

すべてを大学生がつくる情報誌。静岡の街と学生生活にあたらしいものさしを—

# 静岡時代

## Shizuoka Jidai

A free magazine made only  
by university students.

- A new measure.

# Vol. 28

2012 Autumn Issue

Since April 2006

<http://shizuokajidai.eshizuoka.jp/>

景色は変わるけど

# ¥0

# まっぴかえのJobyell紹介!!

ジョブエール

静岡大学4年生 松田佳恵さん

- 1 静岡駅から徒歩5分
- 2 私の話をじっくり聞いてもらえる

2階にあるココがJobyell

オシャレな洋服屋さんのおかげ

くだらない話 楽しい話...

真剣な悩みも...

- 3 エントリーシートは 何度も添削
- 4 本番並みの面接

何度も何度もやり直し

赤ペンだらけだよ

ホントに緊張したなあー

- 5 「いつでも」「何回でも」指導が受けられる!!

Jobyellで予定ギッシリ(笑)

だからこそ Jobyellでよかったあ♡

# <http://www.jobyell.net/>

大学では行き届かない「個別就活」指導行います!

しずおか 初

# Jobyell

ジョブエール

〒420-0858  
静岡市葵区伝馬町10-9 松本ビル2F  
TEL 054-260-6556 FAX 054-260-6558  
E-mail:matsumoto@jobyell.net



# 絶対内定 Jobyell



松本保美さん

給与、バンダイ、アルバイトタイムスなど、複数の企業で人事畑を歩む。静岡産業大学情報学部では、就職指導職員も経験。コンサルタントや研修講師も手掛ける。

「個別就活指導塾」の売りは大学では教わらない、行き届かない指導です。「静岡の学生を元気にしたい」株式会社ジョブエール代表取締役松本さんにその思いを聞いてみました。

— ジョブエールを設立、学生に就活支援を始めて3年目というのですが、なぜ、学生の就職活動に関わっていいと思ったのですか？

私はもともと企業人事部で、社員研修や人事評価の仕事を通じて、どうすれば、会社の中で、成果を挙げられる人材を育成できるかについて、一貫して取り組んできました。その仕事を40歳くらいまで続けていたのですが、人材育成は会社に入ってから始めても手遅れだと感じたことがきっかけです。本来は入社前に、自分自身の働く意味やこだわりなどを理解しておく必要があります。なぜなら、会社はそんなに細かいことまで教えていられないからです。じゃあどの段階でベーシックなトレーニングをすべきか。それは、社会に出る直前、つまり大学時代です。中学や高校では、マナーやコミュニケーションなど、できなくても、大学に行ってから身に付ければ構わないと先送りしている有様。つまり、全ての問題が大学に集約されているんです。ここを何とかしな

きやいけないという思いがあった。ジョブエールを立ち上げました。

— 確かに、マナーやコミュニケーション能力を会社に入ってから身に付けるのは遅い気がしますが、学生を指導なさるとき、どのようなところに気を付けているのでしょうか？

学生には就職活動の過程で、「働き続ける力」を身に付けてほしいと思っています。大学生生活は、ほとんどの人が学校と家庭とアルバイトで成り立っています。この狭い領域では、同じような考えを持つ人や自分と気が合う人などと一緒にいれば良い。なぜなら、その方が気が楽だからです。そのため、社会で揉まれることなどほとんどない。だから私はまず、学生をいろいろな所に連れ回します。そこで、経営者や社員の方々と会話をさせます。当然、初対面だし、立場や考えが違うわけですから、お互いの接点を見つけ出さないと話が始まりません。自分の至らない点も見えてきます。時に厳しく、時に優しい経験をして、採まれないが、「働き続ける力」を磨いて

ほしいのです。どこかで躓いて失敗し、「こんなはずじゃなかった」そう思って働くのを辞めてしまふのではなく、少しくらい辛いことがあっても、暫く休息して立ち上がり、そして「もう一回働こう!!」と回復していく逞しさを持つてもらいたいです。つまり、働くとは、個人と社会の接点を持ち続けることだと思うんです。別にお金儲けなどできなくてもいいのです。働くことで社会に何らかの貢献をしている、社会と繋がっているという実感を得ることが大切なのです。

— 働くって、ただお金を稼ぐためではなく、社会との接点を持つってことでもあるんですね。ところで、企業の選考が始まったときには、どんな面接の指導を受けられるのでしょうか？

そうですね、私は面接の指導の際、リアル感があるかどうか見ています。つまり、会社や仕事のことをどれだけ理解しているかです。私にとつて、スマートな受け答えができるとか、カッコいい言葉を使えるとかはむしろNGです。学

生の言っていることがどれだけ本音か、本当に腹の中から言っている内容かを観察します。話が多少粗野かも知れない、喋りもそれほど流暢じゃないかも知れない、でも言っていることには説得力があり、本質に迫っている。そこが重要なんです。だから私は面接で、この学生は何を思っているか、何を考えているかについて、トコトン掘り下げて、トコトン追求していきます。

— 人受けすることはかなり言ってしまうようですがそれでダメなんです。これまで指導されてきた中で特に印象に残っている学生はいますか？

一番印象に残っているのは、2期生の短大の女子学生さんです。彼女はウエディングプランナーになりたかったのですが、あるブランド会社を不採用になり、8月のガイダンスで私の相談ブースにやって来たんです。それがきっかけで、ここに通うようになりました。私は彼女をホテル、ブランドウェア、レンタル衣装ショップなど、いろんな場所に連れ回しま

した。なぜかと言うと、もし、結婚していないウエディングプランナーが担当になったら、お客さんはどう思いますか？ 不安ですよね。だから、この業界は新入社員をあまり採らない。ある程度のキャリアを積んでからウエディングプランナーになっていく。彼女はそういう事情があまり分からなかったから、それを企業の社員に直接、ズバツと言ってもらったんです。「あなたみたいな若い子にお客様の相談を任せられるか？」って。私は途中で諦めるかと思いましたが、彼女は決して諦めませんでした。「ウエディングプランナーの仕事はすぐに就職できないかも知れないけど、結婚式場で仕事がいい」「そして、たくさん経験を積んで、いつかウエディングプランナーになりたい」と。その後、偶然、最初に落ちた企業の追加採用を受験するチャンスがあり、二次、三次、四次、そして最終選考まで通過することができました。彼女はそんなに話がうまくないから、何とか自分の気持ちを伝えられる方法はないかと思案していたら、「分かりました。松本さん。就活を振り返って自分の

思いを色紙に書いて見せたいと思います」と言いました。そして、彼女は最終面接の時、「夢は叶う」と自筆で書いた色紙を面接官に見せたのです。そして、「8月にこの会社を受けましたが、一次面接でダメでした。その後、いろいろな人と話をして、いろいろな仕事場を見て、勉強してきました。そして、ウエディングプランナーは決して華やかな世界じゃないと分かりました。でも、どんなに地味で大変な世界でも、私はやっぱりこの仕事をしたいたいと思い、今この場所にいます。その思いを強く持つてば、きっと夢は叶うんじゃないかと思っています」と話した。そうしたら、面接官の一人が泣き出した。実はそれが社長だったんです。「こういう学生の気持ちに答えられる会社にしていかないと行けない。君、良い話をしてくれた。待つてるよ」だって。私はこの話を聞いて、人って成長するんだ。社長を感激させるくらいになれるんだと思知らされました。だから、就活の力つてすごいなあと感じました。就活は学生がこういう力を養える時期なのです。

← 深ハロジ



## ジョブエールのオーダーメイド指導 海野美幸さんの場合

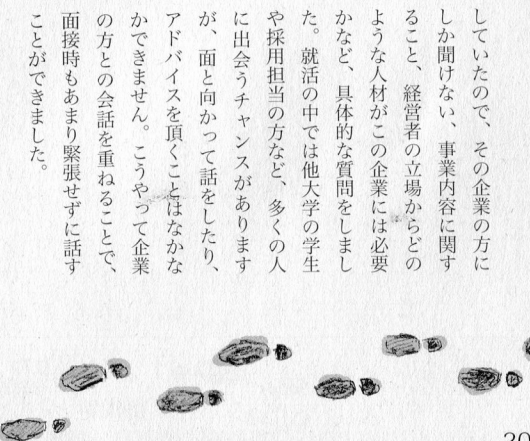
今年の夏、晴れて就職の決まった美幸さん。  
どのような指導を受け内定を勝ち取ったのか、ジョブエールの  
オーダーメイド指導で美幸さんの場合こんなことをしました。

### ① 1対1での 個人面接 指導

企業の採用試験が進んでくると、面接でどんな質問が来るか予想を立て、それにどう答えるか練習します。基本的にはジョブエールの事務所で松本さんと1対1で行い、松本さんがどんな質問を投げかけてくる形になります。私は志望度の高かったメディア系と小売業の企業の面接対策をお願いしました。はじめは自分がその企業についてどんなイメージを持っていたのか、どうして同じ業界の他の企業じゃなくてその企業が良いかなど、自分の志望理由をより具体的にしていきました。私の場合はこれが一番大切だったと思います。どこの企業でも聞かれる質問でし、この質問を堂々と答えれば、その後の質問にも自信を持って答えられますよ。

### ② 松本さんと 一緒に 企業訪問

自分の志望している業界、興味のある企業に連れて行ってもらいました。私が行ったのは出版社、広告会社など3社の企業です。ほとんどの場合は松本さんがアポを取って、企業訪問も付き添ってくれます。ただ訪問するのではなく、事前に訪問したらどんなことを聞きたいのか、ある程度質問を考えてから行きます。その企業の経営者、または採用部門の方にお話を聞くことができるので、どんな質問をしてもいいお話が聞けると思いますが、なるべく質問の意図を明確にしてから行きました。例えば、「働くこと、社会に出ることってどういうことですか」と大枠の話をするのか、または「広告の仕事をするうえで、働く人に必要なことは何ですか」と特定の話をするのか。私は自分の志望業界がはっきり



### ③ きめ細やかな エントリーシ ト指導

一番はじめにお願いしたのがエントリーシートの指導でした。どの企業でもまずエントリーシートを提出しますが、これがなかなか通らなくて。ジョブエールさんではエントリーシートの質問内容についてあらかじめ松本さんと話し合ってから、それを元に文章を書きました。入社5年後には何をしていますかという質問があれば、この企業に入ってから何をやりたいのかについてとことん話し合いました。エントリーシートはほんの6行、8行の文章ですが、根拠、そしてエピソードを簡潔に書く必要があります。特に、エピソードは面接時、面接官に食いついてもらえるような内容にしたかったのです。企業訪問を行い、こんな話をしましたと、企業について知るためにどんな努力をしてきたか書きました。

### ④ グループ ディスカッ ション

採用試験の中には一つのテーマについて討論する、グループディスカッションがあります。ジョブエールさんでは個人面接指導だけではなく、他の学生を集めてディスカッションの対策も行ってくれます。面接の受け答え同様、慣れが大切だと思うので、何度か実践でやった方がいいと思います。ここで大切だと思ったのは、全員が意見を出し合える場であること。早い段階から一つの答えにまとめるのではなく、ブレインストーミングでテーマから連想されることをできるだけ多く出す練習をしました。テーマを変えて、メンバーを変えて何度か練習すると、徐々に自分が何を発言すべきか分かってくると思います。私はなかなかコツがつかめませんでした。それでも変に緊張することがなくなりました。

今や当たり前前の「就職塾」  
その理由はHPIにアクセスすれば分かります!!

しずおか 初

内定が取れるまで、  
ずっと指導します。  
応援もしますよ。

東京では  
受講料 10万円以上  
とにかく高い!  
そして成果はそこそこ...

Jobyellで  
めざせ!!  
絶対内定

Jobyellでは  
いつでも、何回でも、どこでも  
受講料 (1年間) 5万円・(1ヶ月) 2万円

成果は  
Jobyellに通えば  
就職内定率 95%  
(当社調べ)