

## 4つの分野で志望企業を考えれば 「持ち駒ゼロ」をふせげる

坂本 売り手市場といえば、それは中小企業だけと思ったほうがいいです。

——そうなんですか？

坂本 たとえば、リーマンショックがあり景気が悪かった10年くらい前なら、「大手企業じゃなくてもしかたがないや」って人もいたわけです。それがいまはみんな、「売り手市場だから大手企業に入らなきゃ」になっています。親も、「売り手市場なんだから大手企業に入れるでしょ？」って。

——みんなが大手を目指すから、大手の倍率は高いままなんです。

坂本 はい。むしろ難しくなっているんですね。従業員数が5000人以上の、一般的に大手企業とよばれる企業には、募集人数の3倍の就活生が応募してきます。具体的には、全国の手企業が募集する人数の総計が毎年約5万人なのに対し、約14万人の就活生が応募をしています。つまり受験者のおよそ3分の2である9万人もの学生が、大手企業に就職したいという希望を実現できていないのです。

——「それでも大手企業に入りたい！」という人はどうすればよいでしょうか？

坂本 大手企業に入りたい人は、戦略的に就活していくと安心です。

——戦略的といいますと？

坂本 4つの志望群を意識して志望企業を考えるといいんです。1つ目の志望群は、自分が行きたい大手企業。2つ目の志望群は、そのライバル企業や関連会社、子会社です。そういった企業を受けることで、その業界全体が見えてきて、比較研究もできます。そして、そこで得た経験を本命の大手企業を受けるときに

応用できます。関連会社、子会社を受ければ、そのグループの特徴も分かります。気楽に受けられるので、面接での度胸も身につきます。

——業界研究ができて、面接の練習にもなるんですね。

坂本 そして3つ目の志望群は、BtoB企業をいくつか受けてみるのがいいんです。

——志望業界のですか？

坂本 業界にこだわらず、BtoBの大手企業です。なぜなら、BtoB企業には、一般に知られていない優良企業が多いからです。企業に部品を供給するなど裏方の仕事をしている企業は、たとえシェア世界一でも知名度が低く、倍率も低いことが多い。また、そういった知名度が低い企業は、次々に人が応募してくるわけではないので、社員を大切にしていることが多いんです。これは新卒社員でも同じで、入ってきた人を大切にします。だから、平均勤続年数が長かったり、育児休暇などの福利厚生制度が整っていたり、土日が休みだったり、残業があまりなかったりとかします。

——いまは働き方を重視する学生も多いですからね。

坂本 内定も比較的とりやすいので、大手BtoB企業は受けておく価値があります。そして、4つ目の志望群として志望業界の中小企業を受けておきます。

——これはBtoCもBtoBも？

坂本 どちらも関係なく。中小企業は倍率が低いので受かりやすく、自身の経験にもなります。内定をもらえたら心に余裕も生まれますね。4つの志望群に分けて企業を受け、内定をとりやすい3つ目、4つ目の志望群で1社でも内定がとれると、精神的に余裕ができ、面接で緊張しなくなります。そうすると、第一志望企業の面接も緊張せず受けられて、受かる確率が飛躍的に上がるんです。

——ステップをふんでいくということですね。それはインターンの時点からということですか？

坂本 可能であれば。多くの学生は、行き当たりばったりで第一志望ばかり受け

“持ち駒ゼロ”をふせぐなら  
「4つの志望群」を意識する

第1群

行きたい  
大手企業

第2群

第1群の  
ライバル・  
関連企業

第3群

BtoBの  
大手企業

第4群

志望業界の  
中小企業

て玉砕してしまうんです。初めての面接が第一志望の企業で「こんなに緊張するとは思いませんでした」「自分は話すのが得意だと思っていたけど、全然うまくしゃべれませんでした」「緊張に負けました」って。

——落ちてばかりいると、うまくいった経験も積めないですね。

坂本 だから、気楽に受けられるライバル企業や関連会社、子会社、倍率が低いBtoB企業や中小企業で経験を積んでメンタルも強くなつたうえで、難関企業を受けるといいんです。最近は大企業採用がひととおり終わる5、6月に、気がついたら持ち駒がすべてなくなってしまう人が多いのですが、そういった事態を防ぐ意味でも、大手企業ばかり受けるのではなく、4つの志望群を意識して、広く受けていくのがいいんです。

——いろいろな業界や企業を見たくうえで入社を決められるので、後悔せずにすみますね。