

卒業生アンケート調査

No.	卒業年度	卒業時就職先	勤務地	所属部署1年目	会社から指示のある目標	上司からの指導	自身の課題	挑戦したこと	OB・OG訪問	その他特記事項・アドバイス
1	H27		池袋サンシャイン		数字を会社から出される(具体的な数字は聞き出していない)3ヵ月連続で達成している	特になし	マイナス思考だったが、自信を持って取り組んでいる	セラピストのランクがあり、現在のアドバンスというランクからセラピストを目指している	聞けなかった	就活は続けることで楽しみも出てくる
2	H27		港区アマパTVスタジオ	ガイアの夜明け	なし	番組の管理、番組制作をする会場の確保、アシスタントプロジェクトマネージャー昇格	異動後で慣れていない	今やりたい仕事をやらせてもらっているため、今の仕事を頑張りたい	可能	ネットの情報や、人の話を聞き取ることで、自分でやってみることを大切にすることを重要と考えて欲しい
3	H27		大阪		特になし。転職して間もないため、現状特になし	特になし	転職してすぐのため、これから発見していきたい	今の職場で落ち着き、将来安定を希望。自分で単独関係や居酒屋を経営したい	可能	ネットの情報や、人の話を聞き取ることで、自分でやってみることを大切にすることを重要と考えて欲しい
4	H27		大宮	大宮	利益を望まないためなし	勤務中の事故に気を付けること	自衛官として教わる側から教える側としての知識を増やしていきたい	転職の多い仕事なので、他の勤務地で色々な経験を積んでいきたい	可能	早めに対策をとった方が良いと思う
5	H27		武蔵小杉	エンジニア技術部 府中・中野	ITインフラの保守サポートを行っている。目標数字は自分で決定できる	なし	上司から怒られている日々が続いている	自分のまわりを理由に努力していないように感じている。こちらから前向きに仕事に向き合うようにアドバイスをした	成長意欲がないため、聞けなかった	会社に対して不満が多い。転職活動するのは自分で、会社は辞めるなどアドバイスをした
6	H27		ふじみ野支店	営業	住宅販売を継続してやっている	上司から怒られている日々が続いている	決まった仕事のため、働く楽しさを感じない	給与が不満で結果を出しても成果が見えていないため、転職を検討しているとのこと	転職を考えていたため、聞けなかった	楽しく仕事をするために、自分がやりたいことを明確にしておくことが大切
7	H27		羽田空港		決まった仕事を毎日やっているため、特になし	特になし	無難な計画をしたこと、ミスが多いことを理由に規模の大きいお客様を数少ない担当になった	無難な目標を設定してしまった。ミスが多い	課題を成長することが今は重要とのこと	ひたすら、頑張るしかないと思うとのこと
9	H27		渋谷(4店舗)	営業推進部(製造・販売)	特になし	特になし	体調不良が続いているので、改善すること	販売3級級の資格取得を目指したい	可能	会社に入ってみないと分からない良いところや悪いところがある。入ってから後悔しないように、就活中しっかりと企業研究をして、調べた方がいい
10	H27		川口	営業部	週目の目標と月での目標があるとのこと	目標数字に達成しないときにアドバイスをもらっている	目標を達成できていない	リーダーになるために今も頑張っている	可能	タンワーク掘削の営業(リクルートの代理店)、エリアフォースを受けた学生が、いけば是非とのことだったので、求人票を依頼した
11	H27		大宮	情報システム部 配属店舗:川口・オンライン	1年目~2年目までは1時間2万~3万。今は新人6名~7名を教育している	1年間で6億円、現状月単位では目標を達成している。大手会社2社、中小企業4社担当している	困ったら、相談できる関係性になっているため、特になし	会社からの目標以上に売上げたい	可能	電話通話で、取引先が訪ねてきたことと、後で連絡をとること
12	H27		浜松町	営業部	1年間で6億円、現状月単位では目標を達成している。大手会社2社、中小企業4社担当している	困ったら、相談できる関係性になっているため、特になし	会社からの目標以上に売上げたい	売上の向上率を5割~6割アップ	可能	ベトナム企業の外資系企業の日本人で勤務。日本人が9%、ベトナム人、フィリピン人が95%の会社とのこと。仕事内容は、アプリケーションの開発多種多様に開発できる会社とのこと。お客様のニーズを実現する仕事とのこと。具体的には、電話がかかって来た際相手先を登録していきたくも画面に表示を福利厚生が良いところが良い。そのため学生のうちにやりたいことをやっておいた方が良いと思う
13	H28		日暮里	営業部	月280万。毎月達成している	支店長が上司にいて、何も言われない	なし	来年、再来年には転職したい	可能	いろいろな経験を当たって降る精神で挑戦した方がいい
14	H28		川越店	なし	なし	滑舌が悪い	お客様に自分の話し方が聞き取れない	店長になることを目指している	可能	いろいろな経験を当たって降る精神で挑戦した方がいい
15	H28		ソフトバンク武蔵小金井店	コンシューマー営業部	なし	なし	親しい子どもとの距離の取り方を気を付ける。皆平等に接することを心掛けている	押売が苦手と感じている	可能	進路を決定することはしっかりと会社を見た方がいい
16	H28		羽生市	なし	なし	なし	親しい子どもとの距離の取り方を気を付ける。皆平等に接することを心掛けている	子どもたちの個性を尊重し、物事の伝え方・気を付ける	可能	新卒で入社した会社は半年でやめてしまったが、自分の人生での周りの目を気にせず転職したことでやりがいのある仕事を見つけることができました。皆様も就職後、辛いことがあっても、自分自身で責任を持って仕事をこなす。直前直会退職後、元/バイト先のコーチングを譲り受けオーナーとなった。現在は平山と共に経営している。アドバイス特になし
17	H28		白浜	なし	なし	なし	なし	なし	OK	まだ内定をもらっていないのなら、多くの企業を当たってほしい
18	H28		船橋	集配営業部	あるが、あまり覚えていない	配達について指導を受けている	仕事を早く覚えたい	役職に就きたい	OK	特になし
19	H28		春日部	幼稚園児~小学校低学年クラス	無事故で運営、会員数を増やす	プールの指導について、大人の教室が始まったため、大人への教え方、話し方、話題の作り方を指導されることはない。自分から質問に行くことはよくある	子ども、大人どちらも好かれる先生になる。自分の意志を持って行動する	もともと強かったため、入社した時から常に挑戦。指導法などを工夫したい	春日部店ならOKとのこと。上司に確認したとのこと	特になし
20	H28		下赤塚	なし	月に80万の売り上げ目標(個人)	なし	顧客のことをよく理解すること、トーク力を高める。深い関係づくりをしていきたい	あと10人くらい顧客を増やして安定させたい	OK	焦らず、淡々と最後まで頑張った方がいい
21	H28		白浜	なし	なし	なし	なし	夏が繁忙期であるが、夏以外の季節にもお客さんが来てくれるように色々なイベントを考えている	OK	RSの東京支店がなくなり大阪勤務となったため退職。学生時代に学芸部から紹介された伊原のコーチングでバイトしていたが、そのコーチングから田嶋と共にコーチングを譲り受け、現在オーナーを務めている。アドバイス特になし
22	H28		長沼	オイル・バッテリー	目標をクリアすると本社で面談がある。目標はいつも自分で決める	速に自分が1つの社員に教えることが増えて来た	自分の部門でしかうけつけていないが、最近他の部門も任されるようになり、出来ることの幅を広げようと考えている	今を全力で頑張っているので将来のことは考えられていない。売上手を育成している	OK	なんでも相談できる人を作っておくと、就職したころは良かったが、そのような人たちが就職で乗り切った
23	H28		新井業師前	なし	特になし	人間関係を円滑にするように人間関係の構築を大切にしている	アルバイトのままでいいかなと思っている。バイト先で正社員になるために勉強中	将来後輩を持った時に正確なことがいえるように勉強している	OK	就活は色々な業界を見つけた方がいいと後輩にしている。学生時代は飲食業に絞って活動していたが、今幅広い業界にやりがいを感じている
24	H28		千葉県 習志野	情報制作	特になし	特になし	お客様の表情から、何を求めているかを察すること	そこまで考えていない	厳しい	やりたいことをやれば良い
25	H28		赤坂	情報制作	特になし	自分で調べたことについて助言をもらっている	仕事を頑張ろうと思う	番組の企画を頑張って終わらせる	OK	ほどほどに頑張ることが大事。自分の意見の強さもほどほどに
26	H28		草加、紫山	首都圏担当	数字はないが、1人で多くの人のケアに入ることが目標	77件求人入ること。また、12月からの売上アップが目標になったので、そのための勉強をしている	後輩への指導の仕方。分かりやすい伝え方等	尊敬している上司がおり、その方のようになりたいたい。その型が部長だったので、まずは同じポジションを目指したい	OK	特になし
27	H28				なし	なし	なし	今のところない	厳しい	頑張る
28	H28		世田谷	本社	作業の正確性と職人の指示をするために信頼関係を築くこと。実際の業務内容は住宅を建てる作業と、現場監督をやっている	特になし	建築学科に入学したかったと気づいた	2級建築士、電気工事の資格を取得したい	OK	営業の予定で内定をもらっていたが、現場に出た際の希望を通過してもらったこと、このような移動は社内でも初めて。在校生には、資格は学歴以上に大切だから、学生時代のうちに取得して後悔はしない
29	H28		神奈川エリア	営業第5課	決められた目標はないが、前年度の実績から目標を決め、達成を目指すスタイル	新規のお客様をもっととること	後輩指導。分かりやすく話を伝えたい	オリンピック関連の商品の売り込みに力を入れている	OK	認知度の低い大手でもしっかり対策を打てば内定ももらえる。自分の場合はESに力を入れて面接では自分のやりたいことを色んな言い方で伝えた。しかしかかってくるのが本業に人事担当で、色んな職種にも事務、営業、リクルーターと仕事の幅を増やしている。アドバイスは自分のやりたいことをしっかりと見つけてほしい。他の人の反対があっても自分がやりたいことを頑張りたい
30	H28		和光	特になし	ノルマなし	最近では介護だけでなく事務もやることになったため、その仕事を教えてもらっている	PC操作が弱いため、勉強したい	上司を見習ってとにかく行動する。今後は営業の仕事も行うので、頑張りたい	OK(リクルーターもやっている)ので、ケアサポート希望者は必ず説明会に来てほしいとのこと	
31	H28		葛西	特になし	最近では慣れてきたので特になし。業務をこなしている	特になし	最近では慣れてきたので特になし。業務をこなしている	試験などどんどん挑戦していきたい	OK	私も出たから大丈夫。頑張ってください
32	H28		成増	接客、手続きなど仕事全般のことについて	接客、手続きなど仕事全般のことについて	接客、手続きなど仕事全般のことについて	キャリアアップしていけるように	特になし、仕事をこなしていく	日程が合えば	深く考えずに、自分がこれだと思える好きなことをやるのがいい
33	H28		六本木	データ処理1日8000件	特になし	特になし	入力を間違えないように	PCの資格を取ろうとしている		
34	H29		二子玉川	営業部	契約の量ではなく、売り上げの単価を上げることが目標	契約の量ではなく、売り上げの単価を上げることが目標	売上上のランキングを上げていくこと	仕事に丁寧、自分の出来る仕事を丁寧にすること		視野を広げ興味を持った業種にはどんどんチャレンジすることがいい
35	H29		池袋(サンシャイン)	販売部	平日はお客様を増やすこと。土日祝日はとにかく売上を出す。60万円以上	接客面での指導が多い。振り回しシートを毎月記入し、それに基づいて先輩から指導等される	同期に負けたくない。顧客をもっと増やすこと	1年後に副店長、2年後に店長を目指し、将来的にブランドのコンセプトを考えられるような本業勤務を目指している。販売から本業に行く先輩が多いので、まずは現場で経験を積みたい	OK	現在の3番手のポジション。就活は早い時期に始め、企業が採用活動を行っているうちに色々な業界の企業を見た方がいい
36	H29		池袋	売り場担当(メンズ)	ノルマなし	1人指導の先輩がついており、その先輩からもしっかりと指導をもらっている	特になし	店舗でレディースのフロアを増やそうという動きがあるため、その担当になりました。そのため、今はレディースのマネージャーに挑戦中	OK	「ここでいいや」という決め方が絶対駄目。納得するまで就活を続けること
37	H29		春日部	鮮魚部門	ノルマなし	仕事をめんどろくろくやるように指導をいただいている。あとはまな板等の調理器具を正確に使うこと	仕事が遅い事が課題。上司からも指摘されている	少しでも仕事を早くこなすために、頑張ろう。イメトレ等を行っている	OK	学生時代は自由でマイペースな生活に慣れてしまっていたら良かったが、就活は絶対手を抜いてはいけない。死ぬもの狂いで行動した方がいい
38	H29		新宿	特になし	ノルマなし	店舗のほとんどが新人の為、育成の環境が整っていない	今は辞めたいで頭がいっぱい			
39	H29		池袋PARCO	販売部	店舗としてのノルマはないが、1人18万円の目標がある	お客様への接客のマナーを特に教えてもらっている	お客様への接客がまだ慣れないので、慣れること	まずは慣れること	OK	日本で就職したいと思ったら、まずは日本語を習得すること。働いてから企業を調べるのは遅いので、働く前から日本の企業について調べること
40	H29		成増	庶務・レジ	ノルマなし。目標を自分でたて、2週間に1度達成できたか確認される	シフトの作り方、発注の仕方、ギフトの用意の仕方やサービスカウンター業務、主任になるための指導等	色々なことをやっている中で、覚えることが多く大変。仕事の幅を広げて頑張りたい	今は主任になることを目標としている。出世コースにいるので頑張る	OK	面接練習をとにかくやった方がいい。予想外の質問にも答えられないくらい慣れることが大切
41	H29		柏	営業部	月に1台の新車販売、1週間に5件の査定	書類の書き方等	まずは仕事に慣れること	色んなタイプのお客様がいるので、それぞれ対応を変えること。営業なので、押す事は押さない	OK	社会人になっただけで理不尽なことばかりであった。大卒の内にやりたいことをやっておくこと
42	H29		東池袋	特になし	ハイテンションで聞けなかった	ハイテンションで聞けなかった	ハイテンションで聞けなかった	特になし。今のところは派遣を続けていく	聞けなかった	仕事選びは慎重に行こう。面接で話を盛る

43	H29	川口	販売部	特になし	情報管理をしっかりすること。上司からはもっと頑張りなさいと言われる。	手続きのスピードが遅いのでもっと早くすること。まずは仕事に慣れること。	特になし	OK	納得するまで活動をつづけることが大切。
44	H29	竹ノ塚	販売部	ノルマなし。個人成績はある。全国ランキングで発表される。	コミュニケーションのやり方や接客を教えてもらっている。マナーは講師がきき研修等を行う。	ヒアリングが苦手なので、オプションも勧められない。競争心がなくめんどくさいから動機がなくていいやとかんがえてしまうのが課題。	まずは慣れること。入れ替わりが多く覚えることが大変な業界なので、自分で覚えられようようにすること。	OK	携帯販売はオススメしない。
45	H29	大崎	営業部	3ヵ月で30社開拓すること。	引き継ぎが1週間しかなく、あまり指導をいただけていない。	ノルマを達成できていないことが課題。まずは営業の基礎を固めたい。	今は目の前のことで精一杯、	OK	特になし
46	H29	池袋	営業部	月に35万売り上げること。今のところ毎月達成している。	言葉遣いと報告・連絡・相談をすること。入社当時ほとんかくはうれんぞうをするように言われた。	まずは仕事に慣れること。覚えることで精一杯になっている。	営業だけでなく色々な業務を勉強すること。すぐにこれやっとなんて言われて対応できるように。	OK	3年生の内に業界や職種を調べておき、ある程度志望業界を絞ってインターンに参加すること。競活は早く慣れたもの勝ち。
47	H29	豊洲	ヘルプデスク	特になし	話し方、清音等のコミュニケーションの仕方を指導いただいている。	啞啞に言葉が出ない時がある。	コミュニケーションを身につけ、将来的にアプリ開発等の仕事に携わりたい。	OK	最初はすぐに内定を買えると思っていたが、しっかり対策しないと難しいと感じた。精神的に5月が一番辛く、この時期をどう乗り越えるかが大切。
48	H29	鷺宮	介護	業務を覚えることと、他の臨のゲスト様の顔と名前も覚えること。	最近早番・遅番もシフトに入るようになったので、その業務について。	早番・遅番の業務を覚えること。	業務を覚えること	×	頑張ってください。
49	H29	板橋	夢庵板橋前の町店	特になし	キッチン業務について。あとは指導というより、色々気づきかけ声をかけてくれる。	キッチン業務のスピードを上げること。事務作業を覚えること。	まずは業務内容を覚えること。	OK	学生時代は志望業界を絞り過ぎたため、自分のやりたいことを見つけられなかった。視野を広げて様々な業界を見ることが大事だと思う。
50	H29	四日市	製造部(データ管理)	特になし	効率的な作業の進め方	専門知識がない事。	統計学が必要な仕事なので、勉強すること。	×	考える前に行動すること。考え込みすぎたら行動できなくなる。
51	H29	市川	特になし	特になし	お客様への対応の仕方やお客に指導してもらっている。声を出すことや笑顔で接すること。	特になし	まずは仕事に慣れること	OK	面接は猫を被らず素で臨むこと。時間を守る等最低限のマナーを守ること。
52	H29	池袋	第2営業課	月に40万円の売り上げを上げること。達成したりしなかったりしている。	営業の仕方を中心に、1人で営業ができるように指導をしていただいた。	毎月100万の売上を出すことを個人的に目標を立てている。2か月は達成できたが今後は毎月達成したい。	貸貸中心の営業だが、売買を経験してみたい。今は宅建の取得を目指して勉強中。	OK	1つの業界に絞って諦めるよりも、視野を広げた方が結果がでるかもしれない。自分は最初は1行を見ていたがだめだったが、そこで就活を諦めるのではなく、ほかの業界に挑戦した内定をいただくことができた。今日本で働くことができてい