



**何 恵君 (カ ケイクン) さん**

出身国：台湾

出身大学：埼玉大学大学院

専攻：教育研究科 学校教育

内定先：(株)ニチイ学館

**□日本に留学した動機**

私が日本に留学した理由は、台湾の大学での自分の研究は高齢者教育（シニア教育）だったので、やはり世界一高齢化率の高い国に留学したいと思いました。それで日本の大学院に留学することにしました。

**□日本で就職する理由**

私は、グローバル企業に興味を持っていました。母国台湾にも高齢者を顧客とする企業はありますが、台湾の中だけを対象としています。私は、台湾だけでなく、中国や韓国そしてヨーロッパなど、グローバルに活躍したいと思いました。そういうことができるのは、超高齢者社会を迎えた日本の大手企業しかないと思いました。また、日本の会社に就職すれば、将来はグローバル企業の一員として台湾にも貢献できると思いました。

**□現在の就職先の選択理由**

私は、グローバル企業に興味を持っていましたので、最初は、外国人を多く採用する会社であれば、自分の専門とあまり関係がなくてもよいと考え、有名な自動車メーカーや化粧品メーカーなどの大企業を受けていました。しかし、筆記試験や1次面接は通っても最終的には落とされました。原因は、自己分析ができていなかったからだと思いました。自己分析がちゃんとできていないと志望動機や自己アピールがあいまいになってしまうからです。この失敗経験は、私に自己分析の重要性を気づかせてくれました。そして、自分は本当は何がしたいのかということを知ることができました。

また、中小企業も受けましたが、中小企業は大手ほど外国人採用に慣れていないし、受入体制もないので、日本語のレベルも大手以上を要求されるので逆に大手より厳しい面があると感じました。

内定した会社を紹介してくれたのは、実はGGSです。GGSは、留学生を積極的に採

用している会社を紹介してくれるので、GGS紹介の会社なら留学生が採用されやすいと思いました。また、自分の専門を活かれますし、業界の最大手であり、グローバル企業でもあるので、自分のやりたいことができると思い、選びました。

#### □企業への自己PR、アピールポイント

私の強みは「目標を設定し、やり遂げる」力です。そのことを自分の専門である高齢者教育の研究や日本語習得を題材に活動内容とその成果をアピールしました。

#### □就職活動開始時期と応募企業数

大学院1年生の12月ぐらいから始めました。

- ・エントリー 約30社、
- ・面接 約8社

#### □具体的な就職活動内容

実は、Facebookで台湾人の留学生同士、北は北海道から南は九州に渡る全国で情報交換をしていました。地方の中小企業の情報なども交換していました。なぜかと言うと、企業の採用枠は、国ごとに違うからです。例えば、中国に進出している企業は台湾人ではなく、中国人を求めるし、逆に台湾に進出している企業は中国人ではダメで台湾人を求めているからです。それがわかるまで、私は大学の中で中国人のグループに参加していましたが、わかってからは、台湾人のSNSに参加して活動していました。

#### □GGSが役に立ったこと、または心に残るアドバイス

GGSは、大学の就職課にあったチラシを見つけて登録しました。GGSは、都内の大手人材紹介会社より、埼玉地域の企業の情報に強いからです、自分の大学の地元埼玉に繋がりのある企業に就職することも考えてGGSに登録しました。GGSから届く情報はほとんどが留学生向けなので、助かりました。また、GGSの相談会に行って、相談に乗ってもらいました。そのとき、「大手ばかり狙わずに中小も回ったほうがいい」とか、「自分の専門性を活かせる企業を考えたほうがいい」ということに気づかせてもらいました。また、面接の相談に乗ってもらい、練習したこともありました。



#### □事前準備、企業研究

事前にしたことは、企業のHPなどで企業の中期計画とか長期計画などの記事を確認し、台湾への進出計画の有無などをチェックしました。次に実際に会社説明会に行き、わからなかったことを直接質問して確認しました。あと、その企業にOBやOGがいれば、会いたかったなので、それを確認しました。

#### □エントリーシート、履歴書

私は、日本語がもっとうまくなりたくて大学とは別に日本語教室に通ってました。そ

この講師は、企業を退職したシニア人たちなのですが、その人たちに私の書いた履歴書などを見てもらい、チェックしてもらいました。単に日本語だけでなく、元企業人として見てもらえたので、良かったと思っています。また、日本人や台湾人の友達にも見てもらいチェックしてもらいました。

#### □面接での注意点

聞かれたことに対して、自分の話を一方的にするのではなく、面接官の反応を見ながら対話することが重要だと思います。そうすれば、面接官は自分のどこに興味があるのか、自分のどこをもっと聞きたいのかがわかりますので、そういうところを注意して、対話しました。面接官とちゃんと対話ができ話が盛り上がるようにできれば、うまくいきます。

これは、簡単ではありません。もちろん、私も最初からできたわけではありません。自分の専門性と関係のない、大手の有名企業を受けていたことが良い練習になりました。

#### □抱負と将来設計

私の専門は高齢者の教育なので、会社の中に関連するところがあれば、そこで働きたいと思っています。もしなければ、自分で事業計画を作り、実現したいと思っています。日本で実現できたら台湾でも実現させたいと思っています。また、東京オリンピックが開催される2020年の日本がどうなっているかを見てみたいので、しばらくは日本で頑張りたいと思います。

#### □後輩へのアドバイス

自分のやりたいことを決めることが重要だと思います。そのためには、自己分析をしっかりして自分のやりたいことを明確にしておくことが大事だと思います。どんな企業でも嫌なことや辛いことが多少あるはずですが、自分がやりたいことができる会社なら我慢できるはず。そうでなければすぐ辞めたくなくなってしまうでしょう。「自分のやりたいことがわからないと就職しても意味がない！」そのくらいの覚悟をもって就職活動に臨んでほしいと思います。自己分析ができない人、やり方がわからない人はGGSに相談してみてください！

#### □GGS から一言

何 恵君さんが内定を勝ち取った会社は、東証1部上場の総合ライフサービス企業です。何さんは、就活の途中でGGSに相談することで、自己分析の重要性に気づき、自分の専門性を活かせる会社へと軌道修正し、みごと自分のやりたいことができる会社から内定をもらうことができました。そしていま就活を振り返って、自分を見つめ、成長させてくれたと語っています。

何 恵君さん、就職内定本当におめでとうございました！