

反骨心が動かす明治の就職支援

「明治といえば就職支援」ともいわれるほど、熱心なサポートで知られる明治大学。その核となっているのがキャリアセンターだ。朝から晩まで相談に来る学生が絶えない。就職相談は多くの大学が予約制にする中、予約なしでもOK。「午後8~9時までかかってでもできるだけ応じる」(就職キャリア支援事務室の滝晋敏氏)。6月にもなると、翌日提出するエントリーシートの添削などの駆け込み相談が多いという。

毎年就活の開始時期になると、「就職活動直前セミナー」が行われ、学長や応援団がエールを送る。しかし学生の目当ては「明大生積極採用1000社リスト」だ。これは過去3年間で3人以上、明大卒業生が入社した企業をリストアップしたもの。「知らない企業に目が向くきっかけになれば」と滝氏は期待する。

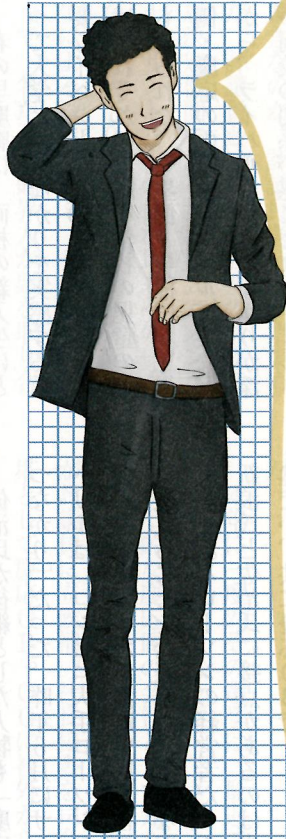
1600人全員を職員総出で面接

極め付きは大学が仲介するインターンシップだ。8年ほど前から始まり、明大専用のインターン枠を企業に設けてもらい、大学が学生を選考して送り込む。今年は280社が受け入れを予定するが、1600人の学生の申し込みがあった。それを「キャリアセンター総出で全面接する」(滝氏)という。派遣前にはマネ研修も受けさせ、インターン終了後には振り返りの講習も行う。すべて含めると約半年間続くプログラムだ。

「国公立大や早慶に落ち、残念な気持ちで明治に来る学生は多い。来てよかったと思って卒業してほしい」(滝氏)。明大生は「物おじしない」と企業からも定評がある。「反骨心」が学生や職員の心に火をつけているようだ。



「明治大学就職活動手帳」。2012年から就活生向け(右)に、今年からは2年生向け(左)にも製作。8割の学生が持ち歩く。この取り組みに他大学も追随



MARCHだからエントリーシートでは落とされない。損せずに済んだ

言学大国際政経・OB

今年春、法学部を卒業した社会人1年目のFさん(女)は、「慶応女子だと企業も会ってくれた。ほかの大学ならどうだったか」と振り返る。

慶大生が実感するブランド力の高さ

「OB訪問をしようとする、誰でもすぐに会ってくれるうえ、会いたい人を次々と紹介してくれる」という。

「OB訪問をしようとする、誰でもすぐに会ってくれるうえ、会いたい人を次々と紹介してくれる」という。

「OB訪問をしようとする、誰でもすぐに会ってくれるうえ、会いたい人を次々と紹介してくれる」という。

「OB訪問をしようとする、誰でもすぐに会ってくれるうえ、会いたい人を次々と紹介してくれる」という。

「OB訪問をしようとする、誰でもすぐに会ってくれるうえ、会いたい人を次々と紹介してくれる」という。

「OB訪問をしようとする、誰でもすぐに会ってくれるうえ、会いたい人を次々と紹介してくれる」という。

「OB訪問をしようとする、誰でもすぐに会ってくれるうえ、会いたい人を次々と紹介してくれる」という。

「OB訪問をしようとする、誰でもすぐに会ってくれるうえ、会いたい人を次々と紹介してくれる」という。

「OB訪問をしようとする、誰でもすぐに会ってくれるうえ、会いたい人を次々と紹介してくれる」という。

「OB訪問をしようとする、誰でもすぐに会ってくれるうえ、会いたい人を次々と紹介してくれる」という。

「OB訪問をしようとする、誰でもすぐに会ってくれるうえ、会いたい人を次々と紹介してくれる」という。

金融志望だが、政経と文学部では得られる情報がまるで違う

早大文・現役



男女ともに、「慶応ブランドは就活に役立つ」というのが、卒業生に共通する言葉だ。

それを裏付けるデータもある。慶大生部によれば、就活生でOBやOGを訪問したことのある学生は75%。ほかの大学では3割程度が普通だというから、先輩を頼って企業訪問をしている慶大生がいかに多いかがわかる。

慶大生部就職・進路支援担当の佐藤吾郎課長は「サークルやゼミを通して代々、縦と横のつながりを作ってきた。だから学生の情報網がしっかりしている」と分析する。

早大法学部4年のGさん(女)は、「ビジネスや就職に関心があるような意識高い系」の発言をする「慶応かよ」とたたかれる雰囲気がある。だから、昨夏から就活を始めていたが周りの友人には黙っていた

「慶応かよ」とたたかれる雰囲気がある。だから、昨夏から就活を始めていたが周りの友人には黙っていた

「慶応かよ」とたたかれる雰囲気がある。だから、昨夏から就活を始めていたが周りの友人には黙っていた

た」と話す。

その点、慶応は就活で素直に先輩に頼り、就活そのものもスマートにこなす。企業側からも「慶大生はこなれた感じで面接もうまくこなす」(メーカー人事)との声がかかる。

慶応は伝統的に金融や商社などの業界に強く、早大よりも大企業志向が顕著。今年、慶大商学部を卒業したHさん(男)は「法、経済、商学部なら、大手金融(銀行や保険)に確実にいける」と豪語する。

面倒見のよさで極め付きは体育会だ。「希望の企業に行つてOBに頭を下げれば、ほぼ決まってしまう」(慶大応援指導部OB)。就活が解禁されたタイミングで、同級生で希望の業界を話し合い、相談して振り分けられる。ここでもOBとのつながりの強さがカギとなる。

早大でも同じようなケースがある

早大でも同じようなケースがある

早大でも同じようなケースがある

るといふ。特に文学部で金融業界志望者は少ないため情報が入ってこないのが目下の悩みだ。

こうした学部間格差は、中央大学にもある。中大文学部4年のKさん(男)は、「説明会やセミナーで『中央大学の○○です』と自己紹介すると、『法学部?』と聞かれる」と少しだけうんざりしている様子だ。中大II法学部のイメージが強すぎるの

早大生をつぶやく 就活では慶応がライバルというより、早稲田同士で戦っている(国際教養・4年)

が「慶応のように互いに相談せずに、それぞれが行きたい企業に押し寄せるので、相討ちになってしまう」と総合商社幹部は苦笑いする。体育会でも慶応のすきのなさが表れる。体育会学生を専門に就活支援を行うアスリートプランニングの浦野大介・HR事業部マネージャーによると、「体育会のつながりでOBが学生を引っ張ってくるケースは、有名大学での強豪の部に限られる」と指摘する。

今年も就活後倒しによって、体育会学生は大学リーグ戦と就活との両立を強いられる。その分、体育会でも慶応の優位性は高まりそうだ。

早大にも学部間格差 内部進学有利・不利

「大学格差」とともに、もう一つ「学部間格差」もある。早大の学生、OBが口をそろえるのが「政治経済学部とそれ以外では有利さが違う」。

金融業界志望で早大政経学部4年のIさん(男)は、「ゼミが必須ではない」政経学部でゼミに入っていることがステータスになる」と感じている。会社側も勉強熱心で前向きな学生だと見られるメリットがあるという。

早大文学部4年のJさん(女)も金融業界志望。友人同士の情報ネットワークでも政経学部との差を感じ

が、中大生には疎ましい。

今春、携帯電話会社に入社した商学部出身のLさん(男)は、「就活ではやはり法学部が有利」と話す。真偽不明ながら「みずほ銀行の中大枠は法学部限定」は、中大生なら皆知っている都市伝説だ。

早慶MARCHは、付属高校からの内部進学が多い。これは就活に有利なのか不利なのか。

高校から青山学院に入った文学部4年のMさん(女)は、ある企業で「温室育ちと言われた」と話す。就活を始めるまでは特に自覚はなかったという。

早大高等学院から早大政経学部に進学し、電機大手に就職した1年目のNさん(男)は、生保会社の面接で「君、バカだね」と言われた。知的潜在力は評価されるものの、高校時代の勉強不足で知識に劣ると判断されることもある。

とはいえメリットも小さくない。Nさんは高校の時点でOB名簿を入手し、就活で存分に活用した。「大学のキャリアセンターを通したOB紹介よりも、ずっと親しい関係を築くことができる」。所属ゼミを選んだ理由も、就活で有利になることをOBから聞いていたからだという。付属校のつながりは母数が限られるという点で、大学のそれよりも強固なものになりうる。

早大生をつぶやく 集団面接で人に大学名を聞くのは慶応の学生が多い(法・4年女)