

8.2 スケジュールリングの不安

スケジュールリングは気を付けた方がいいし、かぶっちゃったときは不安だった。対策のしようは気を付けるくらいしかない。

— もしかぶったら優先する方に行っておめんなさいってする感じでしょうか。やっぱり4月なんかはどうしてもかぶるところが出てくるから、まずはどうにか変えられませんかかって電話をして、無理なら第2志望の方にめめんなさい。空きがあったら入れてくださいと言っておろしかないかな。

9. 印象的な人

— 就活をする中で出会った印象的な人がいらしゃったらお願いします。まず一人目はバンザイ同盟の幹事長で、自分の成長度をグラフにして面接官に配っていてそれは面白かったかな。二人目はさっきの東大ラクロス部。あと何回も会う人が印象に残ったし友達になった。これはどういう主旨のことを言えればいいのかな？

— そうですね、出会って影響を受けたりとか…

影響は受けてないけど、スキンヘッドの人が居た。しかも何回も会って、グループワークも一緒にやって、それが印象に残ったね。

— じゃあ結構色々面白い方々に出会えたんですね。

面白い人はいるし、友達も増えるよ。一緒に残ったやつもいるし、触発されてやる気も出るし。いいこともあったと思います。

10. 転機となった出来事

— それでは、就活を通して転機となる出来事なんかはありましたか？

8月に受けた日経のセミナーが俺はすごい良かった。こうやれば自分らしさをアピールできて無駄なく就活ができるんじゃないかっていう大体のやり方はこのセミナー通りにやったかな。やっぱり自己分析をやるというよりも企業を調べる、そこでおっと感じるものとか、自分とこの企業共通しているなってことがあればそこをどんどん調べていくみたいな入り方をしたら、明らかに自分の像と企業が求めている像が乖離しているっていうのはなかったからそれなりにいいところまでは進んだし。自分みたいになんでもやるけど特に何かやりたいというわけではないかなって言う人はこんなやり方をするって無駄にはならないんじゃないかなと思う。

— 結構神宮寺さんの中ではこの日経セミナーに参加したことが大きかったんですね。

多分参加していなかったら内定はまた別の会社に出たと思う。

11.1 内々定が取れた理由

— ご自分が内々定を取れた理由としては何かありますでしょうか。

自分に合った会社を選んだからかなあ。なるべく色々な会社を知って、同業他社でも色々な会社を知ったうえでこの会社が一番ですっていうのをきちんと伝えられたことかな。今内定をもらってる会社は本当に行きたいし、第一志望群の中でも結構高い方であったから、第一志望群を決めるのもなるべく広い視野を持ってやっぱりここ！っていうので後悔なく選べたのかなと思います。アンケートでも企業側が求めるものでコミュニケーション能力の次に企業研究が来てて、自分はこういう人ですっていうのと企業研究がマッチしててどうぞって持っていけるかということを見ているみたい。自己分析は特に大事にしなくても多分できるから、企業分析に特に力を入れて意識してやったのが勝因かなと思います。

11.2 就職活動は恋愛

就活で印象に残った人で社員さんの話があるんだけど、就活は恋愛と同じだって言ってる。道行く可愛い人に好きです！付き合ってください！って言ったってOKと言われることはよっぽどのイケメンでなければ無理。就活でのよっぽどイケメンっていうのはオリンピック選手とかだけけど、そういうのがない普通の人たちは君のこういうところが魅力的だと思うし、僕は君を支えてあげられるから付き合ってくださいと言わなきゃダメなんだって言ってくれた社員さんがいた。本当にその通りだと思ったのが、転機と言えば転機だったかな。気になる子がいたらその子の趣味とかを聞いて覚えて話合わせてってことをするじゃないって言われて、その子の趣味が大事にしていることを調べることが企業分析になっているから、改めて企業分析が大事だと思い直した。

12. 内々定における決断

— 内々定における決断について、辞退などもなさったかと思うんですがそれについてお願いします。

内々定辞退というよりは意思確認だけの最終面接を辞退した感じなんだけど、半分内々定辞退みたいな感じだった。今の会社ともう一つの会社で迷ったんだけど、現地を見て決めようと思ったので、その2社だけ事務所と工場を見学した上で自分が将来ここで十年二十年働くんだってことを考えてどちらがより理想か、後悔がないか、ギャップがないかということを見た上でお断りしたかな。— 実際に現地に行かれて自分が将来働いているビジョンなどを想像して比べて決められたと…

最後の決め手はそこだった。その前に内定辞退とは違うかもしれないんだけど、内定を一個もらった段階でそれより下の志望度のところはお断りした。内定をもらうまではどこでも働きますって感じだったんだけど、転勤とかお給料とかがそこから気になり始めてここより下はいいやって断っていった。最後の最後で迷ったところは現地にいて、さっき言ってくれたような決め方をしました。

13. 満足度

— 神宮寺さんにとってこの就活は100点満点中何点ですか？

— どうだろう、95点くらいあげてもいいかな。5点はESの分。

— ということは、自分の中で満足度の高い就活だったんですね。

— ずっと第一志望で行きたいと思ってるところは駄目だったんだけど、今の会社はすごくいいところだと思ってるし、も

し一番行きたいところ受かって今の会社に受かって悩んだ挙句に今の会社を選んだと思うから満足度としては高いですね。悔いなくできました。

14. これから就職活動をする人に向けて

— 改めてこれから就活を始める後輩に向けて送る言葉やアドバイスなどあればお願いします。

就活は恋愛だね。自分を押し付けても駄目。

15. まとめ

— 今日お話しいただいたことのもめとして就活は恋愛だということで、対話とか自分と相手とのマッチングを大事にして…

ちゃんと相手のことを知って、その上で自分をどうですかという風に言って行ってほしいかな。ありがとうと思ったら感謝の手紙を送ったりとか、そういうのをきちんとやれば大丈夫だと思います。あとは、自分がどんな人かを考えて行けば多分ひどいことにはならないんじゃないかな。

16. もう一度出発点に立ったら

— 神宮寺さんがもしもう一度就活の出発点に立ったら、どのようにしたいですか？

やるとしたら ES は早めに書くかな。一番つらかったのが ES と説明会の時期がかぶったときだった。ES の内容とかは一か月前に出てたのにやっていなかったところがあってそこは大変だった。やっぱり ES は早めに書くのが一番で、それこそ個別の説明会を聞いたその日に書いた方が鮮度の高い熱い思いを書けるから、面倒くさがらずに説明会を聞いた直後にカフェで大体のことでもいいから書くことと楽だったな—と思います。

インタビュー記事 23

インターンシップ

—就活内定が出ているということですが、現在の状態を教えてください。

現在の状況は、R 社のほうに内定をもらっていて、ついこの前、S 社の内定を辞退しました。

説明会

これから就活の事について時系列順に聞いていきたいのですが、まず、説明会について、いつごろから参加されました？

12 月の頭からですね。

—どういう企業にいかれましたか？

最初はとりあえず全部のジャンルの企業に一応行ってみました。25 とか 30 くらい。—その中でこういう業界にいきたいというのを絞りました？

そうですね。でも実際説明会では絞れなかったですね。

—ではそのときに説明会の話で印象に残ったものってありましたか？

いいことばかり言うから、印象に残らないなって言うのが正直なところだね。

—ではまわりの就活生とか。その人たちの話で印象に残っているものはありましたか？

いろんなパターンの就活生にあったけど、説明会に数参加していることを自慢する人とかがいて、無駄だなと思っていますね。

—では特に楽しかった説明会はないですか？

いや、結構いろんな種類の説明会があって、いろんな社員さんが出てきて、質問から座談会を結構まわしてあるっていうのが良かった形式だな、とはおもいます。

ES

—一次、ES についてですね。いつごろから書き始められましたか？

1 月末か、2 月かな。

—わかりました。何社くらい？だされました？

ES は、6 社です。ES が必要ない会社だったので。

—なるほど。わかりました。ES 書いている間、書き終わってからでもいいのですが、これ失敗したなどおもったことってありますか？

そうですね、私、本当にいきたい会社に ES がなくて。だから、自分のことはかけるんですけど、相手の会社のことをすごい適当に書いたところは全落ちして。

—あまり調べなかった？

そうですね。逆に自分の事に関することをかいた会社は全部通って、明らかに企業研究不足だなんていうところで落とされたから、もう少しちゃんと企業のこと調べて志望動機とか語れたほうがよかったのかなと思います。

—じゃあ通過率は？

6社中3社通過だから、50%くらい。

—なるほど。では、ES 書いている間で書きづらかった項目ってありますか？

普通に自分のこと書くのと、志望動機っていう主に二本で書かされて、あと発想力を書かされるというところがあるんですけど、それが一番いやでした。書けるといえば書けるんですけど、面倒くさくて。志望動機は、会社とすりあわせて御社あってますよみたいなこと書けばよくて。あと、自己PR はすでに作ってあるいくつかのパターンをちょっと変えて出せばよかったんですけど、発想のところはそのために書かなきゃいけないから。

会社訪問

—会社訪問、OB 訪問についてなんですが、いかれまして？いつごろから？

それは12月からもう結構いって。

—ちなみに何社くらい？

会社数で言うとそんなに多くないですね、15社くらい。

—あでも、いろんな業界にいかれたんですか？

最初はいろんな業界、大手の思いつくようなところに結構行ってましたね。

—それで、絞っていきました？説明会よりは、いろいろ話がきけたと？

そう。そのなかで、運命の企業に出会いました。

—ちなみに、OBOG 訪問する中でこれが運命の企業だってわかったきっかけはなんだったんですか？

もともとベンチャー企業っていうのに勤めていたことがあって、そこの社員がR社から来ていた人で。その人からずと1年間、「お前はRにとってもあってる」って言われ続けてもうずっと頭の片隅にあったんですよ。で行ってみたらその社員がすごい衝撃的で。私が結構かしまった感じでいったら、いきなり黙られて。で、へ？それ等身大？とか聞かれて。等身大じゃなくても受かるかもしれないけど、そんな会社に行ったら一生等身大じゃないまま生きていくんだよいいの？って。ついでに、R社では等身大で生きていけるよ、と言われて、ここだ！って。思ったのが入りですね。

自己分析

—これもいつごろから？

自己分析は、12月の中旬くらいから始めました。

—どういうやり方？

自分の人生いろいろ振り返ってみて、志望する企業の社員さんに持って行って見てもらって、ツッコミをいれてもらって、持ち帰って修正して、再度違う社員さんに見せてっていうずっと繰り返し。

—細かいですね、やっていくうちで気づいたことってありました？

たくさん。基本的に就活生になるまでは人生レベルで振り返ってみたことがないと思うので、今の自分とこういう一面もある、というのがバラバラなんですけど、最終的には一本に、過去のこんな経験があって自分がかわってっていう今こうであるという流れとか、本当に元となっている原点がどこにあるのか、に気づけたのは良かったと思います。

—具体的に、原点とは？

原点は、家庭の状況。弟がいて、家は商店街にあって、という家庭環境にまず一つあって、後は小学校のときに仲間はずれになったことがあって、そこをきっかけに私の人格形成ができていったんだなって。

—ちなみに、自己分析を社員の方にもって言ったって行っていたと思うんですが、どういうものを持って行っていったんですか？

自分で人生を振り返って、その時気になっていることを端的に喋れるようにして行って、そのあと、パーっと喋っただけじゃわかんないと思って、端的にポイントにまとめて行って、それ見せて、どう思いますかって、チェック入れてもらって

—なるほど。わかりました、自己分析ですね。

筆記試験

—試験について、筆記試験は対策はされましたか？

ちょっとだけ。そもそも、筆記より先に自己分析を固めようって思って2月の中旬くらいまでのノートタッチできたんですけど、第一だったR社にいきなり再来週までにテストセンター受けてきてくださいって言われて。一週間で一冊一周して、苦手な所だけやり直して、残りの一週間でとにかく実践が大切だと思って、どうでもいい企業を週の7回のうち6回テストセンターうけにいきました。

—では、本気で受けたのはR社だけ？

はい。

個人面接

—個人面接について何社受けて、何社最終まで行きました？
7社で、3社ですね。
—質問の中で答えづらかったとか、詰まった質問ってありました？
やばいって思ったのは、どんな企画を実際うちの会社でやりたいですか？って。そこまで深堀りされた時、志望度が高くないとそこまでは考えてないの。
—どうやって切り抜けました？
自分の今までの志向と絡めて適当に言いました。堂々と言うことが大切だと思うので。
—圧迫面接もなかったですか？
うん、圧迫はなかったですね？
—聞かれた質問で、今、印象的な質問ってありますか？
基本的に聞かれることってというのは2本だと思うんです。自分ってどんな人間なんですかってことと、その自分の会社にどうして行きたいの？ってこと。手を変え品を変えこの2本は聞かれているなって言う印象しかない。
—なるほど。面接で後悔したことってありますか？
そんなに後悔したことはなかったんですけど、一個絶対やっちゃいけないとおもったのは、この会社合わないって思う場合に、自分を曲げて相手の会社に合わせる。絶対自分を創らずに、思ってきたことをちゃんとストレートにいうっていうふうにしてた。一ありのままの自分ってことですね。では、特に毎回変えてはいかず、その二本に答えられるようにしていた、ということですか？
そう。
—反省ノートみたいなのは、作ったりはしなかったですか？
それは作ってました。どんな質問されたかっていうのは一応まとめておいて、自己分析の役に役立ってるっていう形で使ってました。
—最終まで行かなかったところの原因って何だったと思いますか？
2社落ちたんですが、もうそもそも会社の求める人材と自分の人物像があってなかったからしょうがないなっていうのが一社ですね。でもう社はたぶん、社員さんと会わなかったなって感じで。うまく会話ののってこなくて、わたしがアピールしたいところと、向こうが聞きたいと思っているところが相当食い違ってて。
—後者のほうの主張したいことと相手の聞いてくるのがかみ合ってたってというのは、どういう感じにかみ合ってたんですかね？
私は基本的に、どういう気持ちでこの活動(サークル創設)に取り組んだかっていうところを聞いてほしかったんですけど、どちらかという、団体の規模とかどんな感じだったのとか、外側から固められる感じで、そういうとこ言ってるんじゃないのって。しかも、その社員さんに対してもこの人と合わないなって思っちゃって、多分私の若干のいらいら感とか出たんじゃないかなって思って。
—じゃあ、これいけたって思って、次に進めなかったってというのは？
ないかな。
—では、仮に圧迫面接を受けたとしたら、どんな感じで切り抜けますか？
基本的に、私の勝手な思い込みでは、圧迫面接って2通りあると思うんです。一つはあまりも分けわかんないこと言ってたとか、矛盾したことを言っているから。もう一個は、どういう風に危ない状況に対処するのかなっていうのを見ているんじゃないかなって思って。で、私は多分そんな矛盾したことは言ってなかったから受けなかったんですけど。もし受けたら、まず自分が矛盾したことってないかちゃんと頭の中で整理して、大丈夫かってことをチェックすると思います。で、それをクリアしていたら堂々と自分の思っていることを伝えて、なにか？みたいな感じで対処するんじゃないかなと思います。
—なるほど。何とかかなりそうですもんね。
そう、何とかなる。

集団面接

—集団面接は、いくつくらい？
4個受けましたね。
—4個。わかりました。個人面接と集団面接ってどう違いました？
二宮：集団面接って色々あると思うんですが、基本的に私はずっと、二人並んでるけど、30分30分とかで、ほぼ個人みたいなところが多かったです。集団は、印象を結構重視している。質問を移していくほうは、深い質問はされにくいとか、相対評価は少なくともされているんだろうなという印象はあったかな。
—それで、個人面接と違って意識したことってありますか？
そうですね、集団って与えられる時間が短いと思うんで、いかにその短時間で自分を他者と違うインパクトある人間かとアピールするかっていう、印象付けるって所。
—集団面接のために、違った準備とかしました？
いや、基本的にはしてなくて、いかにありのままの自分を伝えるかって言うのをより意識するっていう。
—なるほど、わかりました。個人と集団、やりづらかったのは集団？
そうですね、集団のほうが。しかも横の子とかがすごい頑張っちゃってる子だったらイライラするかな。という意味で一緒にやる子にちょっと左右されるかな。
—では、二つ質問があって。一つは、たとえばどういう風に印象を良く見せたんですか？
そうですね、私のいいところは、はきはき気持ちを伝えられるところが一つあると思って。もう一つ、ちょっと人と

は違う発想を常に持っていたいというのがあるので、たとえば自己紹介して下さいって言われたときに、「早稲田大学の何とか何とかで、今までこんな勉強してきました」っていうのは絶対に言わないでおこうと思って。だから落とされてもいいので。わたしチアを一生懸命やって、チアダンスのサークルを作ったんですけど、私すごいアイドルがすごい好きで、とか言うところから入って、ちょっとこいつ変な奴だなんて思ってもらえるようにはしてたかなって。

—ちゃんとつかみを用意しているんですね。

掴みと伝え方かな。

—それでやっぱり向こうの反応も違うなって感じですか？

—そうそう。そうなんですね。え？みたいな。

—あと、最後のほうで、グループディスカッションのときにどうしても周りの人に左右されると言っていたと思うんですが、たとえば頑張っちゃっている子がいたときはどういう風により自分は頑張ったんですか？

—そうですね、自分は等身大等身大ってそのまま自分をまっすぐ出せばいいなっていう風に言い聞かせていました。

—じゃあグループディスカッションはいくつくらい？

—2社ですね。

—まず、通りました？

—一社のほうは通って、もう一社のほうは集団とセットで、けっこう差が…。

—差があったって感じですね。で、落ちたのはちなみになんてだと思えます？

—わたし、結構キャラは固定されていて、最初はふんふんって聞いていて、最後プレゼンするみたいなキャラになるんですけど。まったく一緒ですね、どっちも対応の仕方まったく変わらなくて、どっちもベストは尽くせたと思ったし、よくできたなと思ったんですけど、たぶんそういうやつ求めてなかったんだな、って。

—ちなみに、その役割ってのはどういう感じの？

—最初って、これやろうってなった時、どうするどうする？って感じになるんです。だからじゃあ何々誰やりたい？とか、さりげなく後ろでどうする役割？みたいなかんじでやって、何となく場を仕切る、みたいな。

—どういう話するんですか？

—一個目は、T社のほうの課題は、下着とか全然関係なくて、来年、これからの就活をどういう風にしていくべきか、みたいなテーマだったかな。で、S社のほうは、会社のキャッチフレーズを考える。

—どういう風な話をしたんですか？

—今の現状ってどうなんだろうっていうところから、現状を話し合った上で、課題とか、どういった視点から見て考えていけばいいんだろうってみんなで話し合っていて。最終的にまとめて、自分達の意見をちゃんと固めてプレゼンできるようにするっていう流れなんだけど。その間、一番最初にそれをやるためにこういう話でいこう、じゃあどういう風に時間配分していこうか、みたいな話をしたかな。

—さっき、何となく仕切っていくっていうのはなしがあったんですけど、たとえばAさんBさんが隣にいたら、どうやって、たとえばAに書記やってみたい？とかふれたんですか？私、結構最初そんな喋らずにどうしよっか？って。なんどかって言う役割が必要だよな、どうしよっかみたいな感じで言ったら。そういう場って、自分の役割を持ってるといっていいんだけあって思いこんでる子が多いから、じゃああたし時間配分やります、とか書記やります、とか出てくるんだよ。で、ふる。あ、ほんど？ありがとう！みたいな。じゃあ、何とかもあるけど、だれかやる？はい！じゃよろしく、みたいな。

—すごい意見聞かない人にはたまにまあわずにすんだ感じですか？

—あ、いましたよ。やっぱ、いるじゃないですか？クラッシャーみたいなやつ。で、いたんですけど、なんかそういうのって分かるじゃないですか、雰囲気。あ、こいつやばいなって。あと、まわりの子達は完全にこれに賛同してないな、とか。賛同している場合はちょっと話し合うべきだと思うんですけど、まわり対1になっている場合はそれとなく、今こうこうで、こういうことになって、今こっちは話すべきだと思うからこっちは話さない？みたいな感じで誘導します。

—ひとまず誘導がらばって説得、みたいな

—か、役割をふってしもう。現状を、確かに考えるの必要だから、誰か二人で現状を考えて先進む人とわかる、みたいな。

—あ、なるほど。臨機応変にそこはやってたんですね。では集団面接と比べてやりづらさっているのは？

—やりづらさっているって、用意できないかって言う点で。そのまんま、普段の個人が出るのはこっちだとおもう。だから苦手ではなかったけど、無駄に就活用こういうの練習してきているこっちはいるんだよね。

—なるほど、そういうのも、何となく仕切って？

—そう、最初そういう子たちが仕切っているんだけど、反感買うのよ、本当にうまくそういうのが出来る子じゃないと。

—途中で、じゃこっちはどう？とか提案して、それとなく流れをつかむみたいな。

—そういう力が必要なんですね。

—どうなのかな？ちゃんと自分の役割っていうのを認識して、それを全うできればいいんじゃないかなって思う。私は全体の流れを見ることだと思ったから。それに没頭していたから、私はこういうことやった。

不安だったこと

—はい、分かりましたでは。就活で不安だったことってありますか？

—自己分析が、最終的にちゃんと自分が納得できる形まで深堀りできるかっていう点かな。

—なるほど。けっこう何回も通っていたみたいですが。

—そうそう、毎回コテンパンに言われて、途中であれ？自分って何なんだろうってなったりするから、落ちたときよりも全然自分がわからないってなった時のほうが、一番つらいっていうか不安だった。

—わたしは見てて、就活楽しんでいるような気がしていたんですけど、

—全体的には楽しかったよ。っていうのも、今まで知らない自分とかを知っていくから。でもただ、楽しい楽しいって

—んじゃないかって、つらいときとか不安とかを乗り越えるから楽しいって言うのもあるから、それを含めて楽しかったかな。

—なるほど。そうなんですね。楽しめるのも大事だと思うんですけど、サークルが11月の半ばまでけっこうきっちり

入っていて、それでけっこう切り替えすぐしなきゃいけないかと思うんですけど、やっぱり最初のほうで大変でした？いや、全然大変じゃなかった。12月1日から解禁だから12月まで一切やらないって、11月までは遊びほうけるという風に決めてて。で12月1日を過ぎたら本当に就活に専念しようっていう風に決めてて、そこをちゃんと区切りにしてずっと入れたから。

—じゃあ、特に今まで準備していなかったことへの不安はなかったですか

うん、もう一個不安があって。自分の本当に行きたい企業、目標みたいなものをちゃんと定められるかっていう点。で、今までやってきたことは他の人には負けないという自身は結構あって。その点でちゃんと対策をすれば、面接始まるの4月以降だから、努力すれば情報の格差とか一瞬で埋められるものだから、まそこは問題ない。ただ、自分の行きたい企業に短時間で出会えるかって心配だけはあったかな。

—なるほど。その不安を埋めるための努力って言うのは会社訪問なんですかね。

そう。あとは、就活終わった先輩とかにどこ合うと思いますかって、一杯聞いて、ここ見に行つてとか言われたところのOB訪問とか探して行って、どこ合うと思いますかとかって最初は聞いてました。

—それで、ちょっとずつ決まっていっただけですか？一瞬であってなった感じですか？

ちょっとずつしぼられていって。なぜなら自分の思考はこういうところがあるから、こういうことが合うんだろうなってとこまでいったんだけど、最後ピンポイントで企業絞れたのは、やっぱりOB訪問の時に、一さっきのありのままの人ですか？

そう。

—自己分析のほうの自分が分からないって言う不安ですが、解消したのはいつだったんですか？

それは本当に最後のほうで、3月の末ぐらいまでずっと悩んできて。2月の頭くらいに、これでも乗り越えられる企業はあるだろうなって言う程度まで固まっていたんだけど、本当に深掘された場合怪しいっていうような、もやっとしたまんまで、ずっと。まあ一応今聞かれても答えられます、でもあやしい。自分も納得してない、みたいな。

—そのもやっとした状態から最後のカチッとした一段階を超えるために何かしましたか？

ずっとその間も通い続けて、二週間に1回とかずつと同じひとがあってくれる感じになって。私がお悩んでくれることとか聞いてもらってつぶしていって、最終的に社員さんとこれでいけるって乗り越えたって。

—じゃあけっこういい社員さんにめぐりあったって感じなんですね。それでR社だけで、けっこう行って、それが自己分析を乗り越えるための手段だったってことですね。

そう、R社だけで、OB訪問だったら203くらいしたかな。

転機となる出来事

—じゃあ次、転機となる出来事について志望が変わった瞬間を聞こうと思ったんですけど、とくにかわったとかではないですね。

そうですね。

—じゃ特に、就活で劇的にこのときにかわったなっていうのはないですか？

そう。ただR社って今年から分社して、その中のどっかにいきたいけど、どの会社に行けばいいんだろうっていうのはずっと迷ってて、それが決まったのって、本当に3月の20日とか。で、それもやっぱり社員さんに合ったときで、それに対しては、Rグループに関して、自分はこういう風な違いがあると思うんですが自分はこういう風に自分の思考とあわせていいか分からないですって言う相談を、3月はずーっとしてて、社員に。その中で一つ、自分の考えをまとめてくれた人がいて。で、Rグループの中でここに行きたいんだっていうのが決まったって瞬間はあったかな。

—他とは明らかに違ってたっていう、決め手があったんですね。ちなみにどんな？

なんかね、Rグループの人って大体似てるんだけど、根本のところは。だけど私は各カンパニーで、人にさらに傾向があると思ってて、なおかつ私はこういう人になりたいっていうのがあったんだよ。共感力もあって、ロジカルさも強めたいみたいな。で一個そういう風な人が多いなって思うカンパニーがあって、でもそれって完全に人ベースで、なんでかって言うのを説明できなかったんですよ。だから、直感的には私はこの人たちに憧れているんです、としかいえないくて、志望動機としては甘いよねっていうことをずっと言われ続けてて、それをずっと社員さんに相談してきたんだけど、ある社員さんが、それは確固とした理由があるっていうことを教えてくれて。

でそれが、各カンパニーによってクライアントが違うんだよ。たとえば、Sカンパニーってやつだったら、不動産。方やLってとこだったら商店街のおっちゃんとかが相手なの。で、私が行くMだと、Zとかやってる結婚式場の人なんだけど、Sとかだったらクライアントが大きくて縦社会だし一杯いるから、すごいロジカルに偏るのね。だけど、ちょっと共感力とかが微妙で。逆にLだとロジカルとか必要なくて、人間性とか勢いとかあるけど…みたいな。だけどその間にあるところだと、けっこうロジカルもた大切で中長期戦略も考えるけど、共感力も大切だって。だからそういう人間が育つんだよって言うてくれて。

—なるほど、そこで、ここにしようって決めたわけですね。

出会った印象的な人

—就活中に出会った印象的な人について。この人のおかげで今の自分があるっておもう人を上げるとしたら、何人くらいいますかね？

三人かな。一人は、R社Mに行くきっかけをくれた人ですよ。実は夏の学生アンケートで出会ってて、夏の時点でそこだけ接点があったんだよ、奇跡的に。私その人に就活前に何回かご飯誘われて食べに行つて、でもその当時は全然

興味ない。だけど、その入り口になった人は、その人で、実は話を聴いてくれてた一人の、リクレーターみたいな人を紹介してくれたのも、その人だったって感じ。入り口の人かな。
—大事な人ですね。
そうそう、でもう一人はそのリクレーターだった人で、この人はたぶん私の中で一番大きかった人、もう一人が、突然「等身大じゃないでしょ」って言ってくれた人。
—じゃあ、R社以外の人では特になかったですか？
全然。薄くなって思うことが多かった。

内々定が取れた理由

—内定が取れた理由って何だと思えますか？
そうだね。人よりも、内定に執着したことかなっていう。絶対ここに行くってわたしはきめてたんで、言いふらしてたし、誰よりも執着して、それに対して誰よりも努力できたのかなって言うところが、第一のところ内定取れた理由かなって思います。
—ここじゃなきゃだめ、ってきめたのはいつでした？
カンパニーまで決めたのは3月20日なんだけど、Rグループって決めたのは12月の中旬くらいかな。
—それから言いふらして、努力したのが、理由ですね。具体的に努力って言うか、行きたいって気持ちはどのようにぶつけました？
ほんとうに特殊だと思うんだけど、人事にもともと会ってたって言ったじゃないですか。11月の末就活始める前、そのときは全然R社興味なかったんですけど、名刺渡されて、興味でてきたら連絡してきてっていわれて、で12月中に気持ちは固まったから、とりあえず自分から連絡して、まじでR社行きたくなったんです。ちょっとあってくださいって感じで。人事に会って、ほんとうにR社生きたいんで鍛えてください、みたいなこと言って、そしたら他の社員にも合わせるよってなって、社員とあってくなくて、すべての社員になぜ私がR社に行きたいかを言い続けて。もともとその情報R社に行くと思ってたから、就活中会う人会う人に私はR社に行きたいんです、って言い続けた。
—いいふらすのってけっこう勇気いると思うんですけど、大丈夫でした？
そうだね、なんか、それで落ちたらしょうがないっていう風に思ってた。自分の中の気持ちを固めるためにも、言うのはけっこう有効な手段で、私には。今まで、そう。全部、サークル立ち上げるときも、最初に、「アイドルになります」とかってめっちゃいいふらしてたし。自分の中での成功する場合の、やり方みたいなのがあって、私の場合は言いふらしたり、みんなに自分の気持ちを伝えるということがあったから、そんなに問題ではなかったかな。
—ちなみに。Rグループに落ちていたら、どうしてました？
私、Rグループ一本に絞るために、にってる社風、まあつまり私の行きたい軸にあっている会社って言うのを探して、Iさんと、Sさんがどっちも選考早いですよ。面接形態も似てるから、これを滑り止めみたいな感じで、さっさと内定とろうみたいな感じで2社対策して、でS社先取れちゃったから、もうR社一本に絞ろうって。
—じゃもう落ちてたとしても、S社があるから、続けるかなー？って感じですか？
もうR落ちてたらそこでやめてましたね。

内々定における決断

A:では、内定における決断なんですけど、判断基準？S社とR社での判断基準ってなんだったんですか？似ているっていう限りにはやっぱ、決め手があったと思うんですけど。
実はちょっとわたしもいいのかないかなーと思ったんです。S社けっこう引き止められて、めっちゃいい会社だし。でも私事業で選んでなくて、実は。将来やりたいことまだわかんなくて、しかもその先起業に興味あるんですね、だから会社にもたぶん10年はないなくて、だからここで人間性とか色々育つか、というところを重視していたのが前提に合ってた。で、そのときS社とR社を見たときに、軸はぼっちりあってたんですよ、若いころから活躍できるとか、裁量権をすごいもらえる、とか。上下関係があまりないとか、そういう軸は合致している中で、最終的になんでだったかいうと、S社は終身雇用をうたっていて、挑戦挑戦とか言っているけど、S社の与えた枠内での挑戦なの。で、会社のことを好きになりましょよ、みたいな。自分の会社のためにやるんですよみたいな。仲の人たちはたぶんそれを感じてなくて、いいと思うんだよ。それはそれですごく会社のいい戦略だと思ってる、すごい素敵な会社だと思うんだけど、会社のためもちろんその会社にいるときはやんなきゃいけないと思うんだけど、私はその先に何かをこう見てる人たちと一緒に働きたい、みたいな。そういう人たちが多かったのはR社だと思って、自分の人生に影響を与える人が多いのもたぶんR社だと思って最後R社だっておもったの。
A:やっぱり、ちょっと迷ったりしたんですか？
別に、そんなに迷ってないんだけどもともとは、もう直感でR社だと思って。でも私の悪いところって思い込みが激しくて、ここだって決めたところから譲らないってところがあって。いいところでもあるけど悪いところでもあるなって思ってたから、今回は柔軟になってS社の人の話も聞いてみるかってなっていったんですよ。で多分、どっかの気持ちではきっとR社っていうのがあったけど、でもS社にもいいところはあから。どうして私はR社を選んだんだろうって言う理由を最後まで探し続けたって言うのはあるかな。

辞退

A: さっき根拠も聞いちゃったので、ご飯とかいきながら、辞退？話も聞いてって感じですか？
最初の時点で内定もらって、内定承諾書みたいな書かされるんだけど。その時点で、書いて辞退したらすごいおこられるのよ、で私うそつけなかったんで、R社見えています、ちょっとまだ書けないですって言って。R社内定で迷わせてくださいって言って、待ってもらったのね。だから向こうもR社見てるし、相当傾いているってこと知ってて、だからすつと辞退できた。
A: それでもひきとめててくれてたんでうね？申し訳なかったですか？
めっちゃ申し訳ないなってうん、だってめっちゃいい人だもん。いい会社だし。
A: 自分には違うなって思っただけで、会社自体は働きたいと思えるような会社だった？
絶対RじゃなかったらS社行った。。

総括

A: 総括に行きたいと思います。就活全体を通して楽しかったことって何ですか？
2点あって。1つは今まで自分の知らなかった自分っていうものをいっぱい知れたな、ていうのがあって。1つ自分の自分の人生を振り返る大きなきっかけになったなって言うのが1こあって。で、2つめが、本当に格好いい社会人にいっぱい会えたなって。こんなに、社会人とか大人って格好いいと思ってなくて。なんか、すごい夢が広がった。A: では、就活をしたことで得たのはどういうことだと思いますか？
得たことか。本当に自分を振り返る時間とか、じっくり考える時間があつたからこそ、自分のことをちゃんと理解できたって言う点ですごい成長できたなって思う。
A: じゃやっぱり、就活するまでの生活と就活中の生活って全然違いました？
それは全然。サークル漬けの生活から。でも何かに一生懸命になっているっていう点では一緒。
A: 就活に生きていう自分の経験は、サークル？立ち上げたことっていうのはけっこう大きかったんじゃないですか？
そうだね、やっぱりサークルなんだけど、でも自分の人生全部で語っていったんじゃないかなっていう風な感じはあるんじゃないかな。ただ、それはけっこう自分の人生の中でも、1番ターニングポイントっていうか、今までは受動的、というか与えられたものをすごい一生懸命やるっていう感じだったけど、はじめて自分でつくというか、ていったかんじだったから、1個大きい点として主張し続けた。
A: そうですよ、それってけっこう食いついてもらえました？
そうだね、けっこう食いついてもらえるんだけど、もらえるようになる話し方をするまでにすごい時間かかった。
A: 話し方によっては、流されちゃうんですか？
社会人の人たちって、私たちよりも全然いろんな経験してるのよ。そのなかで、自信満々に適当なことを喋っても見抜かれるし、たいしたことをやってないと思われてしまうし。実際にたいしたことじゃないんだよね、やってること自体はそんなに。それを、自分の気持ちを乗せていえるようになるまで時間かかったけっこう。
B: 今のところで、その、例えば1つのサークルを立ち上げた経験があつたらそれを堂々見せるかで苦労したって行ってたんですけど、上手く見せる前はどのような話し方をして、上手く見せるようになった後どのような話し方をしてたんですか？
そうですね、最初は自分の主観的に話して最終的には客観的な話し方が出来たかなって。客観的な話し方かつ自分の思いを上手く乗せて話せたって点がすごい違ったなって思うんです。その主観的っていうのは、日常の雑務とかって自分の中で意外と大きいのしかかっているんですけど、そうじゃなくてもっと私が乗っている場所って違うところにあると思うと思うんですね。そういう無駄を省いていって、どこが自分の1番いいとこがでて、なおかつやったことをそのままのすごさで、大きさでもなく過小評価もされずに、ストレートに伝えられるんだらうっていうのを探しましたね。
A: ちょっと喋るって何喋ったんですか？
最初に、なんか質問されるような離し方をしようと思って。例えば、私が学生生活で1番がんばったことは、早稲田大学初のチアダンスチーム、MYNXを立ち上げて、一年間代表をつとめたことです。その中でも、本当に0からの立ち上げだったので、本当に色々たいへんなことはあつたんですけど、私が工夫したことは2点ありますと。1つは、仲間を集めるところと、2つめは観客を、仲間をまきこむってこと。2つの面からがんばりましたと。最終的には1年後の学園祭で、3000人ほどのお客さんを、私たちの団体だけで、38人の仲間とを集めることが出来て、熱狂させることが出来、なおかつ、全国大会に1年目で出場することができました。以上、私のがんばったことです。という感じで大枠を伝えるみたいなの。1分以上聞いてくれないからね。向こうの人。
A: 簡潔に、でも言いたいことはちゃんといいきる。
細かいところとか言い出すとさ、1分終わるからね、

後輩に送る言葉

A: はい、じゃあ、後輩に送る言葉としては何かありますか？就活ふりかえってとか。
そうだね、就活本とか、就活こうしたほうがいいよっていう先輩とか、いっぱいいると思うんだけど、最終的には自分の納得のいく就活のやり方を見つけるべきだと私は思って、で、人のやり方は所詮人のやり方なの。で、その自分の足り方を見つけるために、自分でいっぱい考えて、いっぱい足を動かして、本当に生きたい企業っていうのを探してほしいな。で、絶対に行きたい企業を見つけて、それにむけて、自分で堂ががんばるかって言うのを自分で探してほしい

なっているのが、私から伝えたいことですかね、シンプルなんですけど。

A:なるほど。やり方は自分で探せて感じですかね。

そうそう。

B:後輩におくることばとずれちゃうんですけど、ちなみに強みはどう言っていました？

あ、私の強みですか？その、人を巻き込むという点においては誰よりも力を発揮すると思いますって話をしていましたね。

アドバイス

A:アドバイスなんですけど、個人についての話は頂いたので、就活している側の企業に対して、こうしたらもっといい人材がとれるとか、そういうアドバイスってありますか？

けっこう、表面的に人材を見てる企業ってけっこうあるなって、正直思っていて。例えば、一般職。私の友達もすごいいい人材だなんて思う子が、けっこう印象採用とか落ちるんですよ、華やかなことか、って言う点で、たぶんこの子は言ったらめっちゃめっちゃ優秀ですごい働けるのって思うのに、そういう子が印象採用とかで落とされたりとかするのを見て、不毛な採用だ、みたいな、って思ったりするかな。集団とかで、一言二言しか喋らせてもらえないとか。

A:しっかり話を聞こうっていうのがアドバイスですね、まあ、悪い方向に言っちゃいますもんね。そういう人がまた新しい人を雇ってみたいな。

でも、わかんない。企業がそれなりに一生懸命考えて採用ってたててるじゃないですか。ある程度、印象って言うのは大きいのかなって思うから、まあ私が好きじゃなかったってだけなのかもしれないって思う。

A:実際は大事なかもしれないってことですね。

自己採点

A:就活を自己採点するとしたら、100点満点で何点ですか？

私は最終的に自分の思っていたところにいけたので、他にどこ落ちてもそのとこにいけたら100点だと思ってるから。最初にちゃんと自分が決めて、それに向かって自分が思った努力は全部してきたなって思ってる。社員さんに会いに行っただけで、自分が納得できるまで自己分析して、ていうのを全部クリアして上での結果だからって言うところでした。

もう一度出発点に立ったら

A:じゃあ、最後、もう一度就活の出発点に立つとしたらって質問があるんですけど、ま、今と同じですよ。

あがけ、みたいな。悩め、みたいな。

A:感じですよ、特にこうしたらよかったなあ、っていうのはないですね。

そうだね。

A:ありがとうございました。

10.6.2 得られた箇条書き項目

就職活動の開始時期関連の知見

上記の節名「就職活動の開始時期関連の知見」が、知見の大分類の名称を表している。また、以下の「就職活動は、準備も含め早めに始めるべきである」といった各小節が知見名を表し、その下の各記事番号でタグ付された項目が、各インタビュー記事から得られた箇条書き項目を示している。

中には同じ箇条書き項目が複数の知見に属していることや、箇条書き項目の内容の一部だけが知見に含まれている場合も見られる。これは研究代表者、研究実施代表者の臨席の下、箇条書き項目を提出した各メインインタビュアーの意見に則る形で各知見に所属させていったものである。

C1 就職活動は、準備も含め早めに始めるべきである

- 記事 2 就職活動は、早めに始めるべき
- 記事 5 就職活動はきちんと準備をして、実際にやってみたら「意外と大丈夫だ」と安心するくらいがいい
- 記事 12 就職活動は早く始めて早く終わらせるつもりだった
- 記事 16 就活はスタートダッシュが大切
- 記事 17 就職活動は準備したつもりでもあまり足りてないことが多い
- 記事 18 早く動き出すのが、内々定を取れた理由だ
- 記事 19 就職活動にはしっかりと時間をかけるべきだ。
- 記事 19 就職活動は後半になると時間がなくなってくる。
- 記事 19 もう一度就職活動をするなら3年生の10~11月頃から始める

C2 就職活動は、夏休みの前(4月、5月、6月)までには行動を起こしていた

- 記事 6 去年の5月末に学校の就職講座に出たが、その後は特に何もなかった
- 記事 18 インターンシップは6月ごろに応募した

C3 就職活動は、夏休みあたり(7月、8月、9月)から行動を起こしていた

- 記事 1 就職活動を意識し始めたのは夏休みくらいからだった
- 記事 8 インターンには、夏休み中に参加した
- 記事 8 9月から父のツテを用いて話を聞き始めた
- 記事 9 インターンは7月に選考を受けた
- 記事 3 リクナビは7月に、マイナビは10月に登録した
- 記事 22 夏に参加したセミナーは有益だった
- 記事 10 就職活動は3年の夏に、インターンを切っ掛けとして始めた
- 記事 12 就職活動は9月に本格的に始めた

C4 就職活動は、業界によっては12月以前に選考活動を始める業界や企業もあるため、12月の前までには(10月、11月、または12月以前まで)行動を起こしていた

- 記事 12 12月以前に選考活動を始める業界や企業もある
- 記事 7 就活を意識し始めたのは10月ごろであった。
- 記事 7 学校の就活セミナーに10月ごろに参加した。
- 記事 3 リクナビは7月に、マイナビは10月に登録した
- 記事 6 試験対策は10月に参考書を1冊やった
- 記事 6 自己分析は11月に始めた
- 記事 17 就活対策用のセミナーは10月くらいから大学で行われている
- 記事 2 就職活動が本格的に始まる前の11月に、業界説明会に参加した
- 記事 5 11月に合同説明会に2回参加した
- 記事 8 11月から勉強しはじめた
- 記事 21 OB訪問は11月頃に行い、社会人の知人に話を聞いていた。
- 記事 14 SPIの勉強は11月から始めた

C5 就職活動は、企業の多くの個別サイトがオープンする、12月の説明会開始時期から本格的に始まった

- 記事 1 就職活動は12月に本格的に始めた
- 記事 2 就職活動は、12月の学内説明会から本格的に始まった
- 記事 3 説明会は12月から参加した
- 記事 3 企業の個別サイトは12月にオープンし、すぐ登録した
- 記事 4 就職活動は、12月の学内説明会から本格的に始まった
- 記事 5 就職活動は12月頃から本格的に始めた
- 記事 6 就職活動は、12月から本格的に始まった
- 記事 8 12月半ば以降、説明会に行き始めた
- 記事 9 本格的に就職活動を始めたのは12月から
- 記事 10 企業の説明会は、12月から参加し始めた
- 記事 10 夏のインターンから12月の説明会の間、特に企業研究や就活はしていなかった
- 記事 11 本格的に就職活動を始めたのは12月1日から。
- 記事 13 就職活動は12月に本格的に始めた
- 記事 13 説明会に行った時期が12月から2月
- 記事 14 就職活動は12月に本格的に始めた
- 記事 14 12月半ばから企業ごとの説明会に参加し始めた
- 記事 14 12月の終わりに初めてグループディスカッションを受けた
- 記事 16 就活は12月から始まる
- 記事 17 就職活動は12月から本格化する
- 記事 18 本格的な就活は、12月から始まった
- 記事 19 初めての説明会は12月頃の合同説明会だった。
- 記事 22 就職活動は12月から本格的に始めた
- 記事 22 自己分析は12月から説明会と並行して行った
- 記事 23 就活は12月までやらなかった。
- 記事 23 12月の頭から説明会に行った。
- 記事 23 会社訪問は12月からした。

C6 就職活動は、1月から開始した

- 記事 21 就職活動は1月頃に本格的に始めた。
- 記事 20 企業の個別説明会が解禁される1月から説明会に行くようになった。

就職支援サイト関連の知見

C7 就職支援サイトに登録、利用した

- 記事 1 就職支援のサイトに登録した
- 記事 3 就活支援サイト（リクナビ、マイナビ、みんな就、日経就職ナビ）を利用した
- 記事 10 説明会のエントリーには就活情報サイトを利用した
- 記事 10 就活情報サイトは3つ利用した
- 記事 11 就職支援のサイトに登録した。
- 記事 12 ナビサイトに登録した
- 記事 14 就職支援サイトに登録した

C8 就活支援サイトに登録していないと説明会の参加やエントリーができない企業がある

- 記事 3 金融では就活支援サイトに登録しないとセミナーに行けない会社がよくある
- 記事 10 就活情報サイトからできないとエントリーできない企業があった

C9 就活情報サイトは企業の検索や説明会の情報の取得ができるため、役立った

- 記事 10 就活情報サイトは企業の検索にも利用した
- 記事 2 個別説明会の情報は就職支援サイトから得た

C10 学生同士の就職活動用交流サイトを利用した

- 記事 3 エントリーシートや面接の結果はみんな就で確認した
- 記事 3 就活支援サイト（リクナビ、マイナビ、みんな就、日経就職ナビ）を利用した

- 記事 11 就活 LINE という情報の共有方法があった。
記事 18 就活用の LINE があった

C11 学生の就活用交流サイトには、結果の非通知(サイレント)によって選考の不合格を伝えるものがある

- 記事 3 結果が不合格の場合は結果を通知しない、このことをサイレントと言う

C12 学生の就職活動用交流サイトは、必要の有無に関わらず他者の就職状況を知ってしまう可能性があるため、よく考えて利用するとよい

- 記事 6 学生の就活用交流サイトは不安になる要素だと思い意識して見なかった
記事 8 マイナスイメージの影響を受けないように、就活交流サイトなどはあまり見ないようにしていた
記事 9 学生同士の情報共有サイトは見なかった。
記事 11 知らない情報が入る場合があるため、SNS の利用はよく考えるべき。

就職活動への資格関連の知見

C13 就職活動でアピールするために、資格を取った

- 記事 6 秘書検定は実際には使えたが資格としては使えなかった
記事 7 自分の志望する業界・会社で働くために努力をしたというアピールにするために、資格(カラーコーディネーター)をとった。
記事 15 エントリーシート の話題のために資格を取っていた。(色彩検定 3 級)

C14 資格を取ったが、それは内定を得ることに必須というわけではなかった

- 記事 6 秘書検定は実際には使えたが資格としては使えなかった
記事 6 資格があつたらいいが、あるからといって最後までいけるわけでもない
記事 7 アピールのためにとった資格は必要なかったように感じた。

C15 秘書検定の内容が、面接の所作に役立った

- 記事 6 秘書検定は実際には使えたが資格としては使えなかった

C16 就職活動の学校に通って面接の練習をしている人がいた

- 記事 7 お金を払って就活対策の学校に行き、そこで面接の練習をしている人が身近にいた。

C17 語学の勉強はしておくに越したことはない

- 記事 6 TOEIC は取ったほうがいい
記事 7 アピールのためにとった資格よりも英検・TOEIC の方が注目された。
記事 11 TOEIC の点数が必須条件の企業もある。
記事 17 語学の資格は役に立つ

インターン関連の知見

C18 インターンに参加した

- 記事 1 インターンの選考を受けていた
記事 2 インターンに参加した
記事 8 インターンをした
記事 8 夏休みにインターンに行った
記事 9 インターンは 7 月に選考を受けた
記事 9 インターンでは食品業界を 2~3 社と、広告代理店を 1 社受けた。
記事 10 就職活動は 3 年の夏に、インターンを切っ掛けとして始めた
記事 10 インターンの期間は 5 日間だった
記事 12 インターンの選考を受けていた
記事 12 インターンシップに参加した
記事 17 夏のインターンには応募し落選した
記事 17 秋のインターンには行った

- 記事 18 インターンシップは 6 月ごろに応募した
記事 19 IT 業界でインターンシップをした。

C19 インターンには参加しなかった

- 記事 4 インターンには行っていない
記事 6 インターンに参加しなかった
記事 7 インターンには行かなかった。
記事 5 インターンには参加しなかった
記事 11 夏期インターンシップには参加していない。
記事 20 残りの大学生活を楽しむためにも、インターンには参加しなかった。

C20 インターンシップの情報は、就活支援サイトから見つけた

- 記事 1 インターンシップの情報は就職活動の支援サイトから見つけた

C21 インターンは、強い熱意を持って受けた企業ではなかったが、選考を受けていた

- 記事 2 インターンは特に興味のある分野の企業ではなかった
記事 9 インターンは周りが出すから出してみるか、というぐらいのスタンス

C22 インターンには、特に行きたい業種があるならば参加しておくとい

- 記事 1 インターンを受けて、楽に内定の得られそうなところに行き、1つ内定を得てから本当に志望する会社を受けて行く
記事 3 インターンはやってみるべきである
記事 6 興味のある業種は、インターンに出た方がいい
記事 7 インターンは自分の興味のあるところが実施していなければいなくていいと思う。
記事 16 インターンは行くべき
記事 17 インターンが就職活動における転機となった
記事 18 周囲と同じようにインターンを行う等、早い時期から動き始めるのが正解ではない

C23 インターンでは、実際の現場を知ることができるため、その後の就職活動の役に立つ

- 記事 1 インターンシップでは、同じ研究分野でも学校の勉強と実際のビジネスとの違いが分かった
記事 6 インターンは就職活動の役に立つ
記事 8 インターンは経験としてすごく良かった
記事 10 インターンでは自分を客観的に知ることができ、大きな収穫だった
記事 10 インターンで就活へのモチベーションが上がった
記事 10 インターンでは企業の人のお話を聞く機会がある
記事 10 3社合同でやるインターンに参加したので、ほかの業界についても知ることができた

C24 インターンでは、就職活動への意識の高い周囲の学生からの刺激を受けるため、就職活動に役立った

- 記事 17 夏・秋のインターンに行く人は意識が高い人が多い。

C25 インターンへの参加が、選考過程に含まれている企業があった

- 記事 1 インターンシップの内容は、その後の採用活動に繋がっている
記事 14 選考過程でインターンシップに行かなければならない企業があった

C26 インターンに参加した企業から、内定が得られることがある

- 記事 1 インターンシップの内容は、その後の採用活動に繋がっている
記事 1 インターンシップでお世話になった所から内定が得られた

C27 インターンの経験は、応募自体が就職活動の練習として役立つ

- 記事 7 インターンを受けるための面接が、就活の面接の練習になると考えた。
記事 18 インターンの応募が、ES に役立った

セミナー・講習会・キャリアセンター関連の知見

C28 就活セミナーに参加した

- 記事 1 オープンセミナーでスイッチが入った、いよいよ始まったという感じになった
- 記事 4 企業のセミナーの座談会で多くの質問をした
- 記事 3 セミナーは手当たり次第に行った
- 記事 3 参加したセミナーが就職活動における転機となった
- 記事 12 自分に必要な情報を得られるイベント（就活セミナー）を探して参加した
- 記事 14 就活セミナーに行った
- 記事 17 自己分析には本やセミナーを利用することが一般的である
- 記事 18 無料で行ける ES の書き方教室に行った
- 記事 18 人材会社のセミナーに行った
- 記事 19 会社主催のセミナーに参加した。
- 記事 22 セミナーに参加した

C29 就活セミナーには参加しなかった

- 記事 7 業界研究セミナーなどには行かなかった。
- 記事 10 大学が主催する就活セミナーには参加せず、合同説明会のみ参加した

C30 学校の就職講座に参加した

- 記事 6 去年の5月末に学校の就職講座に出たが、その後は特に何もしなかった
- 記事 6 学校の面接体験セミナーに出た
- 記事 7 学校の就活セミナーに10月ごろに参加した。

C31 就活セミナーは、就職活動の流れを知ることに関わった

- 記事 3 模擬的な業務体験プログラムだったセミナーは業務理解の上で役に立った
- 記事 3 説明会・セミナーでは当該企業の情報だけでなく業界全体の情報も得られる
- 記事 3 セミナーでは内定者の情報が自由に閲覧でき、役に立った
- 記事 3 参加したセミナーが就職活動における転機となった
- 記事 4 企業のセミナーの座談会で多くの質問をした
- 記事 7 就活セミナーのガイドブックで就活の大体の流れを知った。
- 記事 19 セミナーや社員交流会がきっかけで業界・業種を決めた。
- 記事 18 人材会社のセミナーで、自分が実際に働くイメージがついた
- 記事 18 人材会社のセミナーに行ったことが、転機となった
- 記事 18 人材会社のセミナーに行って興味を持った業界は、就活中ずっと志望の範囲に合った

C32 就活セミナーは ES や自己分析、面接の所作といった個々の苦手分野の克服に関わった

- 記事 16 集団面接のセミナーは役に立つ
- 記事 16 GD のセミナーは役に立つ
- 記事 17 仕事の疑似体験ができるセミナーがある。
- 記事 17 自己分析には本やセミナーを利用することが一般的である
- 記事 17 疑似体験のセミナーではコミュニケーション能力を向上させることができる
- 記事 22 夏に参加したセミナーは有益だった
- 記事 22 エントリーシートセミナーに行った
- 記事 22 エントリーシートのセミナーは有益である

C33 学校のキャリアセンターを利用した

- 記事 7 キャリアセンターの資料を活用した。
- 記事 11 キャリアセンターの名簿を利用して OB 訪問をした。
- 記事 17 面接対策に大学のキャリアセンターを利用した
- 記事 19 キャリアセンターは12月から4月にかけて3回利用した。

C34 学校のキャリアセンターを利用しなかった

- 記事 8 大学に来るのは面倒だし、混んでいると聞いたのでキャリアセンターには行かなかった

- 記事 18 OB 訪問に関して、キャリアセンターの名簿を使った電話でのアPOINTは取らなかった
記事 20 キャリアセンターは利用していない。

C35 キャリアセンターでは、OB 訪問に関するアドバイスがもらえ、役立った

- 記事 11 キャリアセンターの名簿を利用して OB 訪問をした。
記事 19 キャリアセンターでは OB 訪問に関するアドバイスがもらえた。
記事 19 キャリアセンターは就職活動の序盤に大きく役立った。

説明会関連の知見

C36 説明会は、様々な企業を知るために、既知、未知を問わず多めに参加するとよい

- 記事 1 12月の学内企業説明会は全部の日程に参加して、色々な会社の説明を聞いた
記事 1 企業セミナーでスイッチが入った、いよいよ始まったという感じになった
記事 2 説明会では自身の興味のある分野以外の企業も見た
記事 2 合同説明会で企業に訪問し自身の考え方が変わった
記事 5 第一希望以外の業界もみていた
記事 3 説明会は合同説明会、会社個別説明会合わせて 50 回行った
記事 4 12月に学内説明会に参加して、様々な業界の説明を見た
記事 7 合同説明会や企業説明会に行くなど、もっといろんなことをやった方がよかったというのが反省点である。
記事 9 予定が空いている時は説明会に行った
記事 10 内定者に、一番興味がある業界は個別の説明会に行くだろうから、合同説明会の段階では様々な業種を回ることで効率よくいろいろな業界を知ることができるというお話を聞いた
記事 10 合同説明会では 20 社見たが、もっと見ておけばよかった
記事 11 興味に関わらず、幅広い業界の説明会に積極的に参加した。
記事 11 何がきっかけで何を得られるか分からないため、説明会には参加した方がよい。
記事 12 名前を知らない企業の説明会に行った
記事 14 説明会は、好き嫌いに関わらず参加した
記事 17 説明会は幅広く行った
記事 18 合同説明会は、1 回に 6~7 社回った
記事 18 合同説明会は、なるべくいろいろな業界を見るようにした
記事 18 合同説明会で、一気にいろいろな業界を見た
記事 19 業界・業種に囚われずにいろいろな会社の話を聞くことを意識した。
記事 21 就職活動を振り返ると、説明会にはもう少し行きたかったと思う。
記事 22 合同説明会は自分の適性や見方が変わる可能性があるため、興味がないところも回った
記事 23 説明会は全部のジャンルに行った。

C37 学校が主催する就職説明会には一度も行かなかった

- 記事 18 学校主催の就職説明会は 1 度も行かなかった

C38 説明会には、あまり気を張らずに臨んでいた

- 記事 3 説明会は何も考えずに行ってみて、その場で感じた疑問は必ず質問するようにした
記事 3 説明会に参加するにあたり事前準備や積極的に質問をしようという意識はなかった
記事 6 説明会は気楽に受けた
記事 7 説明会に対する準備はしていなかった
記事 20 説明会の時点では特に気張ることも無く気軽に参加していた。

C39 説明会では、当該の企業の雰囲気、社員や内定者同士のやり取り、力量などに注目していた

- 記事 2 説明会では、内定者同士の中が良さそうかどうか、雰囲気を注視していた
記事 4 説明会では、社員の印象で自身の業種への向き不向きが分かった
記事 4 企業セミナーでは、男性社員の女性社員への接し方に注目していた
記事 5 説明会では社員同士のやりとりや雰囲気をみていた
記事 6 説明会では内定者の雰囲気を見ていた
記事 7 会社の説明会の印象で、志望度が下がり切ったところがあった。
記事 11 説明会では内定者の雰囲気を見るようにしていた。
記事 14 説明会は、企業の雰囲気を知るのに役立つ
記事 20 社員を見て企業を選んでいた。
記事 20 企業の個別説明会ではプレゼン内容より人（プレゼンの仕方や話し方など）を見ていた。

C40 説明会では、来ている学生の雰囲気注目していた

記事 11 説明会では来ている学生の雰囲気を見るようにしていた。

C41 説明会では、企業の差別化を図るために、企業の事業内容におけるアピールポイントや行動方針、求める人材像などに注目していた

記事 2 説明会では、企業の人の行動の指針について注力していた
記事 10 同じ業界でも業務内容は全く違う事があるので、説明会では事業内容に注意して聞いていた
記事 10 合同説明会では、事業内容、企業の目指すもの、求める人材像の話がよく出てきた
記事 18 個別説明会は、その企業が押しているアピールポイントを探すことを心がけた
記事 18 会社説明会の最初か最後にいう、求める人材像をチェックした

C42 説明会では、志望する企業や、興味のありそうな企業の個別説明会には行くべきである

記事 2 志望する企業の説明会には必ず行った
記事 3 興味のある会社は会社個別の説明会に参加するべきである
記事 12 実際に選考を受けた企業は、全て個別で説明会に行った企業だった
記事 17 選考受けようと思っている企業の説明会には必ず行った
記事 18 合同説明会で、興味を持った業界を、個別の説明会で回った

C43 説明会によっては参加のための予約がすぐ埋まってしまうことがあるため、そのような場合には予約開始前に準備をしておく必要がある

記事 3 説明会の予約はメールサーバーを常に開いた状態にすることですぐ予約できるようにした
記事 5 携帯やパソコンのユーザー辞書に社名とパスワードを登録しておく、説明会が満席になってしまう前に申し込むための対策になる
記事 8 説明会の予約開始時にはもう遅いので、予約開始時刻にはパソコンの前で待機していた

C44 説明会では、予約しづらい業種の企業は合同説明会で、予約しやすい業種の企業は個別説明会に参加した

記事 2 予約しづらい業種の企業は合同説明会で、予約しやすい業種の企業は個別説明会に参加した

C45 説明会では、参加の予約の段階でも、ESを提出するような選考を受けることがある

記事 14 説明会のエントリーにもESのような記入欄があり、それによって選考される
記事 14 説明会に参加するための選考では、学歴が考慮されることがある

C46 説明会では、自身の疑問の解消だけでなく、自己アピールや面接の時の逆質問の練習にもなるため、なるべく質問をするように心掛けるとよい

記事 3 説明会は何も考えずに行ってみて、その場で感じた疑問は必ず質問するようにした
記事 8 なるべく説明会では質問をするようにしていた
記事 8 説明会での質問は逆質問の練習になる
記事 10 もう少し人事の人に色々質問しておけばよかったと思う
記事 14 説明会では、極力質問をするようにした
記事 16 説明会において、積極的に質問することは大切
記事 18 個別の説明会では、質問しやすい時は積極的に話すようにした
記事 18 社員質問会などでも、気を抜かず自分の言いたい事や聞きたいことを言うのが大切だ
記事 22 個別説明会では逆質問の内容を考えた

C47 説明会では、人事の人が使っていた自分が面接のときに使えそうなフレーズをメモしていた

記事 2 説明会では、人事の人が使っていた自分が面接のときに使えそうなフレーズをメモしていた

C48 説明会は、業務理解や業種選びの上で役立った

- 記事 3 セミナー (説明会) は業務理解の上で役に立った
- 記事 3 説明会・セミナーでは当該企業の情報だけでなく業界全体の情報も得られる
- 記事 4 説明会では、社員の印象で自身の業種への向き不向きが分かった
- 記事 6 説明会などに行って実情を知り徐々に絞った
- 記事 6 説明会を気楽に受けるというやり方でいろいろな業界に対する知識が増えた
- 記事 9 説明会では会社の雰囲気を感じることができる
- 記事 10 12月に、学校の合同説明会で、第1志望の業種を決めた
- 記事 10 特定の企業の説明を聞いて、教育業界に興味を持った
- 記事 10 合同説明会に参加した結果、いろいろな業界について知ることはできたと思う
- 記事 11 志望業界は、学内説明会に行きながらだんだんと決めていった。
- 記事 14 説明会は、企業の雰囲気を知るのに役立つ
- 記事 16 説明会は役に立った
- 記事 16 説明会に参加することでESを書きやすくなった
- 記事 16 個別説明会に行くと、自分に向いている業種の適性がわかる
- 記事 16 説明会で行きたい企業が決まった
- 記事 21 学内説明会だけでもいろいろな業種・職種があることを知れたと思う。
- 記事 22 個別説明会では自己分析と企業の説明のマッチングに注意して話を聞いた
- 記事 23 説明会で運命の企業に出会った。
- 記事 23 社会人の方で適性を教えてくれる人がいた。

C49 説明会は、企業のHP以上の情報がなかったり、表向きの話ばかりで、あまり就職活動の助けにはならなかった

- 記事 1 学内企業説明会は、就職活動の助けになったかといえば、微妙だった
- 記事 13 説明会の内容はホームページの内容そのままのものが多い
- 記事 13 説明会の内容は似たり寄ったり
- 記事 14 説明会では、企業は表向きの事しか話さない傾向にある
- 記事 23 説明会では、企業は自社の良いところばかり言う。

C50 説明会では、1回ないし複数回参加することで選考が有利に働いたり、参加自体が選考の一部になっていることがあり、中には参加の当日にESを配布し、書かせる企業も存在した

- 記事 7 説明会が選考になっているようなパターンが多かった。
- 記事 7 説明会の場で自己紹介シートを書くように言われたので、下調べはしておくにこしたことはない。
- 記事 7 説明会の場でシートを書かされるということが半分くらいはあった。
- 記事 7 ESの形式はすべて、説明会に行った日にシートをもらえるというものだった。
- 記事 7 説明会でもらうESの中には、当日書かせるものもあった。
- 記事 8 選考に必須の説明会には参加したが、行かなくてもいいものは行かなかった
- 記事 9 選考に有利になるので、複数回説明会に参加した企業もある。
- 記事 11 回数を数えられるため、金融業界の説明会には参加した方がよい。
- 記事 16 セミナーの回数が選考に関わる

C51 説明会で配られたアンケートの自由記述欄は白紙では出さず、自己アピールも兼ねて用紙の多くの分量まで書いた

- 記事 7 説明会で書くアンケートの自由欄には、積極性を見せる意味でも、批判もオブラートに包んで書いたりした。
- 記事 7 説明会に行くとき社員の態度などについて尋ねるアンケートがあり、その中の自由欄に自己アピールを書く人もいた。
- 記事 7 説明会で書くアンケート用紙の中で自己PRを書く欄もあったので、準備をしておいた方がいい。
- 記事 7 説明会で書くアンケートの自由欄には、その説明会の場で感じたことを考えて書いた。

C52 説明会後に、就職活動とは異なる目的で声をかけられることがある

- 記事 7 説明会では出会い目的で声をかけてくる人もいた。
- 記事 20 説明会後に、就職活動とは異なる目的で声をかけられることがある

C53 個別説明会 (企業説明会) に参加した

- 記事 2 個別の説明会には10社ほど行った
- 記事 2 企業の説明会には個別説明会と全体説明会があった
- 記事 3 会社個別の説明会は20社行った
- 記事 5 学内説明会、合同説明会、企業の説明会に参加した
- 記事 12 3社の個別説明会に参加した

- 記事 14 12 月半ばから企業ごとの説明会に参加し始めた
- 記事 16 個別説明会に参加した
- 記事 17 志望業界を中心に企業説明会に行った
- 記事 18 個別の企業説明会は、1 日に 2~3 社回った
- 記事 20 企業の個別説明会が解禁される 1 月から説明会に行くようになった。
- 記事 22 個別説明会に行った

C54 説明会には、特に個別説明会の場合、座談会が用意されている場合があり、多くの質問をすることができる

- 記事 3 志望度が高い会社では社員と話せる座談会形式のセミナーがあったので、OBOG 訪問をせずとも後悔はなかった
- 記事 7 説明会には、座談会形式のものがあった
- 記事 12 若手社員との座談会に参加した
- 記事 12 説明会で社員から話を聞く機会があった
- 記事 12 自分の考え方に合う回答を得た企業の志望度が上がった
- 記事 12 質問に対する回答は、企業を選ぶうえで非常に役立った
- 記事 14 質問会を設けている説明会もあった
- 記事 14 社員との少人数制座談会を設けている説明会もあった
- 記事 14 社員との座談会では、不安が解消された
- 記事 22 個別説明会では座談会の時間に質問を多くした

C55 合同説明会・学内合同説明会に参加した

- 記事 1 12 月の学内企業説明会は全部の日程に参加して、色々な会社の説明を聞いた
- 記事 1 合同説明会に参加した
- 記事 2 12 月の合同説明会には、ほぼすべて（5 日×5 社、計 25 社）参加した
- 記事 2 企業の説明会には個別説明会と全体説明会があった
- 記事 2 就職活動が本格的に始まる前の 11 月に、業界説明会に参加した
- 記事 3 説明会は合同説明会、会社個別説明会合わせて 50 回行った
- 記事 4 12 月に合同説明会に参加して、様々な業界の説明を見た
- 記事 5 学内説明会、合同説明会、企業の説明会に参加した
- 記事 10 大学が主催する就活セミナーには参加せず、合同説明会のみ参加した
- 記事 10 内定者に、一番興味がある業界は個別の説明会に行くだろうから、合同説明会の段階では様々な業種を回ること効率よくいろいろな業界を知ることができるというお話を聞いた
- 記事 12 学内開催含む合同説明会には 4、5 回参加した
- 記事 14 12 月の第一日曜日に学内企業説明会に参加した
- 記事 16 合同説明会に参加した
- 記事 18 就職説明会は、就職支援業界が主催しているものに行った
- 記事 18 合同説明会は、1 回に 6~7 社回った
- 記事 19 初めての説明会は 12 月頃の合同説明会だった。
- 記事 22 合同説明会に行った
- 記事 22 合同説明会は面接に役立った

C56 合同説明会では、固定観念に縛られずに企業の説明を受けてみて、本当に興味がないかどうか、本当に自身に不向きな企業であるか自身の目と足で確認すべきである

- 記事 3 合同説明会で当該企業に対する興味のあるなしを確認する
- 記事 10 合同説明会では、全く興味のない業界をなるべく見るようにしていた
- 記事 10 内定者に、一番興味がある業界は個別の説明会に行くだろうから、合同説明会の段階では様々な業種を回ること効率よくいろいろな業界を知ることができるというお話を聞いた
- 記事 14 説明会は、好き嫌いに関わらず参加した
- 記事 14 説明会は、自分の業種の向き不向きを知るのに役立つ
- 記事 16 興味のない業種でも説明会に行ってみることは大切
- 記事 20 説明会に行って直接見て企業を判断することが大事である。
- 記事 22 合同説明会では自分の適性や見方が変わる可能性があるため、興味がないところも回った

C57 学内説明会は、学校まで来ていることから当該の学校の生徒を採用する意思があると感じられたため、参画していた企業に魅力を感じた

- 記事 4 学内セミナーに来てくれた企業に興味を持った
- 記事 4 自身の学校まで来て説明会をしてくれる企業は、採用の意志があると感じた

企業選び、入社への決め手関連の知見

C58 企業選びの要件として、入社する企業で自分のやりたいことや将来のキャリアなど、仕事の内容を重視した

- 記事 1 自分のやりたいことをやれる企業が第一条件だった
- 記事 1 自分のやりたいことがあるに越したことはない
- 記事 2 志望する企業を選択する際には、自身が何をしたいのかを考えるべき
- 記事 5 内定先を決める際にはよりスキルが身につくほうの会社を選択した
- 記事 5 企業に自分を合わせるということをしなかった
- 記事 7 志望する会社を決めるにあたってもっと重視したのは、その会社に入ってやりたいことがあるかどうかだった。
- 記事 7 企業選びでは、仕事内容が重要である
- 記事 8 企業選びは自分のやりたいことが出来るかどうかを重視していた
- 記事 11 内定を辞退した理由は、成長していくイメージが持てなかったから。
- 記事 12 入社企業の決断の決め手は、できる仕事の範囲が広がったこと
- 記事 13 企業選びの軸はじぶんのやりたいことが出来るかという点であった
- 記事 13 何がやりたいかは大切
- 記事 13 就職活動を通じて、自分の起業プランや将来のプランといったキャリアプランを考えた
- 記事 18 内々定における決断は、仕事の対象範囲が異なるため、迷わなかった
- 記事 19 仕事のやりがい重視した。
- 記事 20 企業選びの軸は「自分のやりたいことができること」「自分に大きな裁量を任されること」「自分の活動範囲が大きいこと」だった。
- 記事 20 業界研究をするより、自身のやりたいことやその理由を考える方が効率的であると考えていた。
- 記事 21 応募する企業は、つくっているものが好きだという基準で選んだ。
- 記事 21 進路先は業務内容と待遇のどちらをとるかで悩んだ部分もあったが、最終的にはやりたい仕事を優先した。

C59 企業選びの要件として、自身の働く姿を想像して、本当にその企業でやっていけるかどうかという現実的な側面を重視した

- 記事 2 志望する企業を選択する際には、本当にその企業で自身がやっていけるかを考えるべき
- 記事 4 自身の働く姿が想像できる企業では、内定を得ることに成功した
- 記事 4 内定を得た後は、企業に対する目がより現実的な内容に向いた
- 記事 7 就職活動は、実際に働いて楽しいと思えて初めて成功である
- 記事 14 入社後の自分の姿を具体的にイメージできることが大切だ
- 記事 16 業界・企業研究は働いている自分の姿が想像できるまでやる
- 記事 16 憧れだけで行きたい企業を決めてはいけない
- 記事 21 内定先で自分の力を活かすイメージが見えている。
- 記事 22 入社する会社は自分の将来働いているビジョンを想像して決めた

C60 企業選びの要件として、当該の企業で働いている社員の雰囲気、人間性や社会性で選んでいる傾向が合った

- 記事 1 就職先を決定した決め手は社員が楽しいと言っていたこと
- 記事 4 人で企業を選んでいった傾向があった
- 記事 5 企業を選ぶ上では仕事内容と社員の人柄を重視していた
- 記事 3 就職活動中出会った人の中で印象に残ったのは第一志望の会社のひとである
- 記事 7 最終的に働く会社を選ぶにあたっては、給料や仕事内容だけでなく人もとても大事に思っていた。
- 記事 7 就職先を選ぶにあたって、人間性や社会性をもっとも重要視した。
- 記事 7 就活はそこで働いて楽しいと思えてこそ成功だと思う。
- 記事 7 選考を経るごとにその会社のいろんな人と話して会社の内面を知ることができるようになるので、その点でも会社を選ぶことが出来ると思う。
- 記事 7 志望した会社の人事に人間的に魅力的な人がいて、余計にその会社の志望度が上がった。
- 記事 8 社員と話をして、自分と合っていると感じたことがあった
- 記事 9 第一志望であった B 社の懇談会では、この人と一緒に仕事したいと思う社員さんがいた。
- 記事 9 第一志望の会社は社員の雰囲気が非常に良かったことが印象的だった
- 記事 10 就活が進めば、企業の雰囲気や人事の話し方などで良し悪しを判断する基準ができていくと思う
- 記事 12 入社企業を決めるにあたって、「人」は、決め手にはならないが重要な要素である
- 記事 15 企業選びは、雰囲気を重視していた。
- 記事 18 最後に内定を決めた会社の面接官の印象が良かった
- 記事 19 就職活動の後半では会った社員の印象を重視した。
- 記事 19 就職先を決めたきっかけは人と人とのやりとりであった。
- 記事 20 社員を見て企業を選んでいった。
- 記事 22 社員の話が転機となった
- 記事 23 人間性が育つかを重視した。

- 記事 23 同じグループの社員は似ている。
記事 23 クライアントによってカンパニーで働く人の人間性が違う。
記事 23 自分に影響を与える人が多いという視点で会社を選んだ。

C61 企業選びでは、当該の企業の業界での実力や安定感、ブランドを考慮した

- 記事 8 会社の中で幅広い事業をしていることを重視していた
記事 9 会社選びの軸は最初は知名度
記事 11 就職先に選んだ決め手は、業界で 1 位という結果を残していること。
記事 13 内々定における決断ではブランドを重視していた
記事 15 規模の大きい企業を選んでいった。
記事 15 広い基盤を持っている企業を選んでいった。
記事 16 企業選びの際、会社の安定感に注目していた
記事 17 内々定が出た企業の中で、行く企業の決め手となったのは安定性と知名度である
記事 18 興味を持った業界の中で、有力な業界にエントリーした
記事 19 自分が知っていた企業かどうかは会社選びに少し影響した。
記事 23 会社訪問は大手の思いつくようなところに行った。

C62 企業選びでは、当該の企業の周囲からの評判や、ブラック企業かどうかといった風評などを考慮した

- 記事 11 内定を辞退した理由は、ブラック企業という噂があったから。
記事 21 本当にその企業が安全なのか自分で確かめていた。

C63 企業選びでは、当該の企業の周囲からの評判はあまり気にしなかった

- 記事 4 周囲の評判で企業を選びたくなかった
記事 19 人気企業ランキングは参考にしなかった。

C64 企業選びでは、就職活動の最初は数字で計ることができる部分を重視した

- 記事 19 就職活動の最初は数字で計ることができる部分を重視した。

C65 企業選びでは、大手以外にも良い会社はたくさんあるため、企業の大きさに関わらず選考、入社を考えるべきである

- 記事 1 大手以外にも良い会社はたくさんある
記事 6 企業は有名などころである必要性はない
記事 9 行きたい業界は大小問わず選考を受けるべき

C66 採用活動の在り方を見ることで、企業の内面をみることができる

- 記事 7 採用活動の在り方を見ることで、企業の内面をみることができる

C67 採用活動の在り方を見ることで自社に好意を持って入社を希望させる努力をしている企業に魅力を感じた

- 記事 7 その会社を好きになり入りたいと思わせるような努力をしている会社は、魅力的に感じた。

C68 企業選びでは、給料が重要な要因である

- 記事 7 企業選びでは、給料が重要である
記事 8 給料や転勤、休みなど現実的な目線もあった
記事 12 働くのに一番大事なモチベーションはお金だった
記事 22 入社する会社は給料を考慮した

C69 企業選びでは、休暇の制度を考慮した

- 記事 8 給料や転勤、休みなど現実的な目線もあった

C70 企業選びでは、育休や産休の制度を考慮した

- 記事 4 育休や産休の制度が気になった

C71 企業選びでは、残業制度が気になった

記事 4 残業制度が気になった

C72 企業選びでは、勤務地を重要視していた

記事 4 企業選びでは、勤務地を重要視していた

記事 12 企業の選択において勤務地を重要視していた

C73 企業選びでは、転勤制度を重要視していた

記事 8 給料や転勤、休みなど現実的な目線もあった

記事 12 入社企業の決断の決め手は、転勤が無かったこと

記事 14 企業選びの段階で、転勤の有無を意識した

記事 22 入社する会社は転勤を考慮した

C74 企業選びでは、ジョブローテーションや部署移動を重視していた

記事 8 企業選びではジョブローテーションや部署移動の頻度を重視していた

C75 企業選びでは、ワークライフバランスといった、福利厚生はを考慮した

記事 14 入社するところは、ワークライフバランスなど現実的な視点から考えて決めた

C76 企業の福利厚生は、企業の選考基準としては重要でなかった

記事 1 企業の福利厚生は最後まで考えていなかった

記事 5 企業を選ぶ上で福利厚生は全く気にしなかった

記事 10 教育業界は福利厚生が整っており、ブラック企業は少ない

記事 10 なので、離職率などは気にせず事業内容で選んで出した

記事 12 福利厚生は全く重視していなかった

C77 入社する企業への決定要因の1つには、企業の仕事内容や待遇を、自分が納得できるかどうかという点がある

記事 1 自分で会社の仕事内容に納得したことが決め手となった

記事 12 企業の選択において待遇を最重要視していた

記事 12 入社企業の決断の決め手は、待遇が良かったこと

記事 17 心からこの会社で働きたいと思う企業を選ぶべきである

記事 20 企業選びの軸は「自分のやりたいことができること」「自分に大きな裁量を任されること」「自分の活動範囲が大きいこと」だった。

記事 21 進路先は業務内容と待遇のどちらをとるかで悩んだ部分もあったが、最終的にはやりたい仕事を優先した。

C78 入社する企業への決定要因の1つには、男女の差など、職場環境に好感を持てるかどうかという点がある

記事 1 就職先を決定した会社の職場環境に好感を持った

記事 11 就職先に選んだ決め手は、男女の差がないところ。

C79 入社する企業への決定要因の1つは、自身を正當に評価してくれる、受け入れてくれそうだと感じた点にある

記事 11 就職先に選んだ決め手は、ちゃんと評価してくれそうなどところ。

記事 12 自分を受け入れてくれる企業を探していた

記事 20 自分を気に入ってくれて良い対応してくれた会社は印象に残った。

記事 20 自分を気に入ってくれて良い対応してくれた会社に対し、入社したいという気持ちが芽生えた。

記事 20 面接官と同じ土俵でしっかりと話すことができ、自分を評価してくれた会社に入社する決断をした。

記事 23 等身大で勤められる会社がある。

C80 企業選びに際しては、内定を得られた企業や入社を決めた企業とは自身の性格や強み、目標、価値観と、企業の求める人材像との折り合いが上手くでき

ていたため、自身と企業の擦り合わせ、マッチングは重要な観点となる

- 記事 1 自分のやりたいことと、志望した会社のやっていること、そして会社の欲している人材が一致していると思った
- 記事 1 自分の生活と社風が合っていると人事に言われた
- 記事 2 内々定を得た企業は、自身の価値観や考え方が似ていた
- 記事 3 自分と似ている人に出会えたことが第一志望の決意につながった
- 記事 3 会社の求める人材と自分の強みがマッチしている会社は選考が進んだ
- 記事 4 内定を得られた企業では、企業と自身の雰囲気合っていると感じた
- 記事 4 自身の強みと、企業の求める人材像が一致している場合は、内定を得ることに成功した
- 記事 5 内定先は自分が所属するサークルの人たちと似た雰囲気を感じ親近感を覚えた
- 記事 9 金融業界は自身の緻密な性格があっていると思えた
- 記事 10 自分の人物像について、人事側と認識の乖離があるとは思わなかった
- 記事 13 自分の方向性と企業の方向性の摺りあわせが重要
- 記事 14 内定をもらった企業は、自分の適性に合っていると感じた
- 記事 16 企業と自分のマッチングを大切にしたい
- 記事 16 内定をもらった企業と自分がマッチしていると感じた
- 記事 18 自分と社員の価値基準が似ているか重視した
- 記事 19 会社がどういう人材を求めているかというマッチングで結果が決まることがあると感じた。
- 記事 19 会社の目指す方向と自分とのマッチングが内々定を獲得した理由だと思う。
- 記事 19 会社と自分の価値基準が一致していた。
- 記事 22 個別説明会では自己分析と企業の説明のマッチングに注意して話を聞いた
- 記事 22 自分に合った会社を選べたから内定が取れた
- 記事 23 面接で落ちたのは、会社の求める人材と自分の人物像が一致しなかったからだ。
- 記事 23 面接で落ちたのは、社員と合わなかったからだ。
- 記事 23 企業を絞る際は自分の志向とあわせるのが大事。

志望する業種、業界関連の知見

C81 志望する業種や企業は、就職活動の始め、それほど決まっていなかった

- 記事 3 就職活動をするにあたり業種はあまり絞っていなかった
- 記事 11 12月の時点では志望業界は決まっていなかった。
- 記事 16 始めから行きたい企業が決まっていたわけではなかった
- 記事 6 始めは業界を絞らなかつた
- 記事 10 就活の開始時点では、就職したい業種は決めていなかった
- 記事 12 就職活動を始めたころ、希望業種は特に決まっていなかった
- 記事 18 最初はやりたいことが無かった

C82 志望する業種や企業は、初めからの固定観念では決めるべきではなく、元々興味のなかった業種の企業が第一志望となることもあるため、初めから絞るべきではない

- 記事 1 割と志望する業界を早めに絞ってしまっていた
- 記事 1 支援サイトに第一条件に関連するキーワードを入れてヒットした企業、興味のある会社には手当たり次第にエントリーした
- 記事 3 エントリーをもっと出してもよかった
- 記事 4 元々興味のなかった企業が第一志望になった
- 記事 6 始めは業界を絞らなかつた
- 記事 6 始めは業種を絞らない方がいい
- 記事 7 もっと幅広い視点を持って就活に臨むべきだった。
- 記事 5 就職活動は社会勉強としてもう少しいろんな業界を見ても良いと思った
- 記事 8 はじめは興味がない企業にもエントリーしていた
- 記事 8 業界を絞らず、間口が広がったことが内々定につながったと思う
- 記事 8 選択肢は多い方が絶対がいいので、広い視野で物事を見ることをおすすめする
- 記事 9 幅広く業界を見ていた
- 記事 9 はじめから固定観念を持つべきではない
- 記事 10 もう少しエントリーする業界を増やせばよかったと思う
- 記事 10 もう1度出発点に戻ったら、業界をより多く見るが、面接やESの手法はいまと変わらないと思う
- 記事 11 志望業界は絞らなかつた。
- 記事 11 興味に関わらず、幅広い業界の説明会に積極的に参加した。
- 記事 13 幅広い業界を見ていた
- 記事 12 就活を進めていくうちに志望業界が変わった
- 記事 14 業界は幅広く見るべきだ

- 記事 17 説明会は幅広く行った
- 記事 17 就活のスタートに立っただけでも多くの企業・業界を見ておきたかった
- 記事 18 第1志望業界や順位づけをして業界を絞りすぎるのは、危険である
- 記事 19 業界・業種に囚われずにいろいろな会社の話を聞くことを意識した。
- 記事 19 受けた業界には偏りがあったと思う。
- 記事 19 興味が無い業界を1社くらいは受けると社会勉強になる。
- 記事 19 もう一度就職活動をするなら全く受けていなかった業界・業種も1社ずつくらいは受ける。
- 記事 21 就職活動を振り返ると、最初から業界を絞りすぎたことがもったいなかったと思う。
- 記事 23 希望する業界は説明会では絞れなかった。
- 記事 23 企業は少しずつ絞っていった。

C83 志望する業種や企業は、集中的に就職活動を行うために、徐々に絞っていくとよい

- 記事 5 自分の興味が無い業界をみてもその会社には入らないだろうと思ったので、業界を絞って就職活動することに不安は感じなかった
- 記事 6 早くに企業を絞った方がよかった
- 記事 6 エントリーシートは様々なタイプで苦労した
- 記事 7 業界は初めからある程度しぼっていた。
- 記事 7 ある会社をおさえとして受けても、それは結局態度に出てしまうと思う。
- 記事 7 行きたい企業の差別化などは10月ごろに行なった。
- 記事 9 出発点に戻れるなら、インターンをきちんと受けて、選考を受ける数を増やして、行きたい業界を早めに決める。
- 記事 16 徹底した企業研究のために企業数を絞った
- 記事 19 最終的には業界・業種を絞って就職活動をした。
- 記事 20 自分が行きたいと思った企業にしかESは出さなかった。
- 記事 20 12月中旬に志望業界は漠然と決定していた。
- 記事 20 興味のある業界を定めたら、そこに絞って集中すべきである。
- 記事 21 志望業界は最後まで特に変わらなかった。

C84 志望する業種や企業は、少なくとも1つ以上は、就職活動の初期からあった

- 記事 2 過去の自身の経験・体験から興味のある企業を選定した
- 記事 8 はじめから興味のある業界があった
- 記事 8 好きな業界があった
- 記事 5 第一希望以外の業界もみていた
- 記事 3 就職活動をするにあたり興味のある業種はあった
- 記事 10 就活を始めた当初はメーカーの説明会に行こうかなと思っていた
- 記事 11 具体的な志望業界は教育。
- 記事 11 具体的な志望業界は金融。
- 記事 11 具体的な志望業界は百貨店。
- 記事 11 具体的な志望業界は出版社。
- 記事 13 行きたい業界は決まっていた
- 記事 13 内定が決まった業界に行きたいと考えていたのは就職活動の初期から
- 記事 15 志望する企業は決めていた。
- 記事 19 興味関心を元にエントリーする業界を決めた。
- 記事 20 12月中旬に志望業界は漠然と決定していた。
- 記事 20 12月に漠然と志望業界を定めて以来、志望業界に変化はなかった。
- 記事 21 応募したのは化粧品会社を中心だった。
- 記事 21 出版と化粧品業界に行きたいという希望は就職活動をはじめる前から持っていた。

C85 志望する業種や企業は、消去法的に、やりたいことよりは、やりたくない業種がはっきりしていた

- 記事 4 やりたいことよりは、やりたくない業種がはっきりしていた
- 記事 9 業界の絞り方は消去法

C86 志望する業種や企業を決めるためには、自身はこういう働きがしたいという軸ができているとよい

- 記事 4 自身に向いている職種が分かっている人間は就職に強い
- 記事 5 人に影響を与えたいという軸で就職活動をしていた
- 記事 11 就職活動の軸は、人の変化や成長を促したり支えたりできる仕事。

- 記事 13 企業選びの軸はじぶんのやりたいことが出来るかという点であった
- 記事 14 自分の中で企業を選ぶ方針を定めることが大切だ
- 記事 15 自分がやりがいを感じられる時を、具体的に把握していた。
- 記事 15 企業選びは、自分の軸をしっかり持っていた。
- 記事 17 行く企業の決め手には自分の就職活動の軸も重要であった
- 記事 18 就活を早くから始めていても、自分の中の軸はなかなか決まらなかった
- 記事 20 企業選びの軸は「自分のやりたいことができること」「自分に大きな裁量を任されること」「自分の活動範囲が大きいこと」だった。

C87 志望する業種が広い場合は、ESの内容も異なってくるため、就職活動において苦勞する

- 記事 1 志望する業界が決まっていない人は苦勞する傾向がある
- 記事 1 あまり手当たり次第に広い業種には選考を受けない方がいい
- 記事 14 ESは、志望する業種が多いと書くのが大変

C88 志望する業種がある場合には、企業の規模の大小に関わらず、当該の業界に属する様々な企業の選考を受けると良い

- 記事 10 業種を決めて、説明会に行っていなくても、大小関係なくESを出した
- 記事 21 化粧品会社は就活サイトに載っていない小さな会社まで応募した。
- 記事 22 志望する業界は大小に関わらず受けた

企業研究関連の知見

C89 企業研究・業界研究を行った、重要である

- 記事 2 企業研究はするべきである
- 記事 2 選考を受ける企業の業界は調べておくべきである
- 記事 5 企業分析をした
- 記事 3 企業研究は当該企業のホームページを見た
- 記事 4 企業研究は重要である
- 記事 7 業界研究は行なった。
- 記事 8 企業研究は大切
- 記事 9 能動的に業界研究はせず、必要に迫られてやった
- 記事 11 企業研究をあまりしていなかった点が反省点。
- 記事 16 企業研究は大切
- 記事 16 何を聞かれても大丈夫なように企業研究をした
- 記事 17 企業研究は重要である
- 記事 17 内定が取れた理由の1つとして企業研究もある
- 記事 17 就活終盤になると企業研究と自己分析が効いてくる
- 記事 19 企業研究をした。
- 記事 19 就職活動前半の時間があるうちにOB訪問や企業研究をしっかり行うべきで、そこは妥協してはいけない。
- 記事 19 もう一度就職活動をするなら企業研究をもっと時間をかける。
- 記事 20 12月からネットで企業の情報を調べていた。
- 記事 20 反省点として、業界研究や企業研究をもっとしっかりやっておくべきだったことが挙げられる。
- 記事 20 業界研究、企業研究は大事である。
- 記事 21 内定がとれた理由は綿密な用意をして面接に臨んだことだと思っている。
- 記事 21 内定をとれた会社に関する文章は、面接の前に手に入る限り読んだ。
- 記事 21 最終面接に残った人の中で、自分が一番会社を知っているという自信が持てるようにした。
- 記事 22 自己分析と企業分析を並行して行った
- 記事 22 企業分析をした
- 記事 23 相手の会社のことを適当に書いたところは落ちた。
- 記事 23 企業研究はきちんとすべきだ。

C90 企業研究は、それ程行わなかった

- 記事 5 企業研究はあまりしなかった
- 記事 5 企業に対する知識の深さはあまり関係ないと思った
- 記事 13 企業分析に掛けた時間は2,3時間
- 記事 20 業界の流れや概略は全く調べなかった。
- 記事 20 「学生が得られる企業の情報は少ない」という考えのもと、企業内部のことは会社に入ってから知った方が良いというスタンスだった。
- 記事 20 業界研究はあまりしていない。

- 記事 20 企業研究は面接の前日くらいに行った。
- 記事 20 四季報や業界地図などの企業情報誌は使わなかった。
- 記事 20 面接対策や企業研究をしなくても大丈夫だという自信につながる根拠は特になかった。

C91 企業研究では、HP を使っただけでは、必ずしも自身に合っている会社かどうかは分からない

- 記事 2 HP を使った企業研究だけでは、必ずしも自身に合っている会社かどうかは分からない

C92 企業研究には、インターネットを通じて、企業 HP をを用いた

- 記事 2 企業研究では、企業のホームページの採用のページを見るべき
- 記事 3 企業研究は当該企業のホームページを見た
- 記事 8 企業研究はホームページを見た
- 記事 8 企業研究は学生専用の採用ページを見た
- 記事 8 ネットで情報を検索することが多かった
- 記事 10 教育業界はホームページからでも情報が結構わかるので企業研究がしやすかった
- 記事 10 研究は、新聞
- 記事やホームページで行った
- 記事 16 企業の HP はしっかり見る
- 記事 19 会社の HP を見た。
- 記事 20 12 月からネットで企業の情報を調べていた。

C93 企業研究には、会社の目指す将来のビジョンが書かれているため、投資家・株主向け情報の記載されている企業の IR ページや有価証券報告書を用いるとよい

- 記事 8 説明会のメモや IR ページを参考に、どの事業に力を入れているか重視して研究した
- 記事 9 有価証券報告書を読むと会社がどこに力を入れているかがわかる
- 記事 12 志望動機は、株主向けの情報を参考にした
- 記事 12 株主向けの情報には、会社の目指す将来のビジョンが書かれている
- 記事 13 企業分析は大事な部分を読むようにした
- 記事 13 企業の方向性を知る手段は社長のお言葉
- 記事 13 企業の方向性を知る手段は売り上げの割合
- 記事 16 企業研究において、株主向けの情報もチェックした
- 記事 19 IR 情報・決算関係の数字が最も役立った。
- 記事 19 決算関係の数字から次の決算年度に関する知見を得ることができた。
- 記事 21 ES を書く際には、有価証券報告書や、企業のトップが書いた本、それと経団連が出している業界紙を読むなどのことをした。
- 記事 21 ES の内容は有価証券報告書についてはかぶらなかった。

C94 企業研究には、会社のメールマガジンを利用した

- 記事 12 志望動機は、会社のメールマガジンを参考にした

C95 企業研究には、就活支援サイトを用いた

- 記事 3 就活支援サイトの特集ページや業界分析を見ていた

C96 企業研究には、当該の企業に関する業界紙や新聞 (電子版も含む) の記事を用いた

- 記事 10 研究は、新聞記事やホームページで行った
- 記事 21 ES を書く際には、有価証券報告書や、企業のトップが書いた本、それと経団連が出している
- 記事 6 新聞を読むのは大切である
- 記事 6 12 月から経済関連の電子モバイル会員になった業界紙を読むなどのことをした。
- 記事 22 企業分析には新聞を用いた
- 記事 22 企業分析には新聞のデータベースを用いた

C97 企業研究には、ビジネス誌や就職雑誌、四季報、業界地図、企業人の書いた本など、業界についてまとめられた書籍を用いた

- 記事 10 業界の知識を得るのに、「業界地図」を利用した
- 記事 12 志望動機は、同業他社と比較して優れている点を記入した

- 記事 16 業界地図は買った方がいい
- 記事 19 ビジネス誌・就職雑誌・四季報を見た。
- 記事 21 ESを書く際には、有価証券報告書や、企業のトップが書いた本、それと経団連が出している業界紙を読むなどのことをした。

C98 企業研究には、業界を知る先輩から聞いた話を用いた

- 記事 3 企業研究はゼミの先輩から話を聞いた

C99 企業研究には、説明会に参加して得た情報を用いた

- 記事 3 企業研究は説明会・セミナーに参加して得た情報を用いた
- 記事 8 説明会のメモやIRページを参考に、どの事業に力を入れているか重視して研究した
- 記事 12 志望動機は、説明会で聞いた会社の長所を参考にした
- 記事 12 志望動機は、説明会の資料を参考にした
- 記事 12 志望動機は、説明会で配られた採用パンフレットを参考にした
- 記事 16 企業のパンフレットはしっかり見る
- 記事 22 企業分析にはパンフレットを用いた
- 記事 22 企業分析では説明会で気になった言葉を調べた

C100 企業研究には、実際の商品を使用したり、実地を見学を行った

- 記事 11 企業研究として、百貨店の店舗訪問をした。
- 記事 14 面接前に、受ける企業の商品を見ておくべきだ
- 記事 17 最終面接前には企業の商品も研究した
- 記事 21 化粧品会社については現場を訪ねて話を聞いた。
- 記事 22 入社する会社は現地を見て決めた

C101 企業研究は、自身の働く姿を思い描く上で役立った

- 記事 9 業界研究は会社に入って何をしたいのかを探る目的でしていた
- 記事 16 企業研究で行きたい企業がわかった

C102 企業研究は、面接の進捗に応じてより深く研究していった

- 記事 8 面接が進むにつれ、アピールできるように深く企業を研究していた
- 記事 10 (選考が進んだことによる)面接内容の変化を予測し、企業研究を重ねたり対策を取った
- 記事 17 最終面接では企業研究をしっかりと行った

C103 企業研究では、相手がどのような人材を求めているかを意識した

- 記事 2 企業研究では、相手がどのような人材を求めているかを意識した

C104 企業研究では、類似した企業との力関係の把握や、各企業の差別化という観点が必要である

- 記事 2 類似した企業の差別化は、その企業の今後の経営方針や事業展開計画の相違から行った
- 記事 7 行きたい企業の差別化などは10月ごろに行なった。
- 記事 10 金融業界は同じことをやっているのだから、会社ごとの特徴が捉えにくかった
- 記事 10 教育業界に関しては、その会社ごとに事業内容が結構違う
- 記事 16 業界・企業研究で大切なことは差別化
- 記事 19 もう一度就職活動をするなら業界内の力関係を頭に入れて就活に臨む。
- 記事 20 業界が同じであれば、企業間の強みや事業領域に差異は感じなかった。

C105 企業研究は、企業の経営方針や企業理念、今後の事業展開計画を中心に据えて行うとよい

- 記事 2 類似した企業の差別化は、その企業の今後の経営方針や事業展開計画の相違から行った
- 記事 13 企業の方向性を知る最も有効な手段は企業理念
- 記事 13 企業の方向性を知る手段は戦略
- 記事 20 企業研究では、企業理念や行動の指針を見ていた。

エントリーシート (ES) の内容関連の知見

C106 ES には、**Web 入力**の形式があった

- 記事 1 エントリーシートは Web 入力、手書き、郵送の 3 種類だった
- 記事 14 ES は、ウェブ提出のものと郵送提出のものがあった

C107 ES には、**手書き**で書く形式があった

- 記事 1 エントリーシートは Web 入力、手書き、郵送の 3 種類だった

C108 ES には、**郵送**する形式があった

- 記事 1 エントリーシートは Web 入力、手書き、郵送の 3 種類だった
- 記事 14 ES は、ウェブ提出のものと郵送提出のものがあった

C109 ES には、**自由に写真を貼ったり文章が書ける白紙**の形式のものがあった

- 記事 8 エンタメ系のエントリーシートは白紙が多い
- 記事 8 白紙のエントリーシートには積極的に写真を貼っていた

C110 ES には、**自己 PR**を書く欄があった

- 記事 2 自己 PR を書く欄があった
- 記事 10 頑張ったところや自己 PR を書かせるものがあった
- 記事 14 ES では、自己 PR を聞かれた
- 記事 21 ES は自分のことをアピールする項目ではそれほど困ることはなかった。

C111 ES には、**これまでの学生時代に頑張ったことや、それにまつわる苦労話**を書く欄があった

- 記事 2 学生時代に頑張ったことを考えておくべき
- 記事 5 ES には「自身が一番頑張ったこと」を聞く内容があった
- 記事 7 ES では長所や短所、頑張った経験などを書いた。
- 記事 10 頑張ったところや自己 PR を書かせるものがあった
- 記事 11 エントリーシートでは、学生時代頑張ったことについて聞かれた。
- 記事 12 エントリーシートでは、学生時代に力を入れたことを聞かれた
- 記事 14 ES では、大学時代に頑張ったことを聞かれた
- 記事 14 ES では、今までで 1 番大変だったことを聞かれた
- 記事 21 学生時代に力を入れた活動はエピソードを企業に合わせて使い分けていた。

C112 ES には、**志望動機**を書く項目があった

- 記事 2 ES には、志望動機を書く項目があった
- 記事 6 ES には、志望動機を書く項目があった
- 記事 7 ES では志望動機を書いた。
- 記事 11 エントリーシートでは、志望動機について聞かれた。
- 記事 12 エントリーシートでは、志望動機を聞かれた
- 記事 13 志望動機は書き難い
- 記事 17 ES には志望動機を書く欄がある
- 記事 23 ES は志望動機を書く項目がある。

C113 ES には、**長所や短所**など、**自身の性格**について書く欄があった

- 記事 2 ES には、自身の性格について書く欄があった
- 記事 7 ES では長所や短所、頑張った経験などを書いた。
- 記事 11 エントリーシートでは、自分の長所や短所について聞かれた。
- 記事 23 ES は自分のことを書く項目がある。

C114 ES には、**自身の趣味**について書く欄があった

- 記事 20 ES を書くにあたり、企業ウケする趣味を書くのに苦労した。

C115 ES には、**嫌いな人や物事**と、**それらの対処法**について書く欄があった

記事 7 ES では「一番嫌いな人はだれか、その人とどう接するか」というような変わった質問もあった。
記事 7 ES では嫌なことがあった時に何をするかを書いた。

C116 ESには、自身が会社に入ってやりたいことや、5年後のプランなど、未来のビジョン、キャリアプランについて書く項目があった

記事 7 ES では自分が会社に入ってやりたいことを書いた。
記事 7 ES では5年後のプランを書いた。
記事 14 ES では、未来のビジョンを聞かれた

C117 ESの内容の中には、奇抜と思われる質問項目があるように感じたことがある

記事 2 ES の内容には、困ってしまった設問があった
記事 6 ES の回答項目には様々な内容があり、それらに答えることに苦労した
記事 6 ES には、珍しい内容の質問があった
記事 7 ES では「一番嫌いな人はだれか、その人とどう接するか」というような変わった質問もあった。
記事 10 ES での変わった設問として、事業内容を考えさせるものがあった
記事 11 出版業界のエントリーシートには珍しい質問が多い。
記事 19 珍しい ES があった。
記事 14 奇抜な質問をする ES があった

C118 ESの内容には、ゼミの活動内容について書いた

記事 1 エントリーシートは特にゼミの活動内容といった専門的な内容は、分かりやすく伝えようと心がけた
記事 12 エントリーシートでは、ゼミ活動を聞かれた
記事 20 ES ではゼミでの活動を書いた。

C119 ESの内容には、サークルの話を書いた

記事 5 ES には、サークルでの役職の話を書いた
記事 9 ES はそれぞれの設問内容の答えがすべてサークルの同じエピソードの中に集約されてしまうので書きにくかった
記事 10 力を入れたことのエピソードとして、サークルとアルバイトについてバランスよく書いた
記事 19 サークルでやってきたことが ES に役立った。
記事 19 ES にはサークル活動のことを書いていた。
記事 21 学生時代の活動、サークルなどはもともと企業受けを考えて選んだという面もある。
記事 23 サークルを立ち上げたことが人生のターニングポイントだった。

C120 ESの内容には、アルバイトのことを書いた

記事 5 ES には、アルバイトのことを書いた
記事 10 力を入れたことのエピソードとして、サークルとアルバイトについてバランスよく書いた
記事 10 アルバイトを通じて得た経験やスキルを主に書いた

C121 ESの中で、大学で一番頑張った点を学業と書いたところ、珍しくて好印象であると言われた経験がある

記事 7 ES では学生として一番頑張ったことに学業をおしている点がとても好印象だったと評価された。

C122 ESでは、学校生活や部活動、サークル等、自身の経験に基づいた強みを書くことよい

記事 1 自己 PR は部活動の経験を書いた
記事 3 エントリーシートで必ずアピールする強みを持っていた
記事 17 志望動機を考える際は大学生生活の経験を志望動機に生かすべき
記事 20 ES を書くにあたり、初めは自己の経験を織り交ぜることをしておらず、後に盛り込むよう気をつけた
記事 20 志望動機を書くにあたり、自己の経験を書くために上限文字数が 400 字程度なら半分ほど、800 字程度だと 7 割ほどに文面を割いた。
記事 21 ES は自分のことをアピールする項目ではそれほど困ることはなかった。

エントリーシート (ES) の書き方関連の知見

C123 ESには、基本的で同様な項目も多いため、それらの項目には根拠を含めて予め応えられるように、雛形を作っておくべきである

- 記事 2 ES の雛形を作成すべき
- 記事 3 エントリーシートは内容を整理しベースを作って応用した
- 記事 3 エントリーシートは志望度の低い会社は他の会社と似せて出した
- 記事 7 ES ではよく聞かれる質問に対する答えは用意して書きまわした。
- 記事 8 エントリーシートでよく聞かれる質問に対する回答のストックがあった
- 記事 8 エントリーシートに貼る写真専用のフォルダをつくった
- 記事 13 テンプレートの質問には全て根拠を含めて答えを用意しておく
- 記事 17 ES は書く際のひな型が必要
- 記事 18 ES は、慣れてくるとコピペを使うので、1 時間半ぐらいで済んだ
- 記事 20 業界が同じであれば ES に書く内容も基本的には同じだった。
- 記事 22 エントリーシートは早めにひな型を用意しておいた方がいい

C124 ESは、実際に書いて数をこなしていくことで内容がまとまり、似た質問や業種に対する回答の質が向上していく

- 記事 2 ES は、途中から書く内容がまとまっていった
- 記事 11 エントリーシートは実際に書きながらよりよい質に上げていった。
- 記事 14 ES は、以前出した業種と同じ企業に出すとき、以前のものを参考にした
- 記事 17 ES はだんだん精度が上がっていく
- 記事 18 ES を書くのに、苦勞した
- 記事 18 ES は、最初のうちは 2~3 時間かかった
- 記事 18 ES は、慣れてくるとコピペを使うので、1 時間半ぐらいで済んだ
- 記事 20 業界が同じであれば ES に書く内容も基本的には同じだった。
- 記事 22 志望する業界の企業を多く受けた経験がエントリーシート作成の役に立った

C125 ESは、個別説明会に行ったその日に書いた方が鮮度の高い想いを書くことができるため、話を聞いてからなるべく早めに書き始めると良い

- 記事 22 エントリーシートは個別説明会に行ったその日に書いた方が鮮度の高い想いを書ける

C126 ESは、時間が経った後に読み返すことで内容の不備に気が付き、リファインすることができるため、何日もかけて書くとよい

- 記事 8 何日もかけて書くエントリーシートもあった
- 記事 13 エントリーシートを計画的に書けなかった（時間を上手く確保できなかった）
- 記事 13 中途半端なエントリーシートは落ちる
- 記事 18 ES は、夜書いて、一晩寝て朝もう一回見て確認した
- 記事 22 エントリーシートは 1 日寝かせた方がいい

C127 ESには、様々なタイプの内容をバランスよく盛り込むとよい

- 記事 2 ES には、様々なタイプの内容をバランスよく盛り込んだ
- 記事 5 エントリーシートではバランスよく、いろいろなエピソードを盛り込むようにした
- 記事 9 ES はそれぞれの設問内容の答えがすべてサークルの同じエピソードの中に集約されてしまうので書きにくかった
- 記事 10 力を入れたことのエピソードとして、サークルとアルバイトについてバランスよく書いた
- 記事 18 ES は、さまざまな観点から書いた
- 記事 23 自分の人生全部で語った

C128 ESは、オリジナリティのあるものを目指して書くとよい

- 記事 8 オリジナリティをだすために、エントリーシート作成時にはお手本を見ないようにしていた
- 記事 13 ありきたりな志望動機では面接で落とされる
- 記事 14 ES は、独自性を出すことを大切にしたい
- 記事 18 周囲と同じにならないように、自分なりの人材像を考えたい

C129 ESは、あまり独創性には走りすぎない方がよい

- 記事 16 ES を書く際、独創性に走らないことが大切

C130 ESの文章は、嘘をつくことは避け、自分を偽らず正直に書くとよい

- 記事 19 嘘をつくことは避け、自分を偽らず正直に書いた。
記事 19 正直に書くことで落とされるのではないかという不安があった。
記事 19 皆 ES では自分を如何に魅力的に見せるかということ意識していると思う。

C131 ESは、どのように書けば良いのか、最後まで正解がわからないため、良い書き方にこだわらず、自分の思ったように書くとよい

- 記事 6 エントリーシートは最後まで正解がわからなかった

C132 ESの文章は、初めてそれを読む人にも伝わるように、客観的なデータや数値をなるべく使用するなど具体性を持たせながら、短く簡潔に書くとよい

- 記事 1 エントリーシートは難しい言葉を使わないようにした
記事 1 エントリーシートは1つ1つの文章を短く書くように心がけていた
記事 6 ES は、初めてそれを読んだ人にも伝わるように簡潔に書くべき
記事 6 エントリーシートは数字などのような客観的なものを出す伝わりやすい
記事 6 エントリーシートは文章の読みやすさを気をつけていた
記事 6 自己 PR は自分の事を知らない人が初めて読んで自分の事をわかってもらえるかどうかポイントだった
記事 10 (ES では) 特定の点について、イメージし辛いと言う指摘が友人からあった
記事 10 ES から伝わる自分の人物像が明確であったのが良かったと思う
記事 9 ES は自分で読み直して、意味が伝わるように心がけた。
記事 9 300 字程度など文字制限があるので、伝えたいことが伝えられないという問題もあった。
記事 11 エントリーシートや面接では、相手に意味が伝わらなければ意味がない。

C133 ESは、内容の論理構成に矛盾が無いように書くべきである

- 記事 2 ES は、矛盾が無いように書くべき
記事 6 ES は、矛盾がないように書くべき
記事 10 友人らには、志望動機と自己 PR の一貫性が評価された
記事 12 エントリーシートは、論理構成をきちりりとすることを心掛けた
記事 14 ES は、文章に矛盾が生じないように気を付けた
記事 17 ES を書く際には一貫性が求められる
記事 18 ES は自分が言いたいことと、相手が受け取ってくれることに矛盾が無いようにした
記事 18 自己分析は、内容に矛盾が無いように気をつけた

C134 ESは、結論を先に、その理由を後に続けて論理的に書くようにしていた

- 記事 2 ES は、結論を先に、その理由を後に続いて記述した
記事 12 エントリーシートは、結論から書くことを心掛けた
記事 20 ES を書く際は、先に結論を言って、その後理由を書くよう気をつけていた。

C135 ESや面接では、特にゼミの活動内容といった専門的な内容は、分かりやすく伝えようと心がけるとよい

- 記事 1 エントリーシートは特にゼミの活動内容といった専門的な内容は、分かりやすく伝えようと心がけた
記事 13 エントリーシートは特にゼミの活動内容といった専門的な内容は、分かりやすく伝えようと心がけた
記事 13 答えにくい質問は「ゼミんで学んでいる内容を小学生にもわかるように説明してください」というもの
記事 21 面接ではゼミや研究の内容は詳しく聞かれた。

C136 ESの内容は、特筆すべき活動をしている学生との差別化を考慮しつつ執筆した

- 記事 12 エントリーシートは、すごいことをやっている学生との差別化に苦労した
記事 12 エントリーシートは、他の学生との差別化に焦点を当てていた

C137 ESの内容は、面接の時にどれくらい話せるか、どのような質問がなされるかを予め想定して書くとよい

- 記事 2 自己 PR の内容は、面接の時にどれくらい話せるかを基準に決定した
記事 20 ES を書く時はあらかじめ面接官に突っ込まれそうな穴を作っておき、答えを用意しておいた。

C138 ESの内容は、企業に応じて一部変えていた

- 記事 4 ES のアピールポイントは、選考を受ける企業によって内容を一部変えていた
- 記事 16 企業ごとに自己 PR の内容は一部変えた
- 記事 18 会社によって、自己分析の周辺部分を変えた
- 記事 21 学生時代に力を入れた活動はエピソードを企業に合わせて使い分けていた。
- 記事 23 自己 PR は常にいくつかのパターンを用意した。

C139 ESの内容は、企業に応じて変えなかった

- 記事 2 自己 PR の内容は、企業に応じて変えなかった
- 記事 10 調べた企業情報に合わせて、ES に書く内容を変えたりはしなかった

C140 ESの自己 PR は、箇条書きで整理した

- 記事 2 自己 PR は、箇条書きで整理した

C141 ESは、入社して当該の企業にどれほど貢献できるか、相手の欲している人材や企業の利益、企業の特色を踏まえた内容を書くべきである

- 記事 2 志望動機は、入社して当該の企業にどれほど貢献できるか、相手の欲している人材を想定して書いた
- 記事 2 志望動機は、なぜ当該の企業でなければならないのか、という視点を大切にしたい
- 記事 14 ES では、未来の流行などというような奇抜な質問対しても、自分を相手に PR できる内容を考えて書くべきだ
- 記事 10 ES では、事業内容の、それぞれの会社が持っている特色をうまく志望動機に結び付けて書いていた
- 記事 10 自分が貢献できる部分を詳しく書くようにした
- 記事 16 ES を書く際、企業の求めている人物像にあった面を磨いて書いた
- 記事 16 ES を書く際、マッチしない部分を書いても意味なし
- 記事 16 企業が求めている人物像と合わない場合は切り捨てた
- 記事 20 ES を書くにあたり、企業ウケする趣味を書くのに苦労した。
- 記事 20 志望動機を書く際は、「自分は何ができるのか」と企業とを経験で結びつける作業をしていた。
- 記事 15 自己 PR では、企業に入ってから発揮できるところをアピールした。
- 記事 21 学生時代の活動、サークルなどはもともと企業受けを考えて選んだという面もある。
- 記事 23 志望動機は会社業務とすり合わせて書く。

C142 ESは、複数のコピーを取って下書きをした後に、誤字脱字に気を付けて丁寧な字で清書した

- 記事 7 ES は複数のコピーを取って下書きをした後に清書した
- 記事 7 ES は丁寧な字で書くべき
- 記事 7 ES では文字が丁寧に書かれていたことが評価された。
- 記事 7 ES は卒にしっかり内容を収めるため、下書きした後に清書をした。
- 記事 8 エントリーシートの字は丁寧に、修正液は使わないようにしていた
- 記事 11 エントリーシートのコピーは取っておいた方がよい。
- 記事 18 ES は、誤字脱字に気がつけた

C143 ESの文章を、カラフルにしたりせず黒の文をびっしり書いていたことで、真面目な性格が感じられたことが評価された

- 記事 7 ES ではカラフルにしたりせず黒の文をびっしり書いていたことで、真面目な性格が感じられたことが評価された。

C144 ESは、複数の ES の締め切りや他の就職活動の予定と重なると数をこなすことが難しくなるため、計画的に書くべきである

- 記事 17 ES は数が多くて大変だった
- 記事 17 ES は計画的に書かないと大変である
- 記事 19 ES の締め切りが重なり、大変だった。
- 記事 22 エントリーシートと説明会がかぶった時期が大変だった

C145 ESは、企業ごとの出し方の注意点をよく読み、到着日の日付に気を配って早めに出すべきである

- 記事 8 エントリーシート作成時は注意書きをよく読んでいた
- 記事 8 エントリーシートがちゃんと届くよう日付を気にして出していた
- 記事 13 エントリーシートを早めにかくと、出来が良くなる
- 記事 13 締め切り前に出したエントリーシートはたいして出来が良くない
- 記事 14 郵送提出の ES は、提出期限の数日前に出さなければ間に合わない
- 記事 14 ES は、締め切りの 1 カ月前に提出すべきだ (と言われた)
- 記事 14 ES は、締め切り前に出すと企業に読んでもらえないことがある (と言われた)
- 記事 14 ES は、締め切り前に仕上げるという意志の強さが大切だ
- 記事 16 ES は早めにかく
- 記事 22 エントリーシートは早めにかく方がいい
- 記事 22 エントリーシートは個別説明会を聞いてすぐ書いたほうがいい

C146 ES は、当日郵送する場合には速達で送ることで提出することは可能である

- 記事 14 郵送提出の ES を締め切り当日に提出する場合は、800円ほどかかる速達便を利用した

C147 ES は、面接での受け答えに役立つように、コピーや端末に保存するなどして手元に置いておくとよい

- 記事 3 エントリーシートに書いた内容は覚えておくべきである
- 記事 3 エントリーシートは必ずコピーをとっておくべきである
- 記事 3 エントリーシートはドロップボックスに入れて面接に行く前や待ち時間に見られるようにした
- 記事 15 ES を印刷して、面接で話す内容を色分けして書いたり、自分なりの手法を確立していた。

エントリーシート (ES) の添削関連の知見

C148 ES には、良い例や悪い例を、知人や学生の情報共有サイトで入手して利用した

- 記事 3 エントリーシートは業種が似たゼミの先輩からそのまま貰って真似をした
- 記事 4 志望理由を書くにあたって、就活生の情報共有サイトを利用した
- 記事 8 ネットでエントリーシートのダメな例を見て参考にしていた

C149 ES の添削は、頼りになる知人 (友人, 先輩, 親) に依頼した

- 記事 1 エントリーシートの内容は、先に成功している、頼りになる知人に添削を依頼した
- 記事 2 ES は、先輩に見てもらった
- 記事 9 先輩やリクルーターに添削をしてもらった
- 記事 10 出した ES の内、最初の方だけ友人や親に見てもらった
- 記事 11 エントリーシートは他人に見てもらった。
- 記事 14 ES は、他の人に見てもらおうことが大切だ
- 記事 19 ES の添削を先輩に頼んだ。
- 記事 19 ES の添削を親に頼んだ。
- 記事 20 ES は大学の先輩に添削してもらった。
- 記事 21 ES は最初のうちは知人に見てもらってから提出していた。

C150 ES の添削は、実際に働いている社員や OBOG, リクルーター, キャリアセンターなど、企業に詳しい人に依頼した

- 記事 6 ES は、OB に見てもらった
- 記事 6 転職は、OB 訪問の相手に初めて書いた自己 PR を見ってもらったときにあった
- 記事 8 ES は、OG 訪問の時に見ってもらった
- 記事 9 先輩やリクルーターに添削をしてもらった
- 記事 12 エントリーシートは、他の会社の社員に見てもらった
- 記事 19 ES の添削をキャリアセンターに頼んだ。
- 記事 21 志望業界への訪問はエントリーシートを修正してもらう目的で行った。
- 記事 22 エントリーシートは志望する会社の同業他社に務める先輩に見てもらった
- 記事 22 初めて書いたエントリーシートを添削してもらった

C151 ES の添削は、第 3 者には特に依頼しなかった

- 記事 12 エントリーシートの添削は、知人には依頼しなかった
記事 18 周囲に見せて役に立つ人がいなかったの、ES は誰にも見せなかった

C152 ES の見直しには、客観的な第 3 者の視点から見るのが重要である

- 記事 11 エントリーシートは、自分の活動を知らない第 3 者に見てもらおうとよい。
記事 13 エントリーシートを書く際は、客観的な視点が重要
記事 18 ES は、客観的な視点で見直した

OB・OG・企業・内定者訪問関連の知見

C153 OB・OG・会社訪問を行った

- 記事 1 OB 訪問を行った
記事 6 OB 訪問を主に行った
記事 8 OG 訪問は 1 人した
記事 9 自分から OB 訪問をしたのは 1 社。
記事 11 アルバイトの先輩に OB 訪問をした。
記事 14 企業側が OB 訪問を用意してくれることもあった
記事 15 社会人の考えを知るために、OB 訪問をたくさんした。
記事 16 OBOG 訪問をした
記事 19 OB 訪問を 20 社した。
記事 19 OB 訪問したところはほとんどエントリーした。
記事 21 OB 訪問は 11 月頃に行き、社会人の知人に話を聞いていた。
記事 22 OBOG 訪問をした
記事 22 会社訪問をした
記事 22 会社訪問は内定後に行った
記事 23 会社訪問は 12 月からした。
記事 23 会社訪問は 15 社くらいした。

C154 OB・OG 訪問はしなかった

- 記事 2 OB・OG 訪問はしなかった
記事 3 OBOG 訪問は一度もしなかった
記事 4 OG 訪問はしていない
記事 5 会社訪問、OBOG 訪問は一回もしなかった
記事 12 OB 訪問はしなかった
記事 13 OB 訪問はしていない
記事 20 OB 訪問はしなかった。

C155 OB・OG 訪問はしなかったが、社員と接することのできる別の機会を利用して企業についての話を聞いた

- 記事 3 志望度が高い会社では社員と話せる座談会形式のセミナーがあったので、OBOG 訪問をせずとも後悔はなかった
記事 12 目上の人との接し方、振る舞いに対して気になることを聞いて、面接に生かした
記事 13 OB 訪問はしていない
記事 13 社員さんと話せる機会がある場合に色々聞いた
記事 18 社員懇談会には、ES を出した 20 社には全て行った

C156 OB・OG 訪問は、興味のある企業には複数名・複数回訪問した

- 記事 15 行きたい企業には 3 人に OB 訪問をした。
記事 23 一緒に働きたいと思うくらい社員に会うのが大事だ。

C157 OB・OG 訪問が必須の業界がある

- 記事 4 OG 訪問が必須の業界がある
記事 17 OB 訪問必須の会社もある

C158 OB・OG 訪問は、ゼミやサークル、アルバイトなど、先輩である知人の伝手で実現した

- 記事 2 内定者の訪問は、サークルの伝手で実現した
- 記事 11 アルバイトの先輩に OB 訪問をした。
- 記事 15 OB 訪問はゼミの先輩を利用した。
- 記事 16 OBOG 訪問はコネを使って話を聞いた
- 記事 19 サークル・高校の先輩を頼り OB 訪問をした。
- 記事 21 OB 訪問は 11 月頃から行い、社会人の知人に話を聞いていた。

C159 OB・OG 訪問は、両親の伝手で実現した

- 記事 8 父のツテを用いて興味のある企業の話聞いた
- 記事 15 OB 訪問は親のツテを利用した。
- 記事 18 OB 訪問は、父親の知り合いや社員のつてを通じて行った

C160 OB・OG 訪問は、キャリアセンターの紹介で実現した

- 記事 11 キャリアセンターの名簿を利用して OB 訪問をした。
- 記事 19 キャリアセンターの HP 内の OB 名簿から OB 訪問をした。

C161 OB・OG 訪問は、企業の用意で実現した

- 記事 14 企業側が OB 訪問を用意してくれることもあった

C162 OB・OG 訪問は、直接社員にアポイントを取って実現した

- 記事 15 OB 訪問は説明会で社員に直接アポイントを取った。
- 記事 18 OB 訪問は、父親の知り合いや社員のつてを通じて行った

C163 OB・OG 訪問は、ES の添削をしてもらう上で役立った

- 記事 8 OG 訪問をした人にエントリーシートを見てもらった
- 記事 21 志望業界への訪問はエントリーシートを修正してもらう目的で行った。
- 記事 23 自己分析は志望する会社の社員さんに見てもらった。
- 記事 6 エントリーシートは OB の人に見てもらった

C164 OB・OG 訪問は、面接の練習として役立った

- 記事 9 OB 訪問のメリットは面接の練習になること、度胸がつくこと、志望動機を作る参考になること、自分の考えを練ること、自分がすごく就活をしている気分になること。
- 記事 15 OB 訪問やリクルート面接を面接の練習としていた。

C165 OB・OG 訪問は、個人的に興味のある話が具体的に聞けるため、業種に対する自身の適性が分かる

- 記事 1 企業訪問では、仕事の楽しさを役員に聞いた
- 記事 1 就職先を決定した決め手は社員が楽しいと言っていたこと
- 記事 8 面接に従事している人から話を聞くことができた
- 記事 8 OG 訪問では直接働いている人に具体的な情報を聞くことができた
- 記事 8 OG 訪問では説明会では聞きづらい内容を聞くことができた
- 記事 8 OB・OG 訪問で自分に合う・合わない企業がわかった
- 記事 9 OB 訪問では会社の雰囲気を中心にしていた
- 記事 10 実際に働いている人の話を聞けばイメージが明確になるので、OB 訪問をしておけばよかったと思う
- 記事 11 OB 訪問では具体的な質問をした。
- 記事 14 OB 訪問は、実際に働いた雰囲気を知るのに役立つ
- 記事 15 OB 訪問では説明会でわからないことを聞いていた。
- 記事 18 OB 訪問では、本当に聞きたい事を聞いた
- 記事 18 OB 訪問では、尊敬できる先輩像について質問した
- 記事 18 OB 訪問では、仕事後に余力がそれくらい残っているか質問した
- 記事 18 OB 訪問では、財政状況について質問した
- 記事 18 OB 訪問では、質問の際、やりがいを重視した
- 記事 21 OB 訪問で聞いた話は、求められる人材像、企業の中から見た強み弱み、不満点などだった。
- 記事 21 OB 訪問で話を聞くまでは、営業の種類が多さやその違いなどを知らなかった。
- 記事 21 転機としては、社会人の知り合いに就活中や社会人としての経験を聞き視界が開けたことがある。
- 記事 23 自己分析を見てもらう際、その時気になっていることを端的に話せるようにした。

C166 OB・OG 訪問は、就職活動に役立った

- 記事 6 OB 訪問は自分にとってプラスになった
- 記事 6 OB 訪問が、企業分析の役に立った
- 記事 8 OG 訪問は印象的だった
- 記事 9 OB 訪問のメリットは面接の練習になること、度胸がつくこと、志望動機を作る参考になること、自分の考えを練ること、自分がすごく就活をしている気分になること。
- 記事 10 実際に働いている人の話を聞けばイメージが明確になるので、OB 訪問をしておけばよかったと思う
- 記事 14 OB 訪問は、実際に働いた雰囲気を知るのに役立つ
- 記事 14 実際に働いている人の話を聞くと参考になる
- 記事 17 OB 訪問で就活成功者のイメージがつかめる
- 記事 15 将来の不安は。社員との話で埋めるようにした。
- 記事 19 就職活動前半の時間があるうちに OB 訪問や企業研究をしっかりと行うべきで、そこは妥協してはいけない。
- 記事 21 OB 訪問は社会人の常識を身につけるのに役立った。
- 記事 23 就活における不安の解決策は会社訪問だった。
- 記事 23 最終的に第一志望を決めたのは、OB 訪問のときだった。

C167 内定者訪問を行った

- 記事 2 内定者の訪問は、2, 3 人した (先輩)

C168 OB・OG 訪問は、もっとすべきだった

- 記事 8 OB・OG 訪問はもっとするべきだった
- 記事 9 OB 訪問をもっとやればよかったと後悔している
- 記事 9 インターンを真面目にしなかったこと、OB 訪問をあまりしなかったことを後悔している。
- 記事 17 OB 訪問 2 社では少ない
- 記事 18 OB 訪問では、幅を広げた業界の人に会った方が良かった

C169 OB・OG 訪問は、早めにすべきである

- 記事 11 OB 訪問は早めにすべきである。
- 記事 19 就職活動前半の時間があるうちに OB 訪問や企業研究をしっかりと行うべきで、そこは妥協してはいけない。

C170 企業訪問では、リクルーターが混ざっている可能性があるので、誰に話を聞いたかはメモをとるとよい

- 記事 18 社員懇談会では、リクルーターが混ざっている可能性があるので、誰に話を聞いたかはメモをした

自己分析・他己分析関連の知見

C171 自己分析を行った

- 記事 1 自己分析をした
- 記事 2 自己分析を行った
- 記事 3 自己分析はエントリーシートを書きながら行った
- 記事 4 自己分析を行った
- 記事 6 自己分析を行った
- 記事 7 ES を書くには自己分析が大切であると思った。
- 記事 8 自己分析を通して自分に合った業界を見つけた
- 記事 9 面接対策は自己分析以外に特にしていない
- 記事 10 自己分析をした
- 記事 11 自己分析をした。
- 記事 12 自己分析はした
- 記事 14 自己分析は参考書を利用した
- 記事 15 自己分析では、小さいころから自分の人生を振り返っていった。
- 記事 17 自己分析には本やセミナーを利用することが一般的である
- 記事 21 自己分析として適性に対してすり合わせをするためにライフストーリーを書き出した。
- 記事 18 自己分析を行った
- 記事 19 自己分析をした。
- 記事 20 自己分析はやった。
- 記事 22 自己分析をした
- 記事 23 自己分析は 12 月の中旬からはじめた。

C172 自己分析は、自身の短所をあまり気にせず、ポジティブに多面的に行うべき

- 記事 1 自己分析は主に自身のポジティブな面について行った
- 記事 1 自己分析において、自身の短所はあまりに気にならなかった
- 記事 2 自己分析は、自己嫌悪に陥らないよう前向きに行った
- 記事 12 自己分析は、ポジティブな発想をするとよい
- 記事 16 人間は多面的であることを知ることは大切

C173 自己分析は、ESを書くことで完成していった

- 記事 3 自己分析はエントリーシートを書きながら行った
- 記事 7 ESを書くには自己分析が大切であると思った。
- 記事 8 エントリーシートを書いていくと自己分析ができた
- 記事 10 自己分析はESを書きながら並行して行った
- 記事 10 (自己分析をESと平行して行う)その方法は自分に合っていたと思う
- 記事 14 ESや面接の中で自己分析が進むこともある
- 記事 18 ESを書きながら、自己分析を行った
- 記事 19 ESを書きながら振り返りをした。

C174 自己分析は、面接を経ることで完成していった

- 記事 8 面接を通して自己分析ができた
- 記事 14 ESや面接の中で自己分析が進むこともある
- 記事 17 4月に面接で自分の自己分析に不安を持ち始める
- 記事 17 自己分析は最初と最後で変わる
- 記事 20 面接中に思いがけず自分が言った言葉を参考にしながら、面接後も自己分析を更新した。
- 記事 23 面接で聞かれた質問は、自己分析に役立てた。

C175 自己分析は、早めにしておくべきである

- 記事 9 自己分析は早めにしておくべきだった
- 記事 13 自己分析は早めにやる
- 記事 13 自己分析は早い段階でやった方がよい
- 記事 17 自己分析は12月1月にもっとしておくべき
- 記事 17 自己分析を3月にし直した

C176 自己分析には、支援サイトで配布している資料を用いた

- 記事 7 自己分析には就活支援サイトの資料を使用した。
- 記事 8 自己分析は就活支援サイトを利用した

C177 自己分析は、コンサルティング会社のセミナーで配られた資料を用いた

- 記事 8 コンサルティングのプレセミナーで配っていた自己分析シートをやった

C178 自己分析は、参考書を用いて行うとよい

- 記事 1 自己分析に参考書を用いた
- 記事 3 自己分析はどのような質問が予想されるカリスト化された市販の本を用いて行えばよかったと後悔している
- 記事 6 自己分析は本を使った
- 記事 6 自己分析は、自分だけで行って失敗した
- 記事 13 自己分析の方法の1つとして専用の本を使って小さい頃のことから洗いざらい経験を振り返った
- 記事 14 自己分析は参考書を利用した
- 記事 17 自己分析には本やセミナーを利用することが一般的である
- 記事 18 自己分析は、参考書を使用した

C179 自己分析は、自分史の作成や過去の人生の振り返りを通じて、自身の過去について行った

- 記事 1 自己分析は自身の過去について行った(自分の価値観がどのように形成されていったか)
- 記事 1 サークル活動が自己形成に影響を与えた
- 記事 2 自己分析は、義務教育期間中の通知表を使って、自身の過去について行った

- 記事 4 自己分析は自身の過去について行った
- 記事 6 自己分析は自分の過去をまとめた
- 記事 9 自己分析として自分史を作った
- 記事 9 自分史は幼稚園から大学までの人生を振り返った
- 記事 12 自己分析は、自分史を書いた
- 記事 13 自己分析の方法の1つとして専用の本を使って小さい頃のことから洗いざらい経験を振り返った
- 記事 14 自己分析は自分の過去について行った
- 記事 15 自己分析では、小さいころから自分の人生を振り返っていった。
- 記事 15 自己分析では、頑張ったことをエクセルで作っていた。
- 記事 17 自己分析では過去を振り返るべき
- 記事 19 自己分析は過去について行った。
- 記事 21 自己分析として適性に対してすり合わせをするためにライフストーリーを書き出した。
- 記事 22 自己分析は自身の過去について行った

C180 自己分析は、これからどういう働きをしていきたいか、自身の未来について行った

- 記事 1 自己分析は自身の未来について行った（どういう働きをしていきたいか）

C181 自己分析は、自身のできるごとと企業の求める人材像の擦りあわせに役立った

- 記事 8 自己分析を通して自分に合った業界を見つけた
- 記事 20 自己分析では、「自分は何ができるのか」(根拠)と企業(仮説)とを経験(論拠)を用いて結びつけることをしていた。
- 記事 21 自己分析として適性に対してすり合わせをするためにライフストーリーを書き出した。

C182 自己分析は、自分を見失ったり、後ろ向きになってしまうことがあるため、必要な分だけ行い、十分だと思った段階で一先ず区切りをつけるとよい

- 記事 1 自己分析は後ろ向きになり始めたところで途中で止めた
- 記事 2 自己分析は、自分探しに出ないように心掛けた
- 記事 5 自己分析には、あまり時間を割かなかった
- 記事 10 自己分析は12月頃に始めたが長続きしなかった
- 記事 14 自己分析の参考書は1冊の最後まで終わらなかった
- 記事 14 自己分析は深くやりすぎないことが大切だ
- 記事 16 自己分析はしすぎなかった
- 記事 18 自己分析は、途中であきらめた
- 記事 23 自己分析の過程で自分を見失うことがある。

C183 自己分析は、自身の長所や短所を知ることができるため、面接のアピールにも役立つ

- 記事 4 自己分析に関しては、長所の裏付けとなる話ができるとうよい
- 記事 3 自己分析は面接で応答に困らないために事前準備として大事である
- 記事 10 ESの時点で面接を想定し、アピールポイントについて考えを膨らませながら書いた
- 記事 5 自分の強みや弱みは普段の生活や考えを振り返った
- 記事 13 自分の強みは、自己分析の末に本当にここが強みだと考える事を言った
- 記事 13 特に最終面接の前はがっちりやっていた
- 記事 16 自己分析は企業に志望理由を話すネタ探しである
- 記事 20 面接においても自身のことを知っていないと相手と話すことはできないと思っていた。

C184 自己分析は自身を知る上で重要である

- 記事 1 自己分析は今後の人生に役立った
- 記事 3 自己分析は大事である
- 記事 3 自己分析をしっかり行うべきだった
- 記事 4 自己分析は役立った
- 記事 6 自己分析は実際に役に立った
- 記事 7 自己分析は、大切である
- 記事 8 自己分析をしていて、幅広い仕事をしたいと思っていた
- 記事 8 自己分析は役に立った
- 記事 9 自己分析は早めしておくべきだった
- 記事 9 好きなものより、嫌いなものを知れたという点で自己分析をやってよかったと思う。

- 記事 10 自己分析はきちんとやっておくべきだ
- 記事 13 自己分析は幅広く自分の事を知るために必要
- 記事 13 自己分析は大事
- 記事 16 自己分析は役に立つ
- 記事 17 就活終盤になると企業研究と自己分析が効いてくる
- 記事 18 自己分析は、役だった
- 記事 19 自己分析は役立った。
- 記事 20 自己分析をして自分のことを知っていないと ES は書けないと思っていた。
- 記事 20 自己分析は役に立ったと思う。
- 記事 23 自己分析で自分の原点に気づけた。
- 記事 23 自己分析では今まで知らなかった自分を知ることがある。

C185 自己分析には、両親や旧友との話が役立った

- 記事 6 両親との話が自己分析に役立った
- 記事 6 自己分析で両親と話したことが良い糧となった
- 記事 13 自己分析の方法の 1 つとして母親や友人から話を聞いた
- 記事 13 母親から聞いた自分像が役に立った

C186 他己分析を行った

- 記事 2 他己分析を行った
- 記事 6 他己分析を行った
- 記事 8 他己分析をした
- 記事 10 他己分析を行った
- 記事 11 他己分析をした。
- 記事 16 他己紹介をした
- 記事 17 リクルーターの人が自己分析をしてくれることもある

C187 他己分析は、自身の良く知る人物 (友人, 親) と行った

- 記事 2 他己分析は、友人から自身について尋ねた
- 記事 8 他己分析は、ゼミの友人と行った
- 記事 6 同学年の人とかと他己分析を行った
- 記事 10 他己分析は友人や親にやってもらった

C188 他己分析の機会が、インターン先で設けられている場合がある

- 記事 8 他己分析は、インターン先で設けられていた

C189 他己分析の機会が、リクルーターと会う中に設けられている場合がある

- 記事 17 リクルーターの人が自己分析をしてくれることもある

C190 他己分析は、就職活動に役立った

- 記事 2 他己分析は、就職活動に活かされた
- 記事 10 他己分析は自分の気付かない自分の長所・短所について挙げてもらったので大きな収穫だった
- 記事 11 他己分析は就職活動に活かされた。

試験関連の知見

C191 筆記試験は、社会で活躍している人が高いスコアを出しているため、高得点を取れる学生は活躍できる可能性が高く、そのため試験の内容や構成は、企業が求める人材を知るヒントになる

- 記事 12 筆記試験は、企業が求める人材を知るヒントになる
- 記事 12 筆記試験は、社会で活躍している人が高いスコアを出している
- 記事 12 筆記試験で高得点を取れる学生は活躍できる可能性が高い

C192 試験と ES の提出、試験と説明会など、試験とその他の予定が連動的に設定されている場合が多かった

- 記事 4 ES を出すと、適性検査や Web テストの案内が来る場合が多かった
- 記事 5 筆記試験は最初にエントリーシートの提出と同時に受けることが多かった
- 記事 19 テストセンター (SPI) 前後には、ほとんどの場合企業説明会などの予定があった。

C193 試験では、SPI を経験した

- 記事 1 筆記試験は SPI が一番多かった
- 記事 3 試験は玉手箱、SPI、内田クレベリンがあった
- 記事 5 筆記試験の対策は SPI や Web テストの対策本を利用した
- 記事 8 SPI は参考書を用いた
- 記事 11 筆記試験を受けた。
- 記事 12 筆記試験を受けた
- 記事 12 筆記試験は、SPI を受けた
- 記事 13 対策を行った試験の種類は SPI、玉手箱、リクルーティングサービス、TAL
- 記事 14 SPI を受けた
- 記事 17 SPI という試験がある
- 記事 19 SPI を受けた。
- 記事 22 SPI を受けた

C194 試験では、テストセンターを経験した

- 記事 1 テストセンターの問題はだんだんと難しくなっていく、それなりに点数が取れていると思った
- 記事 4 テストセンターの試験を受けた
- 記事 10 テストセンターが多かったのもうちょっと早い段階で web テストの対策をしておけばよかった
- 記事 11 テストセンターを受けた。
- 記事 14 テストセンターを受けた
- 記事 18 試験の形式は、テストセンターと web テスト、教場テストの 3 種類だった
- 記事 19 テストセンター (SPI) は自宅から通いやすい場所で受けた。
- 記事 22 テストセンターを受けた

C195 試験では、WEB テストを受験した

- 記事 2 SPI の WEB テスティングサービスを受験した
- 記事 5 筆記試験の対策は SPI や Web テストの対策本を利用した
- 記事 7 試験は、Web テストを経験した
- 記事 11 web テストを受けた。
- 記事 12 筆記試験は、web テストを受けた
- 記事 13 対策を行った試験の種類は SPI、玉手箱、リクルーティングサービス、TAL
- 記事 14 ウェブテストを受けた
- 記事 18 試験の形式は、テストセンターと web テスト、教場テストの 3 種類だった
- 記事 19 web テストが入社試験の中心だった。
- 記事 22 ウェブテストを受けた

C196 試験では、玉手箱を受験した

- 記事 3 試験は玉手箱、SPI、内田クレベリンがあった
- 記事 10 玉手箱という表計算のテストがあり、それに力を入れた
- 記事 13 対策を行った試験の種類は SPI、玉手箱、リクルーティングサービス、TAL
- 記事 15 玉手箱は他者企業で受けて練習した。
- 記事 17 玉手箱という試験がある
- 記事 17 玉手箱は対策を行った

C197 試験では、リクルーティングサービスを受験した

- 記事 13 対策を行った試験の種類は SPI、玉手箱、リクルーティングサービス、TAL

C198 試験では、適性検査を受験した

- 記事 2 適性検査は、企業によって回答を変えた
- 記事 10 適性検査を受けた
- 記事 13 対策を行った試験の種類は SPI、玉手箱、リクルーティングサービス、TAL
- 記事 20 性格検査は企業によって回答を変えることはしなかった。

C199 試験では、性格検査を受験した

記事 20 性格検査は企業によって回答を変えることはしなかった。

C200 試験では、内田クレペリンを受験した

記事 3 試験は玉手箱、SPI、内田クレペリンがあった

C201 試験は、会社独自の問題を受けた

記事 12 筆記試験は、会社独自の問題を受けた

記事 15 筆記試験は独特な試験に関しては対策をした。

C202 試験のない企業もあった

記事 3 試験はほとんどの会社であったが、ない会社もあった

C203 何度も受けることとなる試験は、複数回受験することで、それぞれの経験を他の企業の試験のために活かすことができる

記事 4 Web テストでは、第一志望ではない企業のテストが練習となった

記事 15 玉手箱は他者企業で受けて練習した。

記事 17 第一志望以外の企業で試験の練習をしておくべき

記事 3 筆記試験が SPI の問題そのままである時があった

記事 18 テストセンターは繰り返し受けられる

記事 18 テストセンターは、何回も受けた

記事 22 テストセンターは同じ問題が頻繁に出てくる

記事 22 テストセンターは志望する企業の前に受けた経験が役に立った

記事 22 ウェブテストは受けるほど解ける問題が増える

記事 23 筆記の勉強は実践が大切だと感じた。

記事 23 筆記対策として、志望しない企業に申し込み何度も受けに行った。

C204 WEB テストは複数名で受験することや、替え玉受験ができてしまうことがある

記事 2 WEB テストは複数で受験することも可能なことがある

記事 4 替え玉受験はしなかった・すべきではない

記事 5 筆記試験の替え玉受験は一度もしなかった

記事 17 筆記試験は途中一人で試験を受ける機会が出てくるため、一人で受けるべきである

C205 WEB 試験を受けた後に会社に呼ばれ、もう一度筆記試験を受けることもあるため、替え玉受験はすべきではなく、自身で対策を取るべきである

記事 4 替え玉受験はしなかった・すべきではない

記事 5 筆記試験の替え玉受験は一度もしなかった

記事 5 筆記試験の替え玉対策として Web 上で試験を受けた後で会社に呼ばれ、もう一度筆記試験を受けさせられたことがあった

記事 17 筆記試験は途中一人で試験を受ける機会が出てくるため、一人で受けるべきである

C206 試験では、すべての問題は解き終わらなかったもので、終わらないことを前提として作成されていると感じた

記事 7 試験は全問は解き終わらなかったもので、終わらないことを前提で出されていると思う。

C207 テストセンターの問題はだんだんと難しくなっていったが、そのことがそれなりに点数が取れているという手ごたえとなっていた

記事 1 テストセンターの問題はだんだんと難しくなっていく、それなりに点数が取れていると思った

C208 試験対策には、参考書を用いた

記事 1 SPI では、参考書を用いて試験対策を行った

記事 3 試験の準備に SPI の参考書を用いた

記事 5 就職活動では筆記試験の対策に一番時間を割いた

記事 5 筆記試験の対策は SPI や Web テストの対策本を利用した

- 記事 6 試験対策には、参考書を用いた
- 記事 8 SPI は参考書を用いた
- 記事 8 問題集と参考書を用いて勉強していた
- 記事 8 参考書は役にたった
- 記事 10 SPI 検査系の問題集を 2 冊、web テストの参考書を 1 冊利用した
- 記事 11 SPI の勉強には参考書を使った。
- 記事 11 出版社の筆記試験の勉強にはマスコミ漢字の本を使った。
- 記事 13 参考書の演習回数は 3、4 回
- 記事 13 参考書の使い方は、1 週目に全問解き、2 週目以降は間違えた部分を復習する形をとった
- 記事 14 SPI の勉強には参考書を用いた
- 記事 17 玉手箱の参考書を買った
- 記事 18 試験の対策として、参考書や教科書は 3 冊使用した
- 記事 19 入社試験の参考書を購入して解いた。
- 記事 20 適性検査においては、SPI ノートの会の本を解いて対策していた。
- 記事 20 適性検査の対策本は 5 冊ほど所有していた。
- 記事 22 テストセンターの勉強には参考書を用いた
- 記事 23 筆記試験は参考書を使った。

C209 試験対策には、WEB サイトを利用した

- 記事 7 (そのあとは) 筆記試験対策としてウェブの対策サイトで数学の公式を確認したりした。
- 記事 12 筆記試験は、こういった形式の問題が出るか、インターネットで情報収集をした
- 記事 22 ウェブテストはネットで問題を確認した

C210 試験対策は、アプリを使ってしていた

- 記事 8 移動時間などのちょっとした空き時間に利用できるよう、試験の勉強にはアプリを用いた

C211 試験は、WEB テストに関して対策した

- 記事 7 試験は、Web テストに関して対策した
- 記事 10 web テスト対策に力を入れ、それが功を奏したと思う

C212 試験対策は、特にしなかった

- 記事 9 筆記試験対策はしていない
- 記事 3 試験は数学が得意だったので対策はほとんどしなかった
- 記事 16 SPI の勉強はしなかった
- 記事 21 テストの対策は全くしていなかった。

C213 試験対策に、中学校受験の経験・内容が役に立つ

- 記事 3 中学受験をした
- 記事 3 中学受験が試験に役立った
- 記事 4 試験では中学受験の知識が役立った
- 記事 12 筆記試験は、問題の形式が中学受験と似ている
- 記事 14 SPI は中学校で習う数学の問題が出ることが多い
- 記事 18 中学受験や高校受験は、就職の試験に役立つ

C214 試験には、塾講師の経験が役に立つ

- 記事 7 塾講師のアルバイトの経験が、試験で役に立った。

C215 試験対策は、早めにしておくべきである

- 記事 2 SPI の対策は 1、2 月頃から始めた
- 記事 2 SPI の勉強は、もっと早くしておくべきだった
- 記事 2 筆記テストの準備をしておくべきだった
- 記事 7 筆記試験は大丈夫だろうと思っていたが、一社受けてみて意外と危ないと感じた。
- 記事 10 テストセンターが多かったため、もうちょっと早い段階で web テストの対策をしておけばよかった
- 記事 11 試験対策は人に比べてやっていなかったのが反省点。
- 記事 14 SPI の勉強をやっていて良かった
- 記事 16 SPI 対策は早めにしておくべき
- 記事 17 試験対策のコツは早めに対策をすること
- 記事 17 試験対策は後回しにすべきではない

- 記事 22 試験対策はしておくにこしたことはない
- 記事 22 テストセンターは早めに準備した方がいい
- 記事 8 筆記試験の準備は大切

C216 試験対策としては、苦手分野は重点的に復習する手がある

- 記事 6 筆記試験に不安があった
- 記事 7 筆記試験は大丈夫だろうと思っていたが、一社受けてみて意外と危ないと感じた。
- 記事 8 非言語が出来ず、筆記試験の実力に不安があった
- 記事 8 非言語は勉強した方がいい
- 記事 15 筆記試験は独特な試験に関しては対策をした。
- 記事 18 試験の、非言語の範囲だけ2周しかけた
- 記事 23 筆記の勉強は苦手なところだけやり直した。

C217 試験対策としては、苦手な分野を受けさせる企業は避けるなど、適当と思われる段階で勉強の区切りをつけることも手である

- 記事 12 筆記試験は、苦手な分野を受けさせる企業は避けた
- 記事 14 SPIの参考書は1冊の最後まで終わらなかった
- 記事 21 出版業界の試験は難易度が高いため、対時間効果を考えて対策はしなかった。
- 記事 22 試験対策をやりすぎて面接対策を疎かにしない方がいい

C218 筆記試験の結果はお断りや、足切りの理由に使われている

- 記事 1 筆記試験の結果はお断りの理由や足切りに使われている
- 記事 1 学力試験は足切りに使っている
- 記事 14 テストは学歴で足切りするために設けられることもある
- 記事 16 SPIは足きりで使われる
- 記事 22 学力試験は足切りに使っている
- 記事 22 テストセンターの成績によって足切りされた

C219 適性検査は、その性質を考慮してどのような回答をするか考えて受けていた

- 記事 2 適性検査は、企業によって回答を変えた
- 記事 21 適性検査では明らかにマイナスな部分は見せないように気をつけた。

C220 性格検査は、その性質を考慮してどのような回答をするか考えて受けていた

- 記事 20 性格検査では自分をより良く見せようとする回答はしていた。

C221 性格検査は、企業によって回答を変えなかった

- 記事 20 性格検査は企業によって回答を変えることはしなかった。

C222 性格検査では、曖昧な回答は避けていた

- 記事 20 性格検査では曖昧な回答を避けた。

C223 時事問題が出題された

- 記事 7 接客業を受けたが、そのせいか筆記試験には時事問題が多いように感じた。
- 記事 11 出版社の筆記試験の勉強には時事問題・常識問題の本を使った。

C224 一般常識問題が出題された

- 記事 7 受けた会社の選考に一般常識などの筆記試験があった。
- 記事 11 出版社の筆記試験の勉強には時事問題・常識問題の本を使った。
- 記事 8 エンタメ系は一般常識が問われる

C225 時事問題対策として、図書館を利用した

- 記事 7 時事問題の対策として、図書館で勉強をした

C226 時事問題対策として、新聞を利用した

- 記事 6 新聞はよく読んでおくべきである
- 記事 8 時事問題は新聞で勉強していた
- 記事 7 時事問題の対策として、試験前日は新聞を必ず読むようにした。

面接の所作関連の知見

C227 面接では、第一印象が重要である

- 記事 12 人事部長に第一印象のよさを誉められた
- 記事 17 面接では第一印象が重要である

C228 面接では、私服で受ける場合がある

- 記事 8 エンタメ系は私服で面接を受けることが多い

C229 面接では、印象の良さが重要であるため、受ける業界によって装いを変えるなど、外見的な身だしなみに気をつけた

- 記事 3 受ける業界によって装いを変えた
- 記事 8 服装に気をつけていた
- 記事 14 面接では、身だしなみや表情に気をつけた
- 記事 21 面接は企業にあった化粧や身なりをして臨んだ。
- 記事 21 面接は、まず外見を変えることで気合が入り気後れしなくなると感じている。
- 記事 17 面接では第一印象が重要である

C230 面接では、印象の良さが重要であるため、笑顔を絶やさないように、表情に気をつけた

- 記事 7 面接では笑顔を絶やさないようにした。
- 記事 7 就活では笑顔が一番大事だと思う。
- 記事 7 面接後のフィードバックで言われた自分の良かった点は、人当たりがよかったことであった。
- 記事 9 面接でははっきりと笑顔で話すことを意識していた
- 記事 14 面接では、身だしなみや表情に気をつけた
- 記事 15 面接ではニコニコするように心がけていた。
- 記事 18 個人面接では、笑顔でやろうとした
- 記事 21 面接では常に微笑みを絶やさないように心がけた。
- 記事 22 個人面接では、笑顔を心がけた

C231 面接では、印象の良さが重要であるため、きょろきょろせずに相手の目を見て話ができるように目線に気をつけた

- 記事 17 面接では目線をきょろきょろさせないことが重要
- 記事 22 個人面接では、面接官の目を見ることを心がけた
- 記事 21 嘘が顔に出ることを自覚していたので、面接では目や口元を見て正直に話すようにした。

C232 面接では、印象の良さが重要であるため、物事にはっきりと大きな声で答えることが大切である

- 記事 2 集団面接では、物事にはっきりと大きな声で答えることが大切である
- 記事 7 丁寧で失礼のないようにしていたことが、年齢の割には元気がないと受け取られていた
- 記事 17 第一印象を良くするためには姿勢や声のトーンが重要
- 記事 18 面接官は、最初は、はきはきしているか・明るそうであるかをチェックしている
- 記事 22 個人面接では、大きな声で話すことを心がけた
- 記事 6 面接では、自分の話したいことをきちんと言うべき
- 記事 9 面接でははっきりと笑顔で話すことを意識していた
- 記事 16 面接において喋り方や姿勢は大切
- 記事 21 面接では意味を持たないつなぎの言葉を発さないように注意した。
- 記事 23 面接は堂々ということが大事。

C233 面接では、印象の良さが重要であるため、礼儀正しい姿勢や所作がとれるように気をつけた

- 記事 7 面接対策として、所作に関して気を付けることを書き出しておいて頭に入れておいた。
- 記事 7 面接後のフィードバックで言われた自分の良かった点は、人当たりがよかったことであった。
- 記事 17 第一印象を良くするためには姿勢や声のトーンが重要
- 記事 19 礼儀正しくあることはとても重要なことだ。
- 記事 19 意識せずにとった行動も評価されることがあった。
- 記事 16 面接において喋り方や姿勢は大切

C234 面接では、なるべく緊張しないように気を付けていた

- 記事 15 面接では緊張しないように心がけていた。

面接において、面接官から出される話題関連の知見

C235 面接では、志望動機を聞かれた経験がある

- 記事 7 面接では志望動機や自己 PR を聞かれた。
- 記事 7 一次面接では、志望動機を聞かれた
- 記事 8 面接では自己 PR や志望動機を聞かれることが多い
- 記事 15 自分の経歴とリンクさせて、自分だけの志望動機を作っていた。
- 記事 23 面接では志望動機が問われる。

C236 面接では、これまでに頑張ったことや、それに通じて上手くいかなかった時のことなど、これまでの努力と苦労、挫折の経験について聞かれた経験がある

- 記事 2 個人面接では、これまでどのようなことに苦労してきたかを聞かれた
- 記事 10 面接では、頑張ったことは絶対に聞かれる
- 記事 10 頑張ったことを通じてうまくいかなかったことは聞かれる
- 記事 10 面接では、問題への対処について聞かれた
- 記事 11 個人面接では学生時代頑張ったことを聞かれた。
- 記事 12 集団面接では、挫折経験を聞かれた
- 記事 15 1～2次頑張ったことを聞かれる。
- 記事 18 個人面接では、大学時代に頑張ったことをよく聞かれた
- 記事 19 「大学時代に一番頑張ったこと」が1番多い質問だった。

C237 面接では、自己 PR について聞かれた経験がある

- 記事 7 面接では志望動機や自己 PR を聞かれた。
- 記事 7 一次面接では、自己 PR について聞かれた
- 記事 2 面接では、自身がどのような人間であるかを話せるように心がけていた
- 記事 8 面接では自己 PR や志望動機を聞かれることが多い
- 記事 13 あなたの強みはなんですかという事を聞かれるのが意外だった

C238 面接では、自分自身の人間性について聞かれた経験がある

- 記事 14 最終面接では、自分自身の人間性を聞かれた
- 記事 11 個人面接では自分がどういう人間なのかを聞かれた。
- 記事 23 面接では人間性が問われる。

C239 面接では、自身の好きなことについて聞かれた経験がある

- 記事 7 一次面接では、自身の好きなことについて聞かれた

C240 面接では、最近読んだ本について聞かれた経験がある

- 記事 8 エンタメ業界では、最近読んだ本について聞かれることが多かった

C241 面接では、「もしこうならば～」「ちょっといい話を考えてください」といったような、発想力を問われる質問をされた経験がある

- 記事 1 面接では、ちょっといい話を考えてください、といった質問があった
記事 15 面接では、仮定の話が聞かれることがあった。
記事 23 面接で答えづらかったのは、どんな企画をうちでやりたいかという質問。

C242 面接では、嫌いな人の話について聞かれた経験がある

- 記事 15 面接では、嫌いな人の話について聞かれることがあった。

C243 面接では、インターンの経験に関して聞かれた経験がある

- 記事 16 夏のインターン経験について聞かれることがある

C244 面接では、転職に関して聞かれた経験がある

- 記事 4 面接では、転職の話に向けられた

C245 面接では、企業分析の成果を問われているような、業界特有の具体的な問題について聞かれた経験がある

- 記事 12 個人面接では、業界特有の問題や質問に備えて準備をした
記事 13 答えにくい質問は業界に関する具体的かつ独特な質問
記事 14 面接で、その業種に関する具体的な質問があった
記事 9 面接で現在の為替についてどう思うかを聞かれた
記事 9 どういう基準で下請けを選ぶのか、メーカーの面接で聞かれた
記事 21 飲料業界 A 社では業界の流れもしくは会社の強み弱みを質問されると聞いていた。
記事 23 面接で答えづらかったのは、どんな企画をうちでやりたいかという質問。

C246 面接では、興味のある他の企業はどこかといった、自身の選考状況に関する質問をされた経験がある

- 記事 2 面接では、当該の企業と異なる業種に興味があることを話したのは失敗だった
記事 9 第一志望ではない会社で「君は本当にここに来る気があるのか」と言われたときに困った。
記事 14 面接で他の企業に関する質問をされることがあった

C247 面接では、困ってしまうような質問は特にはなかった

- 記事 1 面接では、ひねった質問はなかった
記事 18 個人面接では、奇をてらった変な質問はされなかった

C248 面接では、困ってしまうような質問があった

- 記事 3 面接では困った質問があった
記事 5 面接では困った質問があった

面接の受け答え関連の知見

C249 面接では、基本的な質問には答えるられるように準備していた

- 記事 2 面接では、自身がどのような人間であるかを話せるように心がけていた
記事 3 自分の強みに関する質問を予測し見事内定を貰った友人がいた
記事 7 面接対策として、良く聞かれそうなことをノートにまとめておいた。
記事 8 基本的な質問には答えられるようにしていた
記事 8 面接で必ず聞かれることにはきちんと答えられるようにしていた
記事 10 同じような質問は絶対に聞かれるので、うまく答えられなかった場合は回答のテンプレートを作るようにしていた
記事 13 自己分析の方法の 1 つは面接において大事な質問（あなたの強みは？等）をピックアップしてそれに対する答えを考える事であった
記事 13 テンプレートの質問には全て根拠を含めて答えを用意しておく
記事 21 面接ではあらゆる質問に会社のことを絡めながら話すことができた。

C250 面接では、脳内シミュレーションをするなど質問の展開を考えて、面接官から想定内の質問が来るように心がけていた

- 記事 3 自分の強みに関する質問を予測し見事内定を貰った友人がいた
- 記事 10 概要を話して、相手から質問を待つような話し方をしていた
- 記事 11 面接は、質問の展開まで考えて準備しておくといよい。
- 記事 12 面接対策は、脳内シミュレーションが役に立った
- 記事 19 脳内でシミュレーションするような面接練習をした。
- 記事 22 面接では、自己紹介に面接官が拾いやすい単語を散りばめていた
- 記事 22 個人面接では、面接官に質問をしてもらうような話の構成を意識した
- 記事 23 質問されるような話し方をした。

C251 面接では、複数の質問に同様に答えられる回答を作っておくと便利である

- 記事 19 複数の質問に同様に答えられる回答を作ると便利だった。

C252 面接では、困ってしまうような質問でも、ない、ありません、といった会話が途切れてしまう答えはなるべく避け、何かしらでも答えた方がよい

- 記事 7 面接では、「ない」などと答えて質問が終わってしまいアピールができないことを避けるため、困った質問にもなるべく答えを出すべき。
- 記事 12 面接では、「ない」という回答はよくない
- 記事 9 面接で聞かれた都合の悪い質問は、嘘でも自分に都合のいい答えをした。
- 記事 13 答えにくい質問への対応方法は、無理やりこじつけて答える
- 記事 13 想定外の質問で答えにくい場合は、とにかく何か思いついたことを答えるようにしていた。
- 記事 23 面接で答えにくい質問は自分の思考と絡めて答えた。

C253 面接では、考える時間のもらい方に気を配っていた

- 記事 5 面接では、考える時間のもらい方に気を配っていた
- 記事 5 面接で質問に対して「ちょっと考えていいですか」と言ったときの面接官の反応をみていた
- 記事 13 答えにくい質問には間を持たせてその間に考えるという方法をとった
- 記事 18 面接で、考える時間が欲しい時の対処法を考えた

C254 面接では、質問内容を忘れてしまった際には、素直に謝るとよい

- 記事 4 面接で質問内容を忘れてしまった際には、素直に謝るとよい

C255 面接では、自身の「やりたいこと」と「できること」の区別をつけて話ができるるとよい

- 記事 9 志望度が低い企業では「やりたいこと」より「できること」をアピールした。
- 記事 9 「やりたいこと」と「できること」は違うと考える。
- 記事 11 好きなこととやりたい仕事は違う。
- 記事 16 夢と志の話
- 記事 13 企業とのすり合わせを考える際、自分のしたい事、企業に入ったら何が出来るか、何をするかに気を付ける
- 記事 15 面接では、「したい」ではなく「できる」を具体的にアピールする。

C256 面接では、話の内容は嘘をつかない範囲に抑えて、思ったことを話すとよい

- 記事 7 面接で答える内容は、受け答えにおどおどしてしまうので嘘をつかない範囲にするべき。
- 記事 14 嘘をつかない範囲で話を膨らませるのは悪いことではない
- 記事 17 嘘をつかないレベルで話を膨らませることはよい

C257 面接では、話の内容は、嘘をつかずに正直に話すとよい

- 記事 4 語学については正直に話せないと答えた
- 記事 4 言いたいことを言って落ちた企業には、後悔はない
- 記事 4 職種のタイプに一致していれば、自身の短所も短所とみられないため、苦手なことははっきり言うべき
- 記事 4 語学については正直に話せないと答えた
- 記事 6 面接では嘘をつかないでもいい
- 記事 6 面接では、自分の話したいことをきちんと言うべき
- 記事 9 嘘をつかずに内定がもらえたので、会社に入ってからもうまくやっている
- 記事 9 話はあまり誇張したり脚色したりしていない
- 記事 12 面接では自分の考えを正直に話す方がよい
- 記事 16 面接において嘘はついてはいけない

- 記事 19 正直に話したことがいい結果に繋がったと思う。
- 記事 20 面接では、嘘はつかずに事実を話した。
- 記事 21 面接で話す内容は盛る必要がなかったので盛っていない。
- 記事 21 嘘が顔に出ることを自覚していたので、面接では目や口元を見て正直に話すようにした。
- 記事 22 面接では、相手の会社に媚びてはいけない。
- 記事 23 自信満々に適当なことを行っても見抜かれる。
- 記事 23 面接では、思ったことをストレートに言うのが大事。

C258 面接では、面接官の立場や性格、気持ちを考えて、求められている答えや振舞いを変えていくべきである

- 記事 1 面接では、相手の求めていることをきちんと言えないといけない
- 記事 5 最終面接ではその会社に入社した社員の立場から考えて話すようにした
- 記事 11 質問者の意図を考えながら面接を受けた。
- 記事 12 個人面接では、面接官の立場によって、振る舞いを変えた
- 記事 12 面接官が現場社員のときは、一緒に働くことをイメージできる振る舞いを心掛けた
- 記事 12 面接官が役員の場合は、自分が価値を生み出せる人間であることを感じさせる振る舞いを心掛けた
- 記事 12 会話の中で相手の求めていることを探りながら、それに対するベストな解を探ることが大切である
- 記事 12 面接では、相手が何故その質問をしているのか考えることが大切である
- 記事 13 面接官がこちらに興味がないことが分かった場合、興味を引くような話を提示する必要がある
- 記事 16 面接では地雷質問がある
- 記事 17 面接官（の年齢）によって同じエピソードでも受けが違ふ
- 記事 17 面接官によって話す話を臨機応変に変えるべきである
- 記事 21 自分の考えと会社内部の人の考えを照らし合わせて両方の観点から言えるようにした。
- 記事 21 食品業界の面接を通過できなかった理由は、体育会系的なガッツがあると演出しきれなかったことだと考えている。
- 記事 21 面接では、その企業の中にいる人の真似をしていた。
- 記事 22 面接では、自分と企業との共通点をアピールした
- 記事 23 興味を持ってもらえる話し方をするのが難しかった。

C259 面接では、興味のある他の企業を問われた場合、同じ業種の企業を答えるべきである

- 記事 2 面接では、当該の企業と異なる業種に興味があることを話したのは失敗だった
- 記事 2 面接で、他社の選考状況を聞かれた場合には同じ業界の事を話すようにした

C260 面接では、回答の中に企業分析の成果を含めるようにして話ができるとうよい

- 記事 14 志望理由は、同業種の他の企業と差別化して言えるようにすべきだ
- 記事 21 面接ではあらゆる質問に会社のことを絡めながら話すことができた。

C261 面接では、ゼミで学んだことなど、学校で勉強した内容を話題として活かすことができる

- 記事 1 面接では、ゼミの内容をよく聞かれた
- 記事 1 自分が大学で身に着けたことが将来のキャリアに繋がっていた
- 記事 7 面接ではゼミ活動をアピールに使うことができた。
- 記事 21 大学ではしっかりと勉強しておくことが大事だと思う。
- 記事 21 面接ではゼミや研究の内容は詳しく聞かれた。

C262 面接では、早口にはならない程度に簡潔に話すべき

- 記事 1 集団面接では、自分だけあまりしゃべりすぎないように心がけていた
- 記事 2 集団面接は1人の割り当て時間が短いので、印象が悪くだけはならないようにしていた
- 記事 2 集団面接では、話が長いと失敗する
- 記事 4 面接では、ゆっくり話すべきである（早口はいけない）
- 記事 4 面接では、話が長くなることは良くない
- 記事 4 面接では、聞かれたことだけに答えるようにすべきである
- 記事 4 最終の役員面接では時間が短いため、その時間の中でいかに簡潔にアピールできるかが大切である
- 記事 8 集団面接では短く簡潔に話すことが重要
- 記事 8 30秒以内にまとめるようにしていた
- 記事 8 個人面接では1分から1分半で回答していた
- 記事 10 （面接では）結論から言って、長く話しすぎないというのはいつも意識していた

- 記事 12 集団面接は、話が長くなりすぎるとよくない
- 記事 12 集団面接は、端的に答えるとよい
- 記事 15 面接では長く話しすぎないようにした。
- 記事 15 面接では言いたいことを一つに絞るようにしていた。
- 記事 17 集団面接では端的に話をするべきである
- 記事 18 個人面接では、端的に答えることが大切だ
- 記事 20 面接では、自分の言葉を選びながらゆっくり話した。
- 記事 20 面接では、早くしゃべりすぎないことに気をつけた。
- 記事 21 面接での自己 PR は簡潔に行なった。
- 記事 22 面接では、簡潔に話すことを心がけた
- 記事 23 簡潔に言いたいことを言えるように準備した。
- 記事 23 1分以上は聞いてもらえない。

C263 面接では、結論から話し始めて根拠を述べていくなど、話を論理的に、客観的に伝えられるように心がけていた

- 記事 7 面接後のフィードバックで言われた自分の良かった点は、理論づけて話せていることであった。
- 記事 10 (面接では) 結論から言って、長く話しすぎないというのはいつも意識していた
- 記事 14 集団面接では、短い時間でも根拠をしっかりと話すべきだ
- 記事 23 客観的かつ自分の思いを上手くのせて話せた。
- 記事 9 GD や GW は周りを見て論理的に話していれば合格する。
- 記事 15 面接では結論を先にいうようにしていた。
- 記事 11 論理性を固めたから内々定が取れた。
- 記事 21 就職活動を経て、人の話に理論的に返すことを学んだ気がする。
- 記事 21 就職活動を経て質問が 5W1H の何で聞かれているのかを考えるようになった。

C264 面接では、企業ごとに自身の態度を変えたりはしなかった

- 記事 10 面接では、企業ごとに態度を変えたりはしなかった

面接において、自身から出していく話題関連の知見

C265 面接では、面接官に良い驚きがあるような話ができるように心がけていた

- 記事 15 面接では面接官に良い驚きがあるように心がけていた。
- 記事 20 面接では、初めは驚かれるが説明したら納得してもらえる返答をした。
- 記事 23 集団面接では掴みが重要である。
- 記事 23 集団面接では伝え方が重要である。

C266 面接では、絶対に話しておきたい内容をあらかじめ用意してから望むと良い

- 記事 7 集団面接では、その業界の専門分野について自分をアピールをする人がいたが、それには流されずに予め考えていたことでうまく自分をアピールした。
- 記事 5 面接では覚えてきたことでもその場で考えながら話しているようにみせることを意識した
- 記事 12 絶対に話しておきたい内容をあらかじめ決めてから面接に臨むと良い
- 記事 14 面接に向かう電車の中で、話す内容をノートに箇条書きでまとめた
- 記事 15 自己 PR と頑張ったことで話す内容は決めていた。
- 記事 16 面接前に作戦を練っていた
- 記事 16 面接においてキラートークを持っていた
- 記事 17 面接でいうことはある程度準備するべきである
- 記事 22 面接では、言いたいことを事前にメモにまとめた
- 記事 23 簡潔に言いたいことを言えるように準備した。

C267 面接では、同じ企業の面接では、それまでの面接で話した内容と同じ話はないように気を付けていた

- 記事 16 同じ企業の面接では同じ話はしなかった

C268 面接では、他の企業に提出した ES やこれまでの面接で話した内容が当該の企業のものとは異なる可能性があるため、内容に矛盾なく話せるように心がけた

- 記事 3 面接ではエントリーシートの内容と違わないよう、より深く言えるように気を付けた
- 記事 5 最終面接では、これまで話してきたことに矛盾がないように気を付けた
- 記事 7 面接では、ES に書いた内容を覚えておいて矛盾が無いように気を付けた。
- 記事 10 自分のやりたいこと、貢献できることは ES の自己 PR と関連付けて言った
- 記事 18 会社ごとに、何をアピールしたのか面接までにチェックした

C269 面接では、暗記したことを暗記しすぎることはよくないため、一字一句までの細かさでは発言内容は用意せず、自分の言葉で話ができるようにアドリブの余地を残しておくべきである

- 記事 2 自分の言葉で説明できることは大切である
- 記事 4 自分の言葉で話せるようになるために、第一志望の企業の選考の前までに、多くの企業を受けておくべきである
- 記事 6 面接では、ノートを用意すると内容を暗記してしまうのでよくないので、あまり深くはメモはしなかった
- 記事 5 面接では自然におしゃべり出来た会社はうまくいった
- 記事 5 面接では覚えてきたことでもその場で考えながら話しているようにみせることを意識した
- 記事 8 なるべく素を出していくことが大切であると感じた
- 記事 8 素を出せたのが内々定を貰えた理由だと思う
- 記事 8 自分は作らない方がいい
- 記事 8 面接ではなるべく素をだすことが大事
- 記事 8 素を出せたことが内々定をとれた理由の1つだと思う
- 記事 13 面接ではありのままの自分をどんどん出す
- 記事 13 集団面接は周囲を気にせず自分の思ったことを言う事を心掛けた
- 記事 14 面接では、いい意味で自然体でいるように心がけた
- 記事 15 面接では、自分の言葉で話すようにしていた。
- 記事 15 面接では、自分が自分出せたと感じた時は受かっていた。
- 記事 20 面接では、自分の言葉を選びながらゆっくり話した。
- 記事 20 プレゼンテーション面接の対策として話のアウトラインのみ作成して準備し、あとはアドリブで発表した。
- 記事 22 面接では、言うことを一言一句暗記しない方がいい
- 記事 23 集団面接ではよりありのままの自分を伝えることを意識した。

C270 面接では、ES の内容からより深く、履歴書などの文字では伝わらない部分を伝えるように準備していた

- 記事 2 ES の内容以外の質問が多かったときには大体うまくいった
- 記事 3 面接ではエントリーシートの内容と違わないよう、より深く言えるように気を付けた
- 記事 15 ES を印刷して、面接で話す内容を色分けして書いたり、自分なりの手法を確立していた。
- 記事 15 面接では、履歴書などの文字では伝わらない部分を伝えるようにしていた。
- 記事 20 面接中の自己 PR では、ES に書かれていないこと、面接でまだ話していないことを主に話した。

C271 面接では、オリジナリティのある経験談が強みとして話せるとよい

- 記事 1 面接では、珍しいサークルに入っていたので、興味を持ってもらえた
- 記事 3 面接では自分の強みを必ずアピールするようにした
- 記事 9 面接では主にサークルで積極的に問題解決を図ったことを話していた
- 記事 15 自分の経歴とリンクさせて、自分だけの志望動機を作っていた。
- 記事 15 面接では、面接官の疑いをなくすために、自分の経験を語っていた。
- 記事 21 面接ではエピソードを中心に具体的に話すことを心がけた。

C272 面接では、志望に至るまでの軸のある一貫した話ができるとうよい

- 記事 3 面接では志望に至るまでの軸のある話ができ、面接官の印象や食いつきがとても良かった
- 記事 11 面接は、企業選びの軸がらみの質問は準備をしておいたほうがよい。
- 記事 20 面接が通った理由として、自己の経験と強みの一貫性があったことが挙げられる。

C273 面接では、話すことができるエピソードを複数持っているとうよい

- 記事 3 就職活動で話すことができるエピソードをたくさん持っていた
- 記事 12 集団面接では、他の学生に先に同じことを言われてしまう場面があった
- 記事 15 面接では、話の引き出しを用意しておいた。
- 記事 17 ES、面接ではエピソードを複数持っているとうよい
- 記事 21 学生時代には、出来るうちに色々な経験をしておいたほうが良いと思う。

C274 面接では、当該の企業が第一志望であるならば、それをきちんと伝えると

良い

- 記事 10 第1志望の企業で、そこが第1志望とちゃんと伝えられなかったというのが一番の心残り
- 記事 11 第一志望と胸を張って言えたから内々定が取れた。
- 記事 22 色々な会社を知った上でこの会社が一番だときちんと伝えられた

C275 面接では、OBOG 訪問をしたときの話をして好印象を受けたことがある

- 記事 16 面接では OBOG 訪問は好印象だった

C276 面接では、面接後のフィードバックで、いい意味で個性的なところが良いと評価されたことがある

- 記事 7 面接後のフィードバックで言われた自分の良かった点は、いい意味で個性的なところであった。

C277 面接では、社会人の目から見ると学生の活動はそれ程大したことではないものだと考え、そのようなことを自分の気持ちを載せて話していくという姿勢が重要である

- 記事 23 社会人からしたら学生のやっていることはたいしたことではない。
- 記事 23 たいしたことないことを、自分の気持ちをのせて話すことが大事。

面接の練習関連の知見

C278 面接では、回数を重ねるごとに緊張せず良くできるようになっていくため、ある企業での面接の経験が、他の企業の面接に活かせる

- 記事 7 実際の就活の面接で、面接の練習を行なうことができた（実際の面接の経験が練習となった）。
- 記事 7 はじめの方に受けた会社で、場馴れすることができた。
- 記事 7 実際の面接が練習になったと感じたので、面接の練習に必要以上に時間をかけるよりは、本命の会社の ES などに本気で時間をかけた方がいいと思う。
- 記事 3 面接は練習のために回を重ねるごとにその企業の面接が犠牲になってしまった面があった
- 記事 3 面接の経験を積んでおくべきだった
- 記事 3 面接は4月前までに何度も繰り返すうち少し慣れた
- 記事 4 第一志望の企業の面接の前に、別の企業で受けた面接が練習となった
- 記事 4 幾度かの面接を経て、徐々に緊張せずに話せるようになっていった
- 記事 4 で話せるようになるために、第一志望の企業の選考の前までに、多くの企業を受けておくべきである
- 記事 8 面接をいっぱい受けると、だんだん緊張しなくなった
- 記事 8 たくさん企業の選考を受けて面接の力を身に付けるといい
- 記事 14 面接での対応は、数をこなすと上達する
- 記事 16 面接は第一希望の企業面接の前に早めに受けておくことが大切
- 記事 16 集団面接の練習は大切
- 記事 17 企業の面接が面接対策の役に立つ
- 記事 17 就職活動は数多くの選考を受けてなれることが大切
- 記事 21 最初の方の面接では深い質問には詰まってしまうことがあった。
- 記事 22 面接は慣れた方がいい

C279 面接の練習は、普段の身近な年上の人々との会話のおかげで、目上の人との話し方が自然と学べていた

- 記事 5 身の回りに年上の人がとても多くて、年上の人たちとの話し方を自然に学べていたと思う

C280 面接の練習は1人で行った

- 記事 2 面接の練習は1人で行った
- 記事 19 個人面接の対面形式の練習はしなかった。
- 記事 19 脳内でシミュレーションするような面接練習をした。

C281 面接の練習は、学校主催のセミナーで行った

- 記事 2 面接の練習は、学校主催のセミナーで行った

C282 面接の練習は、コンサルティングの先生にしてもらった

記事 8 模擬面接はコンサルティングの先生に見てもらった

C283 面接の練習は、先輩と行った

記事 8 模擬面接は先輩に見てもらった

C284 面接の練習は、家族と行った

記事 17 面接対策に家族の協力も得た

C285 面接の練習は、自身の欠点を見つける上でも重要である

記事 3 面接の練習は必要である

記事 8 面接の練習で欠点が見つかった

記事 17 面接は早めに対策すべき

C286 面接の練習は、特にはしなかった

記事 1 面接の練習はしなかった

記事 3 面接は身近な人と練習することはなかった

記事 10 面接の為に参考書などは使わなかった

記事 11 模擬面接はしなかった。

記事 12 面接の練習はしなかった

記事 18 友人等と面接の練習はしなかった

記事 18 面接に関してだけの対策は行わなかった

記事 20 面接対策はしていない。

記事 20 面接対策のセミナーには参加していない。

記事 23 集団面接用の準備はしなかった。

C287 面接では、特に緊張はしなかった

記事 5 面接には自信があり、あまり緊張しなかった

記事 20 面接は特に緊張はしなかった。

集団面接関連の知見

C288 集団面接を経験した

記事 1 集団面接では、他の話をよく聞き、時折相槌をうつようしていた

記事 2 集団面接は、1回8人で15分程度だった

記事 6 面接は個人もグループもディスカッションもあった

記事 5 集団面接・個人面接の両方を経験した

記事 7 集団面接を受けた。

記事 10 集団面接は1度、グループワークが5、6度あった

記事 11 個人面接と比べ集団面接の方が緊張しなかった。

記事 12 集団面接を受けた

記事 18 集団面接は、指名制のものがあった

記事 3 人事の方と会話のキャッチボールができないため、集団面接の方が個人面接より緊張した

記事 14 集団面接では、自分の持ち時間が短い

記事 13 集団面接の回数は1社

記事 16 集団面接を受けた

記事 19 集団面接では面接官から1人ずつに同じような質問をしていた。

記事 17 集団面接では一人当たりの面接時間が短い

記事 23 集団面接は一人に与えられる時間が短い。

C289 最初の方の面接では、集団面接が多かった

記事 2 最初の面接では、集団面接が多かった

記事 14 1次面接は、グループディスカッションか集団面接の形式が多かった

C290 集団面接では、自分の持ち時間が個人面接よりも短かった

- 記事 2 集団面接は、1回8人で15分程度だった
- 記事 12 集団面接は学生3人で45分程度だった
- 記事 14 集団面接では、自分の持ち時間が短い
- 記事 14 集団面接では、多少長くなっても自分の話したいことを話すべきだ
- 記事 14 集団面接では、話す内容の”長さ”のバリエーションを準備していくべきだ
- 記事 17 集団面接では一人当たりの面接時間が短い
- 記事 23 集団面接は一人に与えられる時間が短い。

C291 集団面接では、問われた質問に早いもの順に答える形式があった

- 記事 2 集団面接は、問われた質問に早いもの順に答える形式だった

C292 集団面接では、面接官から1人ずつに同じような質問がなされ、順番に答えていく形式があった

- 記事 18 集団面接は、指名制のものがあった
- 記事 19 集団面接では面接官から1人ずつに同じような質問をしていた。
- 記事 23 集団面接は、個人面接に近い形式が多かった。
- 記事 3 人事の方と会話のキャッチボールができないため、集団面接の方が個人面接より緊張した

C293 集団面接では、他人の意見を否定してから自分の意見を述べなさいといった課題など、他の学生の話をつまえた質問をされた

- 記事 12 集団面接では、他の学生の話をつまえた質問をされた
- 記事 13 集団面接で「他人の意見を否定してから自分の意見を述べなさい」という課題があった

C294 集団面接では、時折相槌をうつなどして、他の学生の話をよく聞く姿勢を持つべきである

- 記事 1 集団面接では、他の話をよく聞き、時折相槌をうつようになっていた
- 記事 5 集団面接では他の学生の話をよく聞くことを心がけた
- 記事 12 集団面接では、適度に相槌を打った
- 記事 13 集団面接では、他の話をよく聞き、時折相槌をうつようになっていた

C295 集団面接は、特に早い段階での面接は、あまり深い質問はされなかった

- 記事 8 集団面接では、あまり深い質問はされなかった
- 記事 19 一次面接ではありきたりな質問が多かった。
- 記事 23 集団面接は、個人に比べて深い質問が少ない。

C296 集団面接では、受け答えがきちんとできるかどうかといった、コミュニケーション能力が見られているように感じた

- 記事 1 集団面接では、受け答えがきちんとできるかどうかを見られているようだった
- 記事 2 初期の集団面接では、人ときちんと話せるかどうか重視されていると感じた
- 記事 7 一次面接は人と話せるかどうかを見ている意味が強いと思った。

C297 集団面接では、一緒に働いていけるかどうか、その企業との相性を評価されていると感じた

- 記事 2 初期の集団面接では、一緒に働いていけるかどうかを評価されていると感じた
- 記事 21 面接は企業との相性が最も重要だと考えるようになった。

C298 集団面接では、他者はあまり気にならなかった

- 記事 1 集団面接では、他者はあまり気にならなかった
- 記事 3 集団面接では他人は気にならなかった
- 記事 11 集団面接では、他者はあまり気にならなかった。
- 記事 12 集団面接では、他の学生の存在はあまり気にならなかった
- 記事 16 面接のときは他の就活生を気にしなかった

C299 集団面接では、他の学生が気になったことがある

- 記事 6 集団面接では、グループのメンバーで苦労することがあった
- 記事 7 集団面接では、その業界の専門分野について自分をアピールをする人がいたが、それには流されずに予め考えていたことでうまく自分をアピールした。
- 記事 14 集団面接では、周りの人が気になる
- 記事 15 面接では周りの人が気になった。
- 記事 17 集団面接では周囲が気になる
- 記事 23 集団面接は相対評価をされる。
- 記事 23 集団面接は一緒にやる人に左右される。

C300 集団面接では、自分と他人の違いをアピールすることが大切である

- 記事 23 集団面接では自分と他人の違いをアピールするのが大事である。

個人面接関連の知見

C301 個人面接を経験した

- 記事 2 個人面接では、なぜ当該企業でなければならないのかを聞かれた
- 記事 6 面接は個人もグループもディスカッションもあった
- 記事 8 なるべく面接官とコミュニケーションをとるようにしていた
- 記事 5 集団面接・個人面接の両方を経験した
- 記事 7 個人面接を受けた。
- 記事 11 個人面接と比べ集団面接の方が緊張しなかった。
- 記事 12 個人面接を受けた
- 記事 18 個人面接では、進むにつれて厳しくなっていた
- 記事 16 個人面接を受けた
- 記事 22 個人面接では、面接官に質問をしてもらうような話の構成を意識した

C302 個人面接では、選考が進むにつれて面接官の質問や態度が難しくなっていた

- 記事 18 個人面接では、進むにつれて厳しくなっていた

C303 個人面接では、多くの資料を読み込み、1人で発表して人事の人とディスカッションを行うケース問題、ケース面接といわれるタイプの問題を受けた

- 記事 12 個人面接で、ケース問題といわれるタイプの問題を受けた
- 記事 18 多くの資料を読み込み、1人で発表して人事の人とディスカッションをするケース面接というものがあった

C304 個人面接では、相手が答えやすい質問をするなど、面接官との会話を意識しながら良いコミュニケーションがとれるように気を配るべき

- 記事 8 なるべく面接官とコミュニケーションをとるようにしていた
- 記事 8 面接官の反応を重視していた
- 記事 5 面接では覚えてきたことでもその場で考えながら話しているようにみせることを意識した
- 記事 5 面接では即答しないようにしていた
- 記事 12 採用の理由は1対1のコミュニケーション能力の高さだった
- 記事 14 面接では、面接官との会話をしっかりと行うべきだ
- 記事 15 面接の逆質問では、面接官が話せる内容を質問していた。
- 記事 15 面接は会話だということを意識した。
- 記事 16 就活において、企業や人事の人の気持ちを考えることが大切
- 記事 16 面接では相手に言いたいことが伝わるようにすることが大切
- 記事 17 個人面接では相手の反応を待ってから話す
- 記事 17 面接では会話を楽しむことが大切である
- 記事 22 面接では、自己紹介に面接官が拾いやすい単語を散りばめていた
- 記事 22 面接では、面接官との対話を意識していた
- 記事 22 個人面接では、面接官に質問をしてもらうような話の構成を意識した
- 記事 23 質問されるような話し方をした。

C305 個人面接では、なぜ当社でなければならないのか、当該の企業選んだ理由

を聞かれた

記事 2 個人面接では、なぜ当該企業でなければならないのかを聞かれた

記事 11 個人面接ではその企業を選んだ理由を聞かれた。

C306 個人面接では、自身がいかに会社の利益に繋がるか、という観点で話ができるかとい

記事 2 選考が個人面接に進むにつれ、自身が会社の利益に繋がるかどうかを評価されていると感じた

記事 6 フィードバックで、自分がその会社に入ることによってその会社にどんな利益をもたらすことができるかを伝えた方がいと言われた

記事 10 1次面接は頑張ったことが中心だったが、回を重ねるごとに事業内容に関する話や入ってから貢献できることの話が増えた

記事 13 企業に入って出来る事の例は、市場の潜在的なニーズに沿った提案

記事 16 自分は業界に必要であることであることを思わせることが大切

最終面接・圧迫面接・リクルーター面接・プレゼンテーション面接関連の知見

C307 最終面接では、それまでの面接の時よりも良い部屋に通されたりなどして雰囲気が変わり、緊張した経験がある

記事 7 最終面接などはいい部屋に通されたりなどと雰囲気が違い、とても緊張した。

C308 最終面接では特に、自身の働いている姿を想像しながら話ができるかとい

記事 5 最終面接では、その会社に入社すると思いついて受けるようにした

記事 10 具体的に、やりたいことを話せたのはよかったと思う

記事 6 フィードバックで、会社の内容をもっと具体的にイメージできるといと言われた

記事 16 面接では自分が働いている姿を相手に想像させられるかが大切

記事 17 最終面接では将来のキャリアプランをしっかりと考えてから、面接に臨むべきである

C309 最終面接で、落ちることがある

記事 4 最終面接で落ちたことが複数回ある

記事 17 最終面接で落ちることがある

記事 17 最終面接落ちることが転機になることがある

C310 最終面接では、自分のサークルのことまでしっかり調べてられていることがあった

記事 19 最終面接では自分のサークルのことまでしっかり調べていることがあった。

C311 最終面接では内定がほぼ確実であり、あとは入社への意思確認だけである企業があった

記事 7 最終面接では内定がほぼ確実であり、あと意思確認だけである企業があった

記事 22 意思確認だけの最終面接を辞退した

C312 圧迫面接は自身の周囲ではみられなかった

記事 1 圧迫面接は自身の周囲ではみられなかった

記事 23 圧迫面接はなかった。

記事 12 圧迫面接は受けなかった

C313 圧迫面接と思われる機会が、個人的にはあった

記事 5 面接官の反応が素っ気無かったり、こちらに考える暇を与えないような圧迫面接があった

記事 6 圧迫面接があった

記事 12 精神的なプレッシャーをかけてくる圧迫面接を経験した知人がいる

記事 19 マスコミ系で圧迫面接のような形式があった。

C314 圧迫面接を受けるのは、自身があまりにも矛盾したことを言っていること

が原因である可能性を考慮するとよい

記事 23 圧迫面接を受けるのは、あまりにも矛盾したことを言っているからだ。

C315 面接では、相手が詰めてくるように話して来たり、突拍子の無い質問をしてきたとしても、それに対応できる冷静さが重要である

記事 5 面接で相手が詰めてくるように話してきたときは、自分が話すスピードを落として「ちょっと考えていいですか」と言って時間をもらった

記事 5 エントリーシートで突飛な質問をされた際には、あえて普通に答えるようにした

記事 5 冷静さが大切である

記事 7 面接では、冷静さが大切である

記事 22 集団面接では、冷静さが大事

記事 12 もし自分が圧迫面接を受けたら、自己弁護と相手の意見に対する反論を的確にしていく

記事 13 圧迫面接を受けたら、ポーカークフェイスを維持しながらのらりくらりとやり過ごす

記事 14 奇抜な質問に対しては、冷静に答えることが大切だ

記事 15 面接では緊張しないように心がけていた。

記事 17 面接では突拍子もない質問に困ることがあった

記事 17 面接での突拍子もない質問は学生側の対応力を見ている

記事 19 冷たい受け答えをされた。

記事 19 圧迫面接には冷静さを失わないことが重要だ。

記事 23 圧迫面接では、危険な状況にどう対処するかが見られている。

記事 23 圧迫面接を受けたら、自分の言動が矛盾していないかチェックする。

記事 23 圧迫面接を受けたら、堂々と自分の思っていることをいう。

C316 面接では、臨機応変さは必要ない

記事 1 個人面接では臨機応変は必要ない

C317 圧迫面接では、相手の質問に対して、少しでも価値を上乘せして返答することを心掛けるべき

記事 12 圧迫面接では、相手の質問に対して、少しでも価値を上乘せして返答することを心掛ける

C318 リクルーター面接を経験した

記事 3 2月中旬から3月までにリクルーター面接に参加した

記事 7 リクルーターとご飯に行った場面では、面接の練習をしたりもした。

記事 15 リクルーター面接は金融の企業が多かった。

記事 15 OB訪問やリクルート面接を面接の練習としていた。

C319 リクルーターは、会社が学生につける場合がある

記事 7 リクルーターはつける会社もつけない会社もある。

記事 17 リクルーターが勝手に付く会社がある

C320 リクルーター面接の経験が、他の面接や就職活動全般に役立った

記事 3 リクルーターでの経験が個人面接・集団面接どちらでも生かされた

記事 11 銀行のリクルーターの言葉は厳しかったが、真摯に接してくれて就職活動をする上でためになるものだった。

記事 11 銀行のリクルーターの言葉が就職活動における大きな転機になった。

記事 15 OB訪問やリクルート面接を面接の練習としていた。

C321 プレゼンテーション面接を受けた

記事 12 プレゼンテーション面接を受けた

記事 16 相手の気持ちになってプレゼンテーションをすることが大切

記事 20 プレゼンテーション面接の対策として話のアウトラインのみ作成して準備し、あとはアドリブで発表した。

C322 プレゼンテーション面接は、社長のブログを参考に、会社の持つ将来の展望や技術を踏まえてプレゼンテーションを行った

記事 12 プレゼンテーション面接は、社長のブログを参考にした

記事 12 プレゼンテーション面接では、会社の持つ将来の展望や技術を踏まえてプレゼンテーションを行った

記事 16 相手の気持ちになってプレゼンテーションをすることが大切

面接の全般関連の知見

C323 選考が進むにつれて、一人に与えられる時間が増えていく

- 記事 1 集団面接の持ち時間は短かった
- 記事 4 役員との面接の場合、話のテンポがゆっくりで緊張した
- 記事 5 集団面接は、1人に割く時間が短く、聞かれる内容も浅い
- 記事 19 選考の段階が進むに連れて面接時間が長くなった。

C324 面接では、相手の面接官の印象によって当該への企業の印象が変わることがあった

- 記事 8 面接を受けて社員と話すことで分かることがある
- 記事 4 企業の説明会での印象が、面接で大きく変わることがあった
- 記事 9 誠意のない対応をした面接官が悪い意味で印象に残った。
- 記事 19 面接官の態度・受け答えが志望度に影響した。
- 記事 20 入社したくないと思ったり、違和感を感じた会社の選考は途中で辞退した。

C325 面接では、最後にする効果的な逆質問の内容を準備しておくといよい

- 記事 4 証券会社の面接では、逆質問を求められることが多かった
- 記事 5 面接の最後で「何か質問はありますか」と言われたときには、「残業をすると御社の迷惑になりますか?」「御社で一番成績を上げている人を超えたいのですが、そういう社員の方はどれくらい働いていますか?」という2つの質問をすると決めて働く熱意をアピールしていた
- 記事 5 内定をもらった2社では残業に関する質問に対して「会社としては迷惑にはならないしその熱意はありがたいが、社員の健康にも影響があるのでできるだけ早く帰れるようにしている」と答えられた
- 記事 14 最終面接前には、企業に対する質問を準備しておくべきだ
- 記事 15 面接の逆質問の内容は、事前に考えていた。
- 記事 19 逆質問では常に同じ質問を聞いた。

C326 面接の最後の逆質問では、入社する気持ちがあることが伝えるために、働いてからのことを具体的にイメージした質問をした

- 記事 5 最終面接では入社する気持ちがあることを伝えるような回答をした
- 記事 5 面接の最後で「何か質問はありますか」と言われたときには、「残業をすると御社の迷惑になりますか?」「御社で一番成績を上げている人を超えたいのですが、そういう社員の方はどれくらい働いていますか?」という2つの質問をすると決めて働く熱意をアピールしていた
- 記事 12 働いてからのことを具体的にイメージした質問をした
- 記事 14 最終面接では、逆質問をもとめられた
- 記事 14 逆質問では、入社してからの事を考えた内容の質問を取り入れた
- 記事 15 最終面接では仕事のイメージがちゃんとできているかを見られていた。

C327 面接の最後には、続く選考で活かすために、最後に面接官から必ず自身の目上の人に対する接し方、所作に関するフィードバックをもらおうと良い

- 記事 3 面接の最後には必ずフィードバックを貰うようにした
- 記事 6 全部の面接の面接官からフィードバックはもらった
- 記事 7 面接後によかったところと悪かったところをフィードバックしてくれる会社があった。
- 記事 7 自分の面接でのよかった点悪かった点は、ぜひ聞くといいと思う。
- 記事 7 面接後に自分の悪い点についてフィードバックされたことが、考え直す転機となった。
- 記事 8 面接の際に態度や身だしなみについてフィードバックしてもらった
- 記事 8 面接では、受けた会社の面接官にフィードバックをもらっていた
- 記事 8 選考で志望職種に向いていると言われ、転機になった
- 記事 9 面接後の質問で話がわかりにくくなかったか質問することでフィードバック兼熱意のアピールとしていた。
- 記事 10 毎回の面接のフィードバックは役に立ったと思う
- 記事 17 面接官が悪いところを注意してくれることがある

C328 面接では、面接会場での待ち時間に、各選考過程の通過倍率を社員から教えてもらっていた

- 記事 21 選考の過程で現在残っている人数と次に通る人数を確認していた。

C329 面接の後には、聞かれたことや話したことはノートにとって反省し、許されるならば録音し、次の機会によりよく行かせるように心がけた

- 記事 7 面接を受けた後は、何日の面接で何を聞かれたなどとノートにメモをしておいて反省をした。
- 記事 7 面接で聞かれたことなどをまとめておいたノートは役に立った。
- 記事 7 就活ではノートをまとめたりすることはみんながすることだろうと思う。
- 記事 8 面接で聞かれたことは、ノートにとって反省し、次の機会によりよく活かせるように心がけた
- 記事 10 面接が終わった後すぐに聞かれた質問と自分の答えは全部ノートに書いていた
- 記事 10 同じような質問は絶対に聞かれるので、うまく答えられなかった場合は回答のテンプレートを作るようにしていた
- 記事 11 面接で質問されたことをノートに控え、次の面接で答えられるようにしていた。
- 記事 13 面接の反省方法はだめだった部分をメモに書きだし、次回同じ状況になった時の対策を考えた
- 記事 13 反省にかけた時間は 10 分から 20 分ほど
- 記事 16 面接会の後は反省会をやった
- 記事 21 面接後は話した内容を記録しておき、次の面接で矛盾がでないようにしていた。
- 記事 22 面接では、許されるならば録音して反省した方がいい
- 記事 23 面接で聞かれた質問はまとめていた。

C330 面接では、参考になるものは取り込んでいくと良い

- 記事 21 面接では、その企業の中にいる人の真似をしていた。
- 記事 22 集団面接では、他の人が話すことが参考になった

C331 面接の後には、手紙やお礼状を書くといい

- 記事 22 面接が終わった後は手紙やお礼状を書くといい

C332 面接では、合否の判定基準がよく分からないという経験があった

- 記事 1 内定をもらった会社でも、意外とそっけない面接、評価されていないと思うような面接があった
- 記事 4 面接では、どのように評価がなされているのか分からないことがあった
- 記事 5 通過した面接と落ちた面接での違いは感じられなかった
- 記事 6 面接はどこで評価されているかわからない
- 記事 9 面接の合否の基準は見分けられなかった
- 記事 11 面接の合否は自分の直感ではわからないものだった。
- 記事 13 面接は本当に何で評価されるかわからない
- 記事 14 面接の評価基準はわからない
- 記事 18 面接によって、注目するポイントは異なる
- 記事 18 面接のポイントは最後までよくわからなかった
- 記事 19 同じような受け答えでもまったくダメな会社と通る会社があった。
- 記事 19 選考結果の予想は一次面接などでは外れることが多かった。

グループワーク (GW), グループディスカッション (GD) 関連の知見

C333 GD・GW を経験した

- 記事 1 グループディスカッションでは、合否の見分けはつかないように感じた
- 記事 2 グループワークでは、全員で 1 つのパズルを完成させるものがあった
- 記事 14 グループディスカッションでは、時間内にグループの意見をまとめて答えを出すことが大切だ
- 記事 4 GD では、一歩引いてあまり発言しなかった
- 記事 20 GD では、チームにどう貢献するかという所が見られる。
- 記事 21 GD の議題には、答えの出ないタイプと結論を出さなければいけないタイプがあった。
- 記事 6 面接は個人もグループもディスカッションもあった
- 記事 7 グループディスカッションを受けた。
- 記事 10 集団面接は 1 度、グループワークが 5、6 度あった
- 記事 11 グループディスカッションでは意見をまとめる役回りを務めた。
- 記事 13 グループディスカッションの回数は 20 社程
- 記事 16 GD では司会進行という役割がある
- 記事 15 グループディスカッションでは、役割が分担されていないときには失敗した。
- 記事 18 グループディスカッションのお題は、会社の理解を求めるものがあった
- 記事 19 GD があった。
- 記事 22 グループディスカッションに行った
- 記事 23 グループディスカッションでは自分の役割が固定されていた。

C334 GW・GDでは、司会者、リーダーという表の役割があった

- 記事 7 グループディスカッションでは、司会・タイムキーパー・書記を決める。
- 記事 11 グループディスカッションの司会はぼろが出やすく難しいため、あまりやらなかった。
- 記事 13 グループディスカッションの役割には、リーダー役、アイデア出し役、同意役がある
- 記事 16 GDでは司会進行という役割がある

C335 GW・GDでは、タイムキーパーという表の役割があった

- 記事 7 グループディスカッションでは、司会・タイムキーパー・書記を決める。
- 記事 16 GDではタイムキーパーという役割がある

C336 GW・GDでは、書記という表の役割があった

- 記事 7 グループディスカッションでは、司会・タイムキーパー・書記を決める。
- 記事 16 GDでは記録係という役割がある

C337 GW・GDでは、発表者という表の役割があった

- 記事 16 GDでは発表者という役割がある

C338 GW・GDでは、同意役という陰の役割があった

- 記事 7 GW・GDでは、同意役という役割があった
- 記事 13 グループディスカッションの役割には、リーダー役、アイデア出し役、同意役がある

C339 GW・GDでは、アイデア出し役という陰の役割があった

- 記事 13 グループディスカッションの役割には、リーダー役、アイデア出し役、同意役がある

C340 GW・GDでは、自分の得手不得手を鑑みて、自然とその役割に落ちている適役があるとよい

- 記事 11 グループディスカッションの司会はぼろが出やすく難しいため、あまりやらなかった。
- 記事 11 グループディスカッションでは意見をまとめる役回りを務めた。
- 記事 16 GDにおいて自分の得意な役割を持っておくべき
- 記事 18 グループディスカッションの際、やりたい役があった
- 記事 23 グループディスカッションでは自分の役割が固定されていた。
- 記事 23 グループディスカッションにおいて自分の役割を持つと良いと思っている人が多い。

C341 GW・GDでは、人の意見をまとめ、加えて自身の意見も言えるようにアピールした

- 記事 7 グループディスカッションでは人の意見を聞いてフィードバックをしていた。
- 記事 7 グループディスカッションでは、人の意見を聞いてまとめられて、それにのせて自分の意見も言えるということを実践した。
- 記事 10 グループワークでは積極的に意見を言ったり、他人の意見を踏まえて自分の意見を言うようにした

C342 GW・GDでは、課題達成型の問題が出された

- 記事 2 グループワークでは、全員で1つのパズルを完成させるものがあった
- 記事 6 グループディスカッションは課題達成タイプや争わせるタイプもあった
- 記事 7 グループディスカッションのテーマは、達成型のグループワークがあった。
- 記事 9 GWのテーマ「就活生に求められる資質を円グラフで表せ」
- 記事 18 グループディスカッションのお題は、会社の理解を求めるものがあった
- 記事 21 GDの議題には、答えの出ないタイプと結論を出さなければいけないタイプがあった。

C343 GW・GDでは、決まった答えのない問題が出されることがあった

- 記事 7 グループディスカッションのテーマは、クイズ形式のものがあった。
- 記事 9 GDのテーマその1「若年層の選挙の投票率を上げるには？」20分間で8人。
- 記事 10 グループワークでは集団で一つの案を作るものが多かった

- 記事 18 グループディスカッションのお題は、斬新な発想を求めるものがあった
記事 21 GD の議題には、答えの出ないタイプと結論を出さなければいけないタイプがあった。

C344 GW・GD では、学生同士を競わせる問題が出された

- 記事 6 グループディスカッションは課題達成タイプや争わせるタイプもあった
記事 9 GD のテーマその 2 「複数の内定者のうち誰を希望の部署に配属するか、会社の利益と本人の希望や適性を考えた上で、どうやって決めるか？」制限時間は 1 時間。

C345 GW・GD の議題・課題は、職種とは関係がないものもあった

- 記事 7 グループディスカッションのテーマは、職種に関係のないものもあった。

C346 GW・GD では、指名された順番に 1 人 1 人が答えていく形式のものがあった

- 記事 13 グループディスカッションの中には 1 人 1 人が順にしゃべっていく種類のものもある

C347 GW・GD は、質問内容やメンバーなど、不確定要素が大きく予め用意することが難しいため、普段の個人の素が出やすい

- 記事 23 グループディスカッションはあらかじめ用意することが出来ない。
記事 23 用意が出来ないため、普段の個人が出るのはグループディスカッションである。

C348 GW・GD では、グループのメンバーで苦勞することがあった

- 記事 6 グループ面接やグループディスカッションはメンバーで苦勞することがあった
記事 14 グループ作業は、メンバーで苦勞することがある
記事 18 グループディスカッションは、グループのメンバーによっては上手く行くときもある
記事 19 GD はチーム構成次第でやりにくさを感じることはあった。
記事 23 グループディスカッションはメンバー次第で苦しむことがある。

C349 GW・GD では、自身の役割は意識しなかった

- 記事 2 グループワークでは、自身の役割は意識しなかった
記事 7 グループディスカッションで始めから役割を固定して決めたことはほとんどなかった。

C350 GW・GD では、グループの和を大切に、場の空気を乱すような振る舞いは避け、冷静さを保つとよい

- 記事 7 グループディスカッションでは、どれだけ人と関わられるか、意見を出せるかが大事。
記事 4 GD では、一歩引いてあまり発言しなかった
記事 2 グループワークでは、でしゃばってはいけないと感じた
記事 11 グループディスカッションでは冷静さが大切である。
記事 13 場の空気を乱すとグループディスカッションは落ちる
記事 18 グループディスカッションは、目立てばよいというわけではない
記事 19 GD では、冷静な判断が出来る人は突破しやすいと感じた。
記事 20 GD では、一回前置きをしてから反論、軌道修正をするよう気をつけた。
記事 21 GD では議題と関係ないことを話し出す人を見ても攻撃しないように気をつけていた。
記事 22 グループディスカッションでは、虚勢を張らない方がいい

C351 GW・GD では、周囲の能力と行動を考え自身の役割を自覚して、自身がその時々で何をすべきかを考えるべき

- 記事 2 グループワークでは、周囲の能力と行動を考え、自身がその場で何をすべきかを考えるべき
記事 9 GD や GW は周りを見て論理的に話していれば合格する。
記事 7 グループ・ディスカッションでは、気づくとその役割に落ち着いている得意な役割があった
記事 7 グループディスカッションで書記だったときには、人の意見をちゃんと自分でまとめているというアピールのために、書き終わっていても書いているふりをした。
記事 13 自分がグループディスカッションにおいて果たす役割は、場によって変わった。
記事 14 グループディスカッションでは、他メンバーへの気配りが大切だ
記事 15 グループディスカッションでは、役割が分担されていないときには失敗した。
記事 18 グループディスカッションは、仕切ったからいいというわけではない
記事 18 グループディスカッションでは、自分の役割がハマった時に、成功率が高かった

- 記事 19 GD の立ち回りは決めていなかったが、その場で考えて役割を果たした。
- 記事 20 GD では、自分の役割をまっとうできているかが見られる。
- 記事 20 GD では、チームにどう貢献するかという所が見られる。
- 記事 21 GD では議題を見た瞬間に自分の立ち位置を決めて動くようにしていた。
- 記事 23 グループディスカッションの役割と企業の求める人物像を一致させる必要がある。
- 記事 23 グループディスカッションで大事なものは、自分の役割を認識して全うすることだ。
- 記事 23 グループディスカッションは臨機応変に行うことが大事。

C352 GW・GD では、意見が割れた場合はよく話し合うことが重要である

- 記事 23 グループディスカッションで意見が割れたら話し合うべきだ。

C353 GW・GD では、輪から外れている者には何かしらの役割を与えるなどして、時間内にグループの意見をまとめて答えを出すことが大切である

- 記事 14 グループディスカッションでは、時間内にグループの意見をまとめて答えを出すことが大切だ
- 記事 13 同意を示すとリーダーが安心して議論を進めやすい
- 記事 23 クラッシュヤーの対策法は、話の流れに誘導することだ。
- 記事 23 クラッシュヤーの対策法として、役割を振ってしまうことがあげられる。

C354 GW・GD では、発言数の多さだけでは合否の判定はされていないが、積極的に意見を言う姿勢は重要である

- 記事 7 グループディスカッションでは、どれだけ人と関わられるか、意見を出せるかが大事。
- 記事 10 グループワークでは積極的に意見を言ったり、他人の意見を踏まえて自分の意見を言うようにした
- 記事 16 GD において議論に積極的に参加した方がよい
- 記事 19 GD で面接官は発言数で合否を判断しているわけではないと思う。
- 記事 22 グループディスカッションでは、議論に積極的に参加した方がいい

C355 GW・GD では、合否の見分けはつかないように感じた

- 記事 1 グループディスカッションでは、合否の見分けはつかないように感じた
- 記事 19 GD で面接官が合否を判断している基準はわからなかった。

C356 GW・GD は、数を重ねることで上達する

- 記事 11 グループディスカッションは数を重ねることが大切である。
- 記事 14 グループディスカッションは、場数を踏むことで上達する
- 記事 16 GD の練習は大切

内定関連の知見

C357 内定先から、これ以上就職活動をしないう趣旨の内定承諾書に同意を求められることがある

- 記事 4 内定先から、これ以上就職活動をしないうという誓約書にサインを求められた
- 記事 23 内定承諾書を書いて辞退すると怒られる。
- 記事 23 内定承諾書を書かずに待ってもらった。

C358 内定をもらった企業が複数ある場合、企業には迷っていることを正直に伝えていた

- 記事 5 面接で志望していた 2 つの業界の両方から内定をもらえたらどうするか質問され、まだわからないと正直に答えたが内定をもらえた
- 記事 23 内定先には迷っていることを言うておく。

C359 内定を 1 つ得ることで心に余裕ができるため、内定の早めに出る企業にも就職活動は行っていくべきである

- 記事 1 特別行きたいところではなくとも、1 つ内定が得られれば心に余裕ができる
- 記事 1 1 社目の内定がターニングポイントとなった
- 記事 1 インターンを受けて、楽に内定の得られそうなところに行き、1 つ内定を得てから本当に志望する会社を受

けて行く

- 記事 2 採用人数の多い企業にも就職活動を行った
- 記事 8 選考を辞退したのは内々定をもらってからだった
- 記事 4 1つ内定を得てから、非常に安心できるようになった
- 記事 4 1つ内定を得たことが、自身の就職活動での転機となった
- 記事 4 入社するかどうかは、内定を得てから考えようと思った
- 記事 5 早めに内定の得られる企業を保険として受けていた
- 記事 12 就職活動の勝因は、勝てる勝負しかなかったこと
- 記事 14 選考の早い企業を受けたことが良い経験になった
- 記事 18 早く内定を取ると、心の安定に繋がる
- 記事 18 内々定の取りやすいところを受けていた
- 記事 19 内々定をもらった時点で他社と比較する時間をもらうことができた。
- 記事 20 内定を取ったことが転機となり、「自分が本当に行きたい会社、職種」を考えることで就活を続ける決断をした。
- 記事 20 内定を持っていると気分的に楽だった。
- 記事 23 第一志望に絞るため、滑り止めとして内定を一つ取った。

C360 自身の専門知識が内定に繋がった

- 記事 3 内々定が獲れた理由はマイナーな枠で受けたことと、自分の強みがアピールできる会社を選んだことである
- 記事 3 自身の専門的な知識が内定につながった

選考の辞退関連の知見

C361 就職活動では、志望する企業は予め順位づけしておくべきである

- 記事 3 面接は同時期に始まるため日程が被ることを見越し、予め志望のランキングをつけておくとうよい
- 記事 8 内々定をもらったところと比較して辞退するか決めていた
- 記事 12 辞退した企業の志望度はゼロではなかった
- 記事 17 4月になると面接日が被ることがあるため、自分の中で企業の優先度をつけておくべき
- 記事 17 ESの締め切りが重なっているとき、優先度の低い企業のESは切る
- 記事 17 ESは1日最大で4つ書くことがある

C362 内定や面接の辞退には、電話を用いた

- 記事 4 面接の辞退には電話を用いた
- 記事 6 辞退は電話で行った
- 記事 9 選考辞退は電話で行った
- 記事 12 内定辞退の方法は、とりあえず電話で連絡して、企業の指示や都合に合わせるのが良い
- 記事 15 内定辞退は電話でした。
- 記事 17 内定辞退は電話だった
- 記事 20 辞退は電話で行った。
- 記事 21 辞退はスムーズに、直接会うことなく電話だけでできた。

C363 内定や面接の辞退は、要件を素直に伝えた

- 記事 7 内定辞退の場面では、正直に「他のところで決まったので」と言った。
- 記事 6 内定辞退の際に、より行きたい方に内定がもらえたと正直に伝えた
- 記事 15 内定辞退の理由は正直に話した。

C364 内定や面接の辞退は、スムーズにできた

- 記事 4 面接の辞退はスムーズにできた
- 記事 5 内定辞退の雰囲気は和やかだった
- 記事 19 穏便に辞退することができた。
- 記事 21 辞退はスムーズに、直接会うことなく電話だけでできた。
- 記事 20 辞退する時に後ろめたさは特になかった。

C365 内定の辞退をして、企業に呼び出されて引き止めを受けた経験がある

- 記事 7 内定辞退で他のところに決まったと言ったら、呼びだされて少し粘られたこともあった。
- 記事 6 辞退をして、企業に呼び出された経験がある
- 記事 6 内定辞退の際に、1時間半説教された
- 記事 23 他の内定先から引止めがあった。

C366 内定の辞退の際には、選択した志望先の企業について聞かれた

- 記事 6 内定辞退の際に、行く会社のどこに惹かれたのか聞かれた
- 記事 20 辞退する時、入社する会社がどのような会社か聞かれた。
- 記事 21 辞退の電話では、進路先と辞退理由について話した。

就職活動中の不安関連の知見

C367 就職活動における精神の不安は非常に大きく、辛いものと覚悟すべきである

- 記事 1 就職活動における精神の不安は、人生でも上位に位置する
- 記事 5 就職活動は一言でいうと辛い
- 記事 5 就職活動はきちんと準備をして、実際にやってみたら「意外と大丈夫だ」と安心するくらいがいい
- 記事 17 就活で焦り始め、自分の将来を考えることがあった
- 記事 17 就職活動は本当につらく覚悟が必要
- 記事 17 面接で不安になることがある
- 記事 11 面接で落とされたとき、自分自身が全否定された気持ちになってしまうことが辛かった。
- 記事 15 面接では、落ちた時にショックを受けてしまうから、気負いすぎないようにした。
- 記事 19 就職活動初期の不採用通知は本当にショックだった。

C368 就職活動においては、特に不採用によるショックは非常に大きい

- 記事 11 面接で落とされたとき、自分自身が全否定された気持ちになってしまうことが辛かった。
- 記事 12 内定を持った状態でも、選考で不採用だと悔しかった
- 記事 19 就職活動初期の不採用通知は本当にショックだった。
- 記事 15 面接では、落ちた時にショックを受けてしまうから、気負いすぎないようにした。

C369 就職活動中は、選考を受けている社数が減っていき、就職先が決まらない可能性があることに大きな不安を感じていた

- 記事 13 就職活動中一番不安だったことは、持ち駒の問題
- 記事 14 どこにも就職できなかった時の事を考えると不安だった
- 記事 15 社会人になれるかという不安があった。
- 記事 15 先が見えない漠然とした不安があった。
- 記事 17 就活する前はどこか企業に入れると思っていた
- 記事 17 選考を受けている企業が1桁になると焦る
- 記事 20 不安だったこととして、面接が長引くかもしれないことが挙げられる。

C370 就職活動中、自身が本当に就職を希望する企業が見つかるかどうか、といった不安があった

- 記事 23 就活で不安だったのは、自分の本当に行きたい企業が見つかるかということだった。

C371 就職活動中、就職活動についての想像と現実とのギャップに対しての不安があった

- 記事 15 想像と現実のギャップに対して不安はある。

C372 内定の得られる時期や周囲の就職活動のペースの早さの違いによる不安があった

- 記事 1 早めに内定が決まったので、あまり周囲に焦りを与えないように気を配った
- 記事 7 6月の時点で周りに動き出している人もいて不安だった。
- 記事 7 内定については、第一志望の会社の内定が出るのが一番最後だったことが不安だった。
- 記事 9 意図せず情報が入ってきたときに不安な気持ちになった。
- 記事 10 4月から周囲に内定者が増え、1番のプレッシャーとなった
- 記事 14 友達の就活状況が気になる
- 記事 18 就活では、周囲は気にしない
- 記事 22 周りに内定が出てても不安にならない方がいい

C373 就職活動に対する情報の氾濫は、何を信じていいものかと不安の種となるため、あまり方法論に左右されず、自身に自信が持てるような情報の取捨選択をしていくことが必要となる

- 記事 6 就活情報が多すぎて不安だった
- 記事 11 情報や関わりは取捨選択が必要である。
- 記事 11 いらぬ情報が入る場合があるため、SNS の利用はよく考えるべき。
- 記事 15 人の話を鵜呑みにしないようにしていた。
- 記事 15 就活で成功する方法は、ひとりひとり違う。
- 記事 18 何が正解かわからないのが、就活の際に不安だった
- 記事 18 就活の際、自分の選択に不安を抱えながら進めていった
- 記事 21 自身の就職活動がセオリーから外れていたことが不安だった。
- 記事 21 自分の就職活動のやり方に自信は持っていた。
- 記事 21 自分をよく知っている人に就職活動のやり方を肯定してもらえたことが自信に繋がった。
- 記事 21 自分の就職活動が良かったとは言いきれない。
- 記事 21 アドバイスとしては、人の言葉に惑わされないことが重要だと思う。
- 記事 21 確実な情報であれば知っているに越したことはないが、真偽の定かでないクチコミレベルの情報は見ないほうが良いと思う。
- 記事 23 自分のなかで成功するやり方がある。
- 記事 23 自分の納得いくやり方を見つけるべきだ。
- 記事 23 人のやり方は所詮人のやり方だ。

C374 就職活動では、就職活動に対する情報に関する不安はなかった

- 記事 20 情報に関して不安なことは無かった。

C375 就職活動中は、すべきことが多すぎるため、体力的な不安があった

- 記事 17 セミナーの全盛期である 2 月 3 月は体力がきつかった

C376 内定を辞退することによる不安があった

- 記事 7 内定辞退はとても不安で、断らなければいけないことが心苦しく大変だった。
- 記事 14 内定をもらった会社を辞退することは怖い
- 記事 17 内定辞退には少し勇気がいる

C377 就職活動中は、移動費、遊興費等、金銭的な不安があった

- 記事 1 就職活動中は、金銭的な不安があった
- 記事 12 就職活動中は、遊びに行けないという金銭的な苦勞はした
- 記事 19 就職活動中に金銭的な不安があった。
- 記事 19 交通費で 10 万円ほど消費した。
- 記事 19 他県にも就職活動に行った。

C378 就職活動中は、金銭的な不安はなかった

- 記事 12 就職活動中の金銭的な不安は、実家暮らしで支援があったため、なかった
- 記事 20 金銭面に不安は無かった。

C379 就職活動では、周囲の内定状況や自身の失敗に対してはあまり気にせず、切り替えていくこと・割り切りが大事である

- 記事 1 面接等で失敗した時は、あまり期待せずに次へ行った
- 記事 1 卑屈にはならず、自分は自分だと思っていた
- 記事 2 就職活動では、開き直りが大切である
- 記事 6 面接で失敗してもすぐに切り替えができた
- 記事 6 面接では前の疲労を持ちこさない
- 記事 8 選考に落ちたときは「自分に合わなかった」と頭の切り替えをしていた
- 記事 8 選考の合否で自身と企業の適正を判断していた
- 記事 15 自分は自分というように割り切っていた。
- 記事 15 面接では切り替えが大事だった。
- 記事 15 面接では、面接官を面接官と割り切って考えていた。
- 記事 15 面接では、落ちた時にショックを受けてしまうから、気負いすぎないようにした。
- 記事 18 就活では、周囲は気にしない

- 記事 18 就活では、周りとは比べないことが精神安定に繋がる
- 記事 20 選考に落ちた時でも「企業との相性が悪かった」と考え、楽観的に考えていた。
- 記事 21 終わったことにとらわれ過ぎないように、面接後はそれほど反省はしなかった。
- 記事 22 周りに内定が出てても不安にならない方がいい
- 記事 19 遅刻すると選考結果に影響する。
- 記事 19 就職活動の転機は 4/1 で、気持ちを入れ替えて就職活動に臨んだ。

C380 就職活動では、なるべく大きな不安は抱えない方がよいので、抱えている不安の中でも順位付けを行って、不安の大きなものから解消していくように努めていた

- 記事 18 不安の中でも順位づけをして、不安を解消した
- 記事 18 就活では、不安を持たないことが精神安定に繋がる

C381 就職活動中は、自分なりの方法で気分転換を行っていた

- 記事 1 就職活動中は、気分転換（カラオケ）を頻繁に行っていた
- 記事 8 就活だけににならないよう、息抜きを心がけていた
- 記事 11 ストレス解消法は友達と遊ぶこと。
- 記事 12 就職活動中は、気分転換（カラオケ）をした
- 記事 12 就職活動中は、自分なりに気分転換することを心掛けた
- 記事 17 就活では息抜きが大切である
- 記事 19 運動しながら気分転換や思考整理をした。
- 記事 20 友人と飲みに行き行ってストレスを発散していた。

C382 就職活動に失敗した後の計画を持っていた

- 記事 2 就職活動に失敗したら、資格を取ろうと考えていた
- 記事 21 進学や留年という選択肢も考えていたので、就職活動に失敗することは恐れていなかった。

C383 就職活動では、就職活動の経験者や同じ環境の友人と話をすると安心できる

- 記事 2 就職活動をしている同じ環境の人と話をすると安心できる
- 記事 7 就活についての話は、親よりも、(早稲田生でも就活は厳しいなどの) 現在の就活状況を知ってくれているゼミの友達などに対しての方がしやすかった。
- 記事 7 周りに就活についての相談をしてよかったと思う。
- 記事 9 友人と相談することで気分転換を図っていた
- 記事 3 就職活動の時期や受ける業種が似ている就活生が身近にいた
- 記事 10 就活全体を通して、友達と親に助けられた
- 記事 10 友人が居なかったら乗り切れなかったなど考える場面がある
- 記事 10 辛いときは周囲に相談することで見えてくるものがある
- 記事 10 周囲に相談することで多くの問題が解決した
- 記事 12 就職活動では、先輩や社会人の知人など、人をとにかく頼ると良い
- 記事 14 就活のストレスは、人と話すことで解消していた
- 記事 14 自分以外で自分の事をよく知っている存在がいることは、とても心強い
- 記事 14 今まで仲良くしてきた友達は大切にすべきだ
- 記事 15 周りの人の助けが支えになった。
- 記事 15 友達との雑談が息抜きになった。
- 記事 15 人からの言葉が支えになった。
- 記事 18 本当に不安なものは、色々な人に話を聞いた
- 記事 20 友人と飲みに行き行ってストレスを発散していた。
- 記事 21 就職活動の不安は大学の友人と話すことで落ち着かせることができた。

C384 就職活動では、両親との相談や援助によって安心できる

- 記事 7 両親に就活についての話をしていた。
- 記事 7 周りに就活についての相談をしてよかったと思う。
- 記事 8 親の支援があった
- 記事 10 就活全体を通して、友達と親に助けられた
- 記事 10 辛いときは周囲に相談することで見えてくるものがある
- 記事 10 周囲に相談することで多くの問題が解決した
- 記事 15 周りの人の助けが支えになった。
- 記事 15 人からの言葉が支えになった。
- 記事 18 本当に不安なものは、色々な人に話を聞いた

C385 就職活動では、非常に緊張している学生を見て、緊張しているのは自分だけではないと思い、少し安心した

記事 5 就職活動中に会った印象的な人は、集団面接で緊張していた学生で「緊張しているのは自分だけではない」と感じ、気持ちが楽になった

就職活動中の生活環境関連の知見

C386 就職活動中は、アルバイトを減らしていた

記事 1 就職活動中は、アルバイトを減らしていた
記事 8 就活中はアルバイトを減らしてやっていた

C387 説明会は抽選で参加が決まることも多く、自身の好きな時間には参加できないため、就職活動中は授業を減らすという手段を考えてもよい

記事 7 説明会が希望する日時に入れられるとは限らなかつたりするので、3年後期にとる授業は少なくしておいた方がよいと思う。

記事 18 就職期間中、授業に行っていなかった

C388 就職活動とサークル活動、アルバイトを両立させていた

記事 5 就職活動とサークル、バイトの両立が一番辛かった
記事 20 就職活動をしながらかアルバイトを続けていた。

C389 就職活動中は、規則正しい生活習慣を心掛けた

記事 8 食べ物には気をつけていた
記事 8 早寝早起きには気をつけていた
記事 8 就職活動中は、規則正しい生活習慣を心掛けた
記事 22 就職活動中は、体調が不安だった
記事 22 就職活動中は、夜更かしをしないように心がけていた

情報交換、相談関連の知見

C390 就職活動に関する相談や情報交換は、友人や先輩としていた

記事 1 友達の就活生とは情報交換を頻繁に行った
記事 2 周囲からのアドバイスを受けた
記事 7 面接後に指摘された自分の悪い点についてゼミの友達に相談し答えてもらったことが、考え直す機会となった。
記事 7 就職活動の相談は、先輩にしていた
記事 7 就職活動の相談は、ゼミの友人にしていた
記事 8 先輩から就活の情報を得ていた
記事 9 友人と相談することで気分転換を図っていた
記事 10 不安は親に相談したり、友人と遊んで解消した
記事 12 友人の就活生と雑談という形での情報交換をした
記事 14 就活中は友達と情報交換をしていた
記事 18 自己分析は、友達同士で情報交換を行った
記事 19 選考が上手くいかないときはOBや先輩にアドバイスをもらうことにしていた。
記事 19 周囲の学生と情報交換をした。
記事 20 友人に対して就活に関する情報を発信することが多かった。
記事 20 友人から情報を仕入れることはあまりなかった。
記事 20 インターネットでの情報と人づての情報とでは自信の中での重要度は半々だった。
記事 20 人から聞いた話の方が自身の中に実感が沸き、行動するための良いモチベーションとなった。
記事 20 企業の個別説明会に参加するきっかけは人づての情報だった。

C391 就職活動に関する相談を、親にしていた

記事 2 周囲からのアドバイスを受けた
記事 4 両親と就職活動についてよく話した

- 記事 6 両親と就職活動の話をした
- 記事 7 就職活動の相談は、親にしていた
- 記事 8 親の支援があった
- 記事 10 不安は親に相談したり、友人と遊んで解消した

C392 就職活動を通じてできた友人と、情報交換をしていた

- 記事 8 説明会を通じて仲良くなった人と、エントリーシートや面接について情報交換をした
- 記事 19 就職活動を通じて知り合った学生と Facebook などで情報交換をした。

C393 特にライバルとなるような学生同士では、あまり情報交換は行わなかった

- 記事 1 同じ会社を受ける人とはあまり自分の事は話さなかった
- 記事 18 就活生同士での情報公開はあまり行わなかった

C394 就職活動に関する援助は、両親からは特別には無かった

- 記事 1 両親は就職活動について特に何も言わなかった
- 記事 20 家族からのサポート、介入は特になかった。
- 記事 21 就職活動を通して家族からのサポートは特に受けていない。

就職活動全体を通しての心得関連の知見

C395 就職活動は、どこかに自分を認めてくれる企業があると考えて就活すべきだ

- 記事 14 どこかに自分を認めてくれる企業があると考えて就活すべきだ
- 記事 20 「どこかには内定もらえるだろう」と楽観的に考えていた。

C396 就職活動は、自己について考えることができる良い機会だった

- 記事 6 就職活動で自分を振り返って見ることが出来てよかった
- 記事 9 悪いことも含めて自分のことを知るの大切
- 記事 13 就職活動は自分が何をしたいか考える良い機会
- 記事 10 就活を経て、自分のしたい事をしっかり言えるようになった
- 記事 19 就職活動をする前後で自己認識の差がある。
- 記事 23 就活で不安だったのは自己分析が納得いくまで深ぼりできるかということだった。
- 記事 23 就活で自分の知らない自分が、見つかった。
- 記事 23 自分の人生を振り返る大きなきっかけになった。
- 記事 23 自分のことを理解できた。

C397 就職活動には、辛いことや不安を乗り越えることへの楽しさがある

- 記事 23 就活の楽しさはつらいことや不安を乗り越える楽しさだ。

C398 就職活動中、選考の結果を待つ間は、次の選考のリサーチをした

- 記事 12 選考の結果を待つ間は、次の選考のリサーチをした

C399 就職活動では、企業が求めるのは専門性を極めた人間より幅広いアイデアを持っている人間であると考えておくとよい

- 記事 13 企業が求めるのは専門性を極めた人間より幅広いアイデアを持っていること

C400 就職活動を通じて、これだけは誰にも負けないと自負できる、就職活動における熱意があるべきである

- 記事 4 ES の内容に非常に力を入れた
- 記事 5 最終面接はその会社に入社すると思いついて受けるようにした
- 記事 5 面接の最後で「何か質問はありますか」と言われたときには、「残業をすると御社の迷惑になりますか?」「御社で一番成績を上げている人を超えたいのですが、そういう社員の方はどれくらい働いていますか?」という2つの質問をすると決めて働く熱意をアピールしていた
- 記事 5 内定をもらった2社では残業に関する質問に対して「会社としては迷惑にはならないしその熱意はありがた

- いが、社員の健康にも影響があるのでできるだけ早く帰れるようにしている」と答えられた
- 記事 21 最終面接に残った人の中で、自分が一番会社を知っているという自信が持てるようにした。
- 記事 21 面接ではあらゆる質問に会社のことを絡めながら話すことができた。
- 記事 23 内定が取れたのは内定に執着したからだ。
- 記事 23 内定が取れたのは誰よりも努力したからだ。
- 記事 23 まわりに宣言して活動した。
- 記事 23 自分の気持ちを固めるのに、言いふらすのが有効な手段と感じた。
- 記事 23 自信・熱意があった。
- 記事 23 自分で決めて、そのための努力は惜しまなかった。就活で後悔はない。

C401 就職活動では、多くの情報を取り入れておくことが重要である

- 記事 10 色々な人の話を取り入れるというのが大事だと思う
- 記事 11 自分から情報を取りにいこうとする姿勢が大切である。
- 記事 16 就活では情報量の多さが大切
- 記事 17 就職活動が本格化する前に情報は集めておくべき
- 記事 17 就職活動では情報弱者にならないことが大切
- 記事 17 就職活動はどんなものかわかりにくい
- 記事 18 早いうちから、自分の中で何をやりたいかのアンテナを持つのは大切だ
- 記事 23 就活開始時の情報量の格差は努力で埋められる。

C402 就職活動を通して、様々な業種の仕事を知ることができ、視野を広めることができた

- 記事 4 就職活動を通して、様々な業種の仕事を知ることができて良かった
- 記事 13 就職活動において楽しかったことは前半の方に色々な企業を見れた事
- 記事 19 就職活動を通じ視野が広がった。

C403 就職活動を通して、運の要素も大きいと思った

- 記事 11 運があって内定が取れた。
- 記事 11 面接官に大学のOBが来て得をしたことがある。
- 記事 17 内定を取れたのは運が大きい

C404 就職活動を通して、今まで行ったことのなかった土地に行けることが楽しかった

- 記事 14 就活の楽しみは、今まで行ったことのないところに行けることだった

C405 就職活動を通じて、時間にルーズであるなど、決定的な短所については挙げるべきではなく、短所を述べる時にはただ悪いことを言うだけでは終わらないように、表現の仕方を工夫するとよい

- 記事 12 自己分析は、短所の書き方を工夫した
- 記事 15 面接で短所を言うときには、決定的なものは避けた。
- 記事 15 面接で短所を言うときには、短所だとわかっているから気を付けることができるということをアピールした。
- 記事 21 適性検査では明らかにマイナスな部分は見せないように気をつけた。

C406 就職活動を通して、普段会えないような目上の人と接することができて良かった

- 記事 4 就職活動を通して、普段会えないような目上の人と接することができて良かった
- 記事 6 OB訪問でなかなか話を聞けない人と話すことが出来たのがよかった
- 記事 8 就職活動を通して、普段会えないような大手の役員と話ができたことは人生のプラスになった
- 記事 12 就職活動は、目上の人と話せる良い機会なので、できるだけ多くの選考を受けると良い
- 記事 12 就職活動を通していろいろな人と関わることが出来た
- 記事 18 OB訪問では、幅を広げた業界の人に会った方が良かった
- 記事 15 社会人の話をたくさん聞くようにしていた。
- 記事 15 もう一度就活をするなら、もっとたくさんの方と社会人であってあげればよかったと思う。
- 記事 23 格好いい社会人にたくさん出会った。
- 記事 23 働くということに夢が広がった。

C407 就職活動を通して、大人と話すコミュニケーション能力が身についた

記事 8 就活では大人と話すコミュニケーション能力が身に付く

C408 就職活動では、謙虚になりすぎるべきではなく、嘘がつけないようではない

- 記事 2 就職活動では、謙虚になりすぎるべきではない
- 記事 2 就職活動では、嘘がつけないようではない
- 記事 3 上手く嘘をつけるようになるべきである
- 記事 9 「第一志望ですか？」という質問に対しては割り切って答えることが大事

C409 就職活動では、自分の何が悪かったかを反省することが重要である

記事 4 就職活動では、自分の何が悪かったかを反省することが重要である

C410 就職活動には、不真面目に取り組むと失敗するため、集中して真剣に取り組むべきである

- 記事 5 就職活動は集中してやったほうが楽しいと思う
- 記事 9 インターンが全て落ちたのはやる気を出さなかったのが原因だと思う。
- 記事 7 いい加減にやっていたら1社も受からないので、1社1社本気で受けるべき。そうすれば大丈夫だと思う。
- 記事 17 就職活動ではオンとオフのメリハリが大切
- 記事 17 2度と就職活動しないというつもりで就職活動に臨むべき
- 記事 17 もっと就職活動に真剣に取り組んでおくべきだったと感じた
- 記事 19 就職活動の序盤に時間をかけなかったことに後悔がある。
- 記事 23 自信満々に適当なことを行っても見抜かれる。
- 記事 23 何かに一生懸命になるという点では、サークルをやっていたときと同じだった。

C411 就職活動には、行動力が大事である

- 記事 9 やってみて損をすることは無い。
- 記事 9 軸を決めたら全力疾走で努力するといひ。
- 記事 9 後輩のアドバイスとして、とりあえずチャレンジしてほしい
- 記事 11 就活についてよく分からないうちはとにかく行動するといひ。
- 記事 13 就職活動で得たことは行動することの大事さ
- 記事 16 就活では行動力が大切
- 記事 17 就職活動ではすべきことを後回しにしないことが大切
- 記事 23 足を動かして行きたい企業を見つけに行く。

C412 就職活動には、物事を間に合わせる意志の強さが重要である

- 記事 13 就職活動で得たことは限られた時間の中で物事を達成する力
- 記事 14 ESは、締め切り前に仕上げるという意志の強さが大切だ

C413 就職活動期に、大きな失敗を経験した

- 記事 1 こういうことをしてはいけない、こういう風に答えれば通る、といったスキルを12月の時点で身に着けた
- 記事 2 就職活動の早い時期で失敗を経験した
- 記事 4 3月に失敗した経験があった
- 記事 6 早い段階で失敗したことが転機になった
- 記事 9 就活中の大きな失敗(寝坊)が転機となり傲慢さが消えた
- 記事 19 就職活動初期に失敗経験をした。
- 記事 19 遅刻すると選考結果に影響する。

C414 就職活動にあたって、スケジュールリング能力は重要であった

- 記事 3 就職活動にあたり手帳は役に立つ、大事である
- 記事 13 就職活動で得たことはスケジュール能力
- 記事 13 就職活動で得たことは限られた時間の中で物事を達成する力
- 記事 14 時間管理はしっかりすべきだ
- 記事 19 就職活動は後半になると時間がなくなってくる。
- 記事 19 就職活動前半の時間があるうちにOB訪問や企業研究をしっかりと行うべきで、そこは妥協してはいけない。
- 記事 22 就職活動中は、スケジュールリングに注意した方がいい

C415 女性主体の職場にも、男性が応募してくることがある

記事 4 女性主体の職場にも，男性が応募してくることがある

C416 履歴書は，大学の校章の入ったものを使うとよい

記事 16 履歴書は大学で買ったものを使う