



鞠 然さん

出身国：中華人民共和国

出身大学：埼玉工業大学大学院

専攻：人間社会研究科情報社会専攻

就職先：大塚ポリテック株式会社

□日本に留学した経緯

私は中国の大学で日本語を勉強しましたので、ある程度日本語ができたので卒業後日中の合弁会社に努めました。本社が広島にある日本の自動車部品メーカーと中国の自動車部品メーカーとの合弁会社です。それから2年後の2008年当時、ちょうど日中関係が悪くなってきて、何か新しいチャンスはないかなと思っていました。そんなとき日本の副社長が日本に留学することをアドバイスしてくれました。それで思い切って日本への留学を決めました。私は一人っ子ですし、留学先が日本ということで両親は相当心配したようですが、私はこの時代だから戦争とか外国人をいじめるとかいうことはない両親を説得してなんとか許してもらいました。いま自分も二児の親になってその時の親の気持ちがよく分かるようになりました。(笑)

留学前は「日本人は真面目でお堅い」というイメージがありましたが、実際留学してみるとそうでもないと思いました。(笑) もちろん真面目は間違いなく真面目なのですが、お堅いというより優しいし親切でした。何かあったらすぐ手伝ってくれたり、わからないことがあれば親切に教えてくれたりしました。来る前のイメージとはずいぶん違っていました。(笑) 日本はどういう国なのか、日本人はどういう人なのか、実際来てみないとわからないことばかりです。多くの中国人は実際に行かないで勝手に想像しているので良くないと思います。マイナスのイメージは勝手に想像してどんどん大きくなってしまいますので…。百聞は一見に如かず。実際に行って自分の目で見て体験してみた方が良いと思います。

□日本で就職する理由及び現在の就職先を選択した理由

日本に来る前、中国で日中合弁の自動車部品メーカーに3年間努めていた経験がありましたので、やはり自動車関係の部品メーカーに入ることが第一優先でした。2番目は通勤時間が1時間以内で近いこと。3番目は、中国の会社でも営業部で事務的な仕事をし

ていましたので、それに近い仕事をやりたいと思っていました。営業というと直接お客様に接する仕事メインですが、それは日本語の問題だけでなく商習慣の違いもありますのでまずは営業の後方での事務的な仕事から始めたいと思いました。そういう希望にすべて合致していたのが今の会社ですので、入社できてとても満足しています。

□企業への自己PR、アピールポイント

私は希望職種が営業でしたので、過去に日中合弁企業の営業部所属で3年間仕事してきましたのでその経験を強みとしてアピールしました。たぶん会社側も営業部で採用する場合、ある程度実務経験の有無を重視するのではないかという読みもありました。日系メーカーでもありましたし、顧客にはアメリカ系の会社もありましたので、国により違うやり方とか常識、慣習も経験していました。そういうところを強みとしてアピールしました。

□就職活動開始時期と応募企業数

スタートは2014年の12月ごろでしたね。2015年3月卒業見込みでしたから圧倒的に遅かったと思います。それまでもいろいろ情報は取ってはいたのですが、自分が行きたい会社がなかなか見つからなかったり、卒論が厳しかったのでまずはそちらに集中することにしました。卒業できなかったら元も子もないですからね。(笑) それでも22~23社ぐらいは応募しました。ほとんどが中小企業ですが、中には採用予定数を充足していない大企業の募集もありました。

□具体的な就職活動内容

説明会があるときはそれに行き、あとは自分で情報収集していました。例えば埼玉県内の自動車部品メーカーはこれだけあって、ネットで検索してどこの会社が募集しているか、そしてその会社がどういう人を希望しているか等調べました。大手就職支援会社MやRにも登録していましたが実際はあまり活用していませんでした。自分ではGGSやハローワークのほうがいいかなと思っていましたので…。というのも例えばGGSではいろいろアドバイスしてくれるんですね。話している間に私という



人間が分かってくるので「こういう仕事はどうですか？」と勧めてくれたりするのですがそういうところがいいと思います。大手就職支援会社MとかRは、ただ情報をたくさん流すだけなんですね。企業に関する情報も綺麗に書いてあるんですけど、本当はどういう会社なのかはわからないので、結局自分で調べないとならないのです。

いろいろな会社に応募しましたが、なかなか良い結果は得られませんでした。特にSPIではよく落とされました。一番の問題は卒論の方に集中しなければならなかったもので、そういう方面の勉強までは手が回らなかったんですね。2つ目の問題は私の年齢です。その当時29歳でしたが、面接まで進んだ会社もほとんどは年齢を理由に落とされました。

□GGSを知ったきっかけ

ネット検索です。ハローワークや大手就職支援会社Rで紹介されていた求人情報がGGSの求人情報サイト（GGS就職マッチング&フォローアップ）に全部あったんです。それで情報がすべてGGSに集中しているからGGSを見た方が早いと思ったわけです。（笑）

□GGSが役に立ったこと、または心に残るアドバイス

GGSとハローワーク両方ともアドバイスしてくれるんですがアドバイスの中身がちがうんですね。ハローワークはメインとしてどうやって就職活動をしたらよいかをアドバイスしてくれるんですが、GGSは「こういう仕事はどうですか？」とか「あなたの性格ならこれはどうですか」とか「これからはこういう言葉は使わない方がいい」など自分の希望に対してこういうことを気を付けた方がいいというようにより具体的にアドバイスしてくれるんですね。

私はハローワークを通じて今の会社に応募したいということを2度問い合わせたんですが2度ともダメだと断られてしまいました。諦めかけていた時にGGSから電話があり、紹介したい会社があるから応募してみないかということでした。それがなんと驚くなかれ、ハローワークで断られた今の会社だったのです。最初はハローワーク同様断られていたみたいですが、担当者が交渉してくれて応募できることになったんです。ですからGGSさんが無かったら私の今も無かったわけですので本当に感謝しています。

□GGSに今後期待したいこと、サービスなど

企業側が求めている人材の具体的な情報があったらいいですね。例えば「営業」を募集している会社があったとして、「この会社の営業ならこういう経験があったほうがいい」とか「〇〇〇とコミュニケーションが取れる人を求めている」というような具体的な情報があった方がいいと思うんですね。そうすれば、それを見て自分がその会社の希望を満足できるかどうか判断できるようになりますので…。

また、会社のHPに載っている情報は表面的なことしか書いていないので我々就活生には会社の本当の姿が見えないんですね。今後GGSを通じて就職した学生が増えていくと思いますが、そういう人達からGGSが独自にリアルな会社情報を集めて教えてくれたらきっと皆喜ぶと思います。

□事前準備、企業研究

説明会があるときはそれに行って、あとは自分で情報収集していました。例えば埼玉県内の自動車部品メーカーはこれだけあって、ネットで検索してどこの会社が募集しているか、そしてその会社がどういう人を希望しているか等調べました。また、同じ業界にいる日本人や中国人の友人に会って業界や会社のことを聴いて調べたりしました。

□面接での注意点

面接ではいきなり経営トップから厳しい質問をされることもあります。そういうときに何とか乗り越えられるかどうかは、事前にどれだけその企業について調査・研究していたかで決まります。ただ単に企業HPにある表向きの情報だけでなくその企業や同じ業

界の先輩からの情報はこういう時に役に立ちます。

□抱負と将来設計

日本人の皆さんには中国人は独立心が強いと思われていますが、私も自分で何かをやってみたいという考えはずっと前から夢としてありました。たぶんこれは国民性なんでしょうね。(笑) ちなみに中国でも北と南では完全に違って、南の人は経営のアイデアとかは強いですが、北の人はあまり強くはありません。

□後輩へのアドバイス

就職活動を始める前に、自分はどういう会社に入りたいのか、大手なのか中小なのかとか、自分は会社で何をやりたいのか、そのやりたいことが自分の性格とか能力に照らして適切なのかとか、そういうことを1度就活前に真剣に考えた方が良いと思います。そうすることで私は働きたかった会社に入社することができました。

また、自分の場合は同じ自動車業界にいる日本人や中国人の友人に会って業界や会社のことを聴いて調べたりしました。こういうこともリアルな会社情報を収集するうえで勧めたいと思います。

□GGS から一言

就職はタイミングが重要です。就職活動が始まる前から一生懸命活動していてもなかなか内定がもらえない人がいるかと思えば、鞠さんのように卒業の3カ月前から活動を始めても卒業までに内定を貰い4月入社を勝ち取る人もいます。この違いは何でしょうか？ 鞠さんの場合、今の会社にどうしても入りたくてハローワーク経由で2回チャレンジしたのですが、2回とも断られたそうです。理由は鞠さんが求人票にある上海出身ではなかったからだそうです。一方、GGSではその会社からの求人を受け、登録学生の中から最も適合する人材として鞠さんを選び出し人事担当者に紹介したいと提案したところ、やはり最初はハローワーク同様上海出身ではないということで全く乗り気ではありませんでした。しかし、鞠さんの中国での職歴や専門学校で学んだ会計の知識、大学で学んだ経営の知識が同社の求める人材に合致するのでとにかく「面接だけでも」ということで食い下がり何とか了解してもらったのです。案の定、面接後はあれよあれよという間に内定の運びとなったのです。

つまり、求人票の上海出身という一面だけ捉えて人材をみるのか、職歴・学歴を含め多面的にトータルでマッチングを図るかの違いが結果の違いになったのだと思います。

鞠さん、第一希望の会社への就職おめでとうございます！益々のご活躍を期待しています。M.S