

体育会学生の就職活動状況調査（2021年9月）

2021年9月

就職活動を終えた学生に、アンケートを実施しました。これまでの活動を振り返り、就職活動をどのように行なっていたのか調査しました。

【調査概要】

調査対象：『アスプラ 2022』に登録し、就職活動を終了した体育会学生

回答件数：142件

調査方法：インターネット

調査期間：2021年6月11日～8月20日

【TOPICS】

▼エントリー社数と選考参加社数

エントリー社数に対して、選考参加社数が大幅に減っていることがわかる。特に、20社以上エントリーをしていた割合が選考社数になると29.5%減少している。

▼内定取得社数と内定保有期間

内定取得数が多ければ、取得から就活終了までの期間が長い傾向にあることが分かる。内定取得から最も長く就職活動を続けた学生は、3社の内定を保有しながら5か月間就職活動を続けたことが分かった。

▼就職活動の相談相手

就職活動開始の時期（2020年10月）は【友達・同期】や【先輩】という回答が多い
最終決定時に相談する相手としては【家族（親、兄弟など）】が圧倒的に多い結果となった。

<本資料について>

本資料に掲載のデータ、図版等の無断転載を禁じます。

資料のご利用やご質問等に関しては、下記までご連絡ください。

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社アスリートプランニング 広報担当

Tel: 03-6803-8565（受付時間：9:00～18:00/土日祝日を除く）

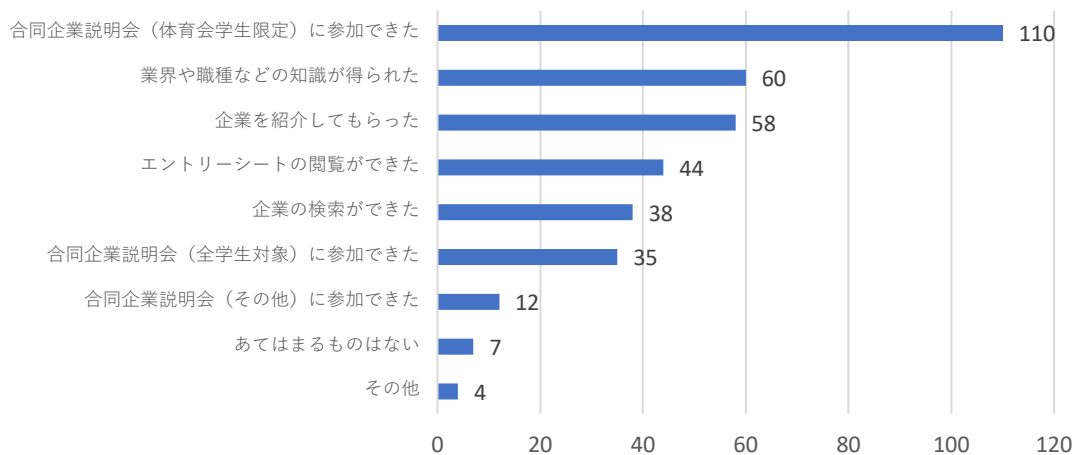
Mail: athlete2022@asupura.com

○就活サービスを利用する上で役に立ったこと

就活サービスを利用する上で、特に役に立ったのが【合同企業説明会（体育会学生限定）に参加できた】という回答であった。全学生対象の合同企業説明会ではなく、参加できる条件が限定された「特別感のある」合同企業説明会に行くことに学生たちはメリットを感じているのかもしれない。

就活サービスを利用する上で役に立ったこと

※あてはまるものすべてに回答



【全体/n=368】

図 1

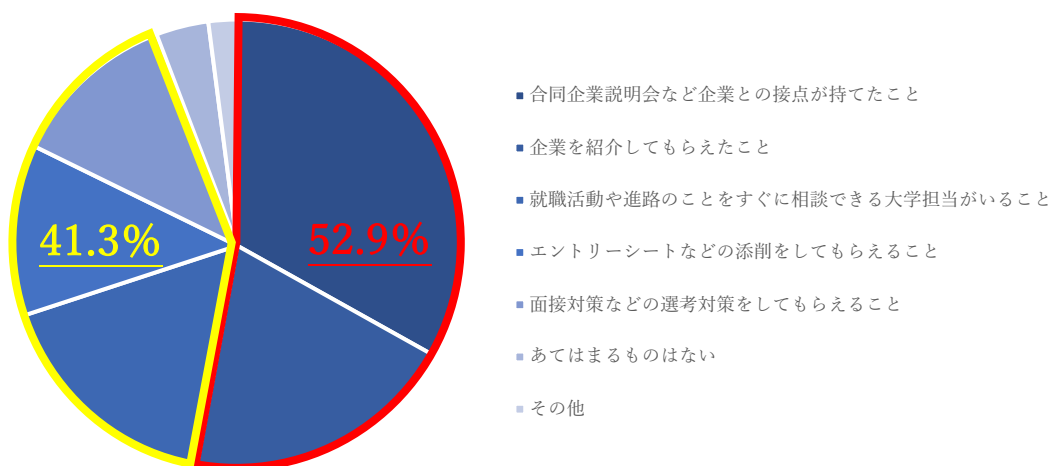
○アスプラに登録して良かったと思う点

体育会学生は普段から多くの時間を部活動に割いている為、企業と効率良く接点を持つことが重要と言える。例えば、図2からもわかるように【合同企業説明会など企業との接点を持てたこと】【企業を紹介してもらえたこと】（赤枠）といった「効率よく企業に出会える」サービスを選択した割合は52.9%となった。

また、【就職活動や進路のことをすぐに相談できる大学担当がいること】【エントリーシートなどの添削をしてもらえること】【面接対策などの選考対策をしてもらえること】（黄枠）のような「すぐに悩みを相談できる」サービスを選択した割合は41.3%となった。

アスプラに登録して良かったと思う点	票数
合同企業説明会など企業との接点を持てたこと	97
企業を紹介してもらえたこと	58
就職活動や進路のことをすぐに相談できる大学担当がいること	50
エントリーシートなどの添削をしてもらえること	36
面接対策などの選考対策をしてもらえること	35
あてはまるものはない	11
その他	6

アスプラに登録して良かったと思う点



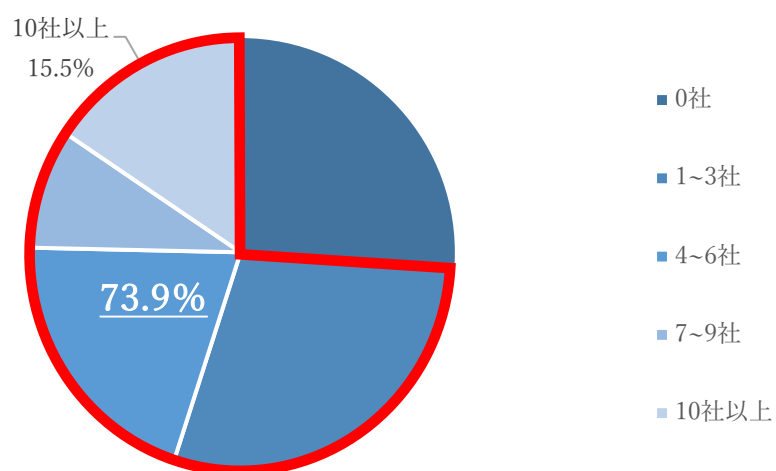
【全体/n = 293】

図 2

○インターンシップに参加した社数

就職活動を終えた学生の内、インターンシップに参加したことがある学生は 73.9%という結果となった。コロナ禍ということもありオンラインでの実施が多かった為か、10社以上参加している学生も全体の 15.5%となった。

インターンシップに参加した社数



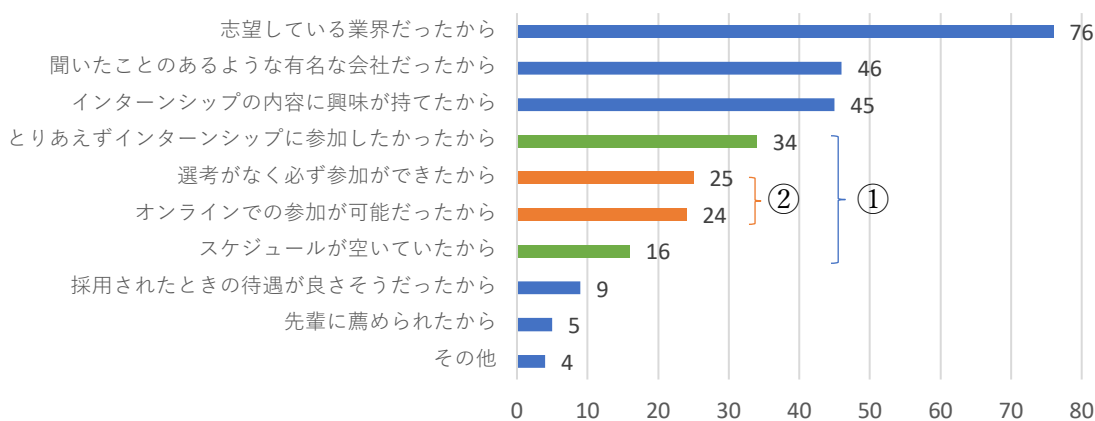
【全体/n=142】

図 3

また、インターンシップに参加する企業の選び方については【志望している業界だったから】という回答が最も多く、想定される結果となった。注目したいのは、【とりあえずインターンシップに参加したかったから】【スケジュールが空いていたから】という回答（図4の①）が一定数あることから、まずはインターンシップを体感してみたいという気持ちが伺える。また【選考がなく必ず参加できたから】【オンラインでの参加が可能だったから】という回答（図4の②）から、参加の容易性を重視していることがわかる。

インターンシップに参加する企業の選び方の基準

※あてはまるものすべてに回答



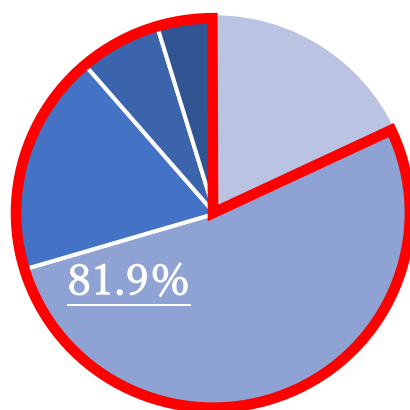
【全体/n=284】

図4

○インターンシップから本選考に進んだ社数

インターンシップに参加した学生の内、81.9%の学生がその後の本選考に進んでいることが分かった。この結果から、インターンシップを実施している企業は早い段階で良い学生をキャッチアップし、本選考に送り込むことができている可能性が高い。学生にとっても早い時期に企業への印象付けが可能となり、就職活動を早くスタートするメリットが伺える。

インターンシップから本選考に進んだ社数



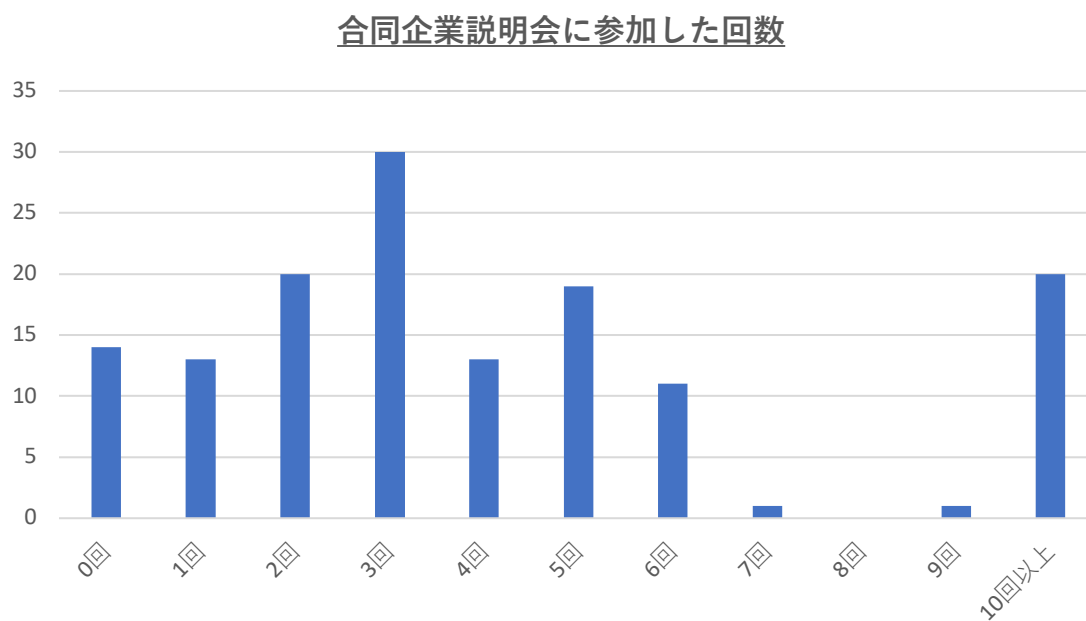
■ 0社 ■ 1~3社 ■ 4~6社 ■ 7~9社 ■ 10社以上

【全体/n=142】

図 5

○合同企業説明会に参加した回数

合同企業説明会に参加した回数として最も多かったのは【3回】であったが、一人当たりの平均参加回数は4回（延べ参加回数 572 以上/142 人）という事が分かった。今年度はオンラインでの実施が多かったことから、10 回以上参加した学生が一定数いることが要因として考えられる。



【全体/n=142】

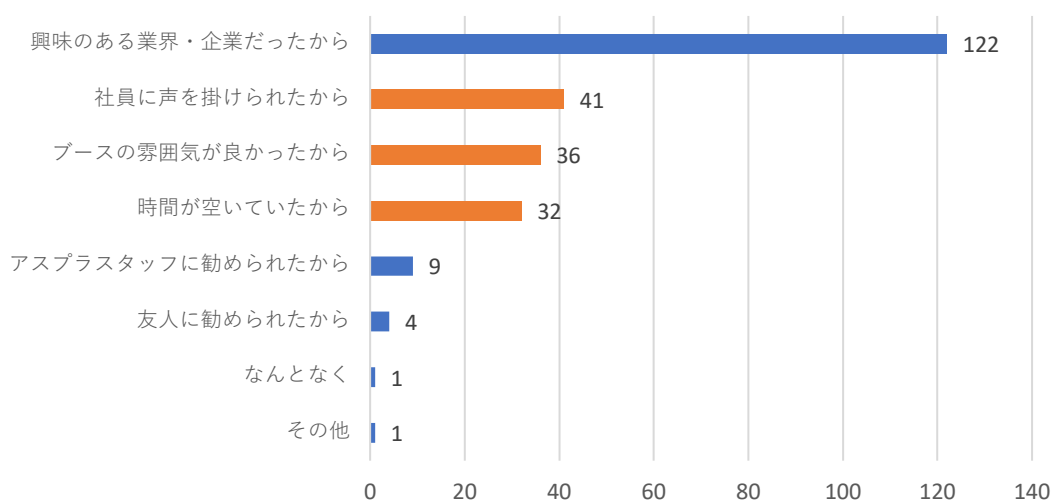
図 6

○合同企業説明会でブースに着席しようと思う企業の基準

参加した合同企業説明会においてブースに着席する企業の選択基準は【興味のある業界・会社だから】という回答は想定内ではあるが、注目したいのは2~4番目に多い【社員に声を掛けられたから】【ブースの雰囲気が良かったから】【時間が空いていたから】という結果である。この3つの選択肢から、積極的な学生への声掛けや当日のブース装飾や雰囲気づくり、またブース内での説明時間をコンパクトにして説明回数を多くすることで着席数を増やすことが可能であるという事が伺える。

合同企業説明会でブース着席する基準

※あてはまるものすべてに回答



【全体/n=246】

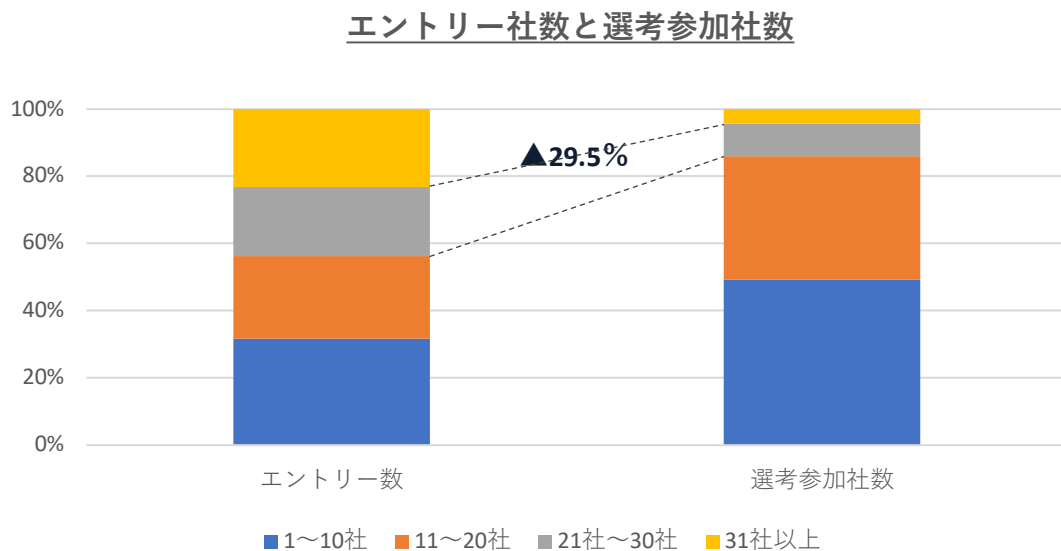
図7

○エントリー社数と選考参加社数

エントリー社数に対して、選考参加社数が大幅に減っていることがわかる。特に、20社以上エントリーをしていた割合が選考社数になると29.5%減少しており、この要因としては2つ考えられる。

1つ目は学生にとってエントリー自体のハードルが下がっており、「とりあえずエントリー」と考えている学生が多い可能性がある。説明会などに参加したが魅力に感じず、その後の選考に進んでいない場合とスケジュールの兼ね合いで受ける企業を絞っているという理由が考えられる。

2つ目は企業側が面接に進む前段階（ES やグループ選考など）で人数を絞っているという理由が考えられる。



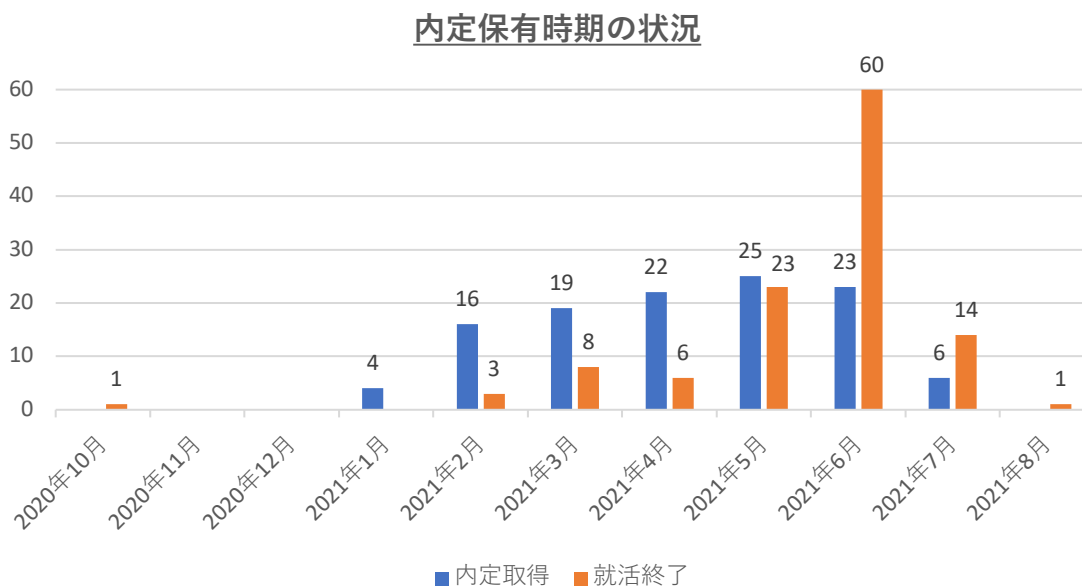
【全体/n=142】

図 8

※選考参加とは面接に参加したことです。(インターンシップ選考を含まない)

○内定保有時期の状況

内定取得は2月頃から増え始め、4~6月頃にピークを迎えている。急激に増えるというよりは、なだらかに増加していき7月以降には数値が落ち着いてくる結果となった。またそれに付随してか、就職活動を終了する学生は6月にピークを迎えている。

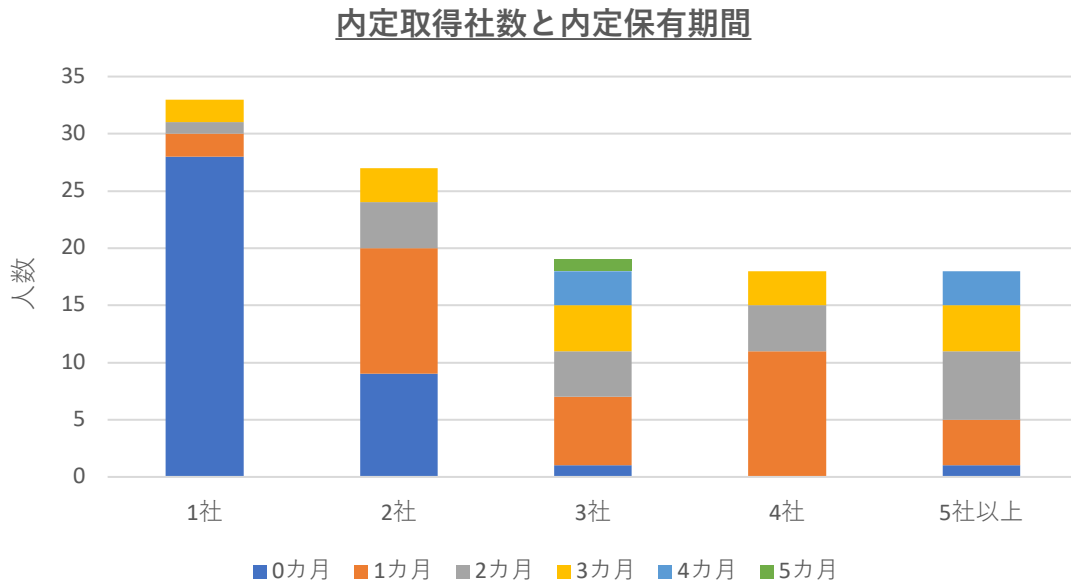


【全体/n = 142】

図 9

○内定取得社数と内定保有期間

内定取得数が多ければ、取得から就活終了までの期間が長い傾向にあることが分かる。内定取得から最も長く就職活動が続けた学生は、3社の内定を保有しながら5か月間就職活動が続けたことがわかった。また、内定保有数が【1社】で内定取得から就活終了までの期間が0か月（1か月以内）の学生も多いことから、「内定取得をしたら即決する」学生と「内定を複数社獲得し吟味したい」学生に二極化しつつあるのかもしれない。



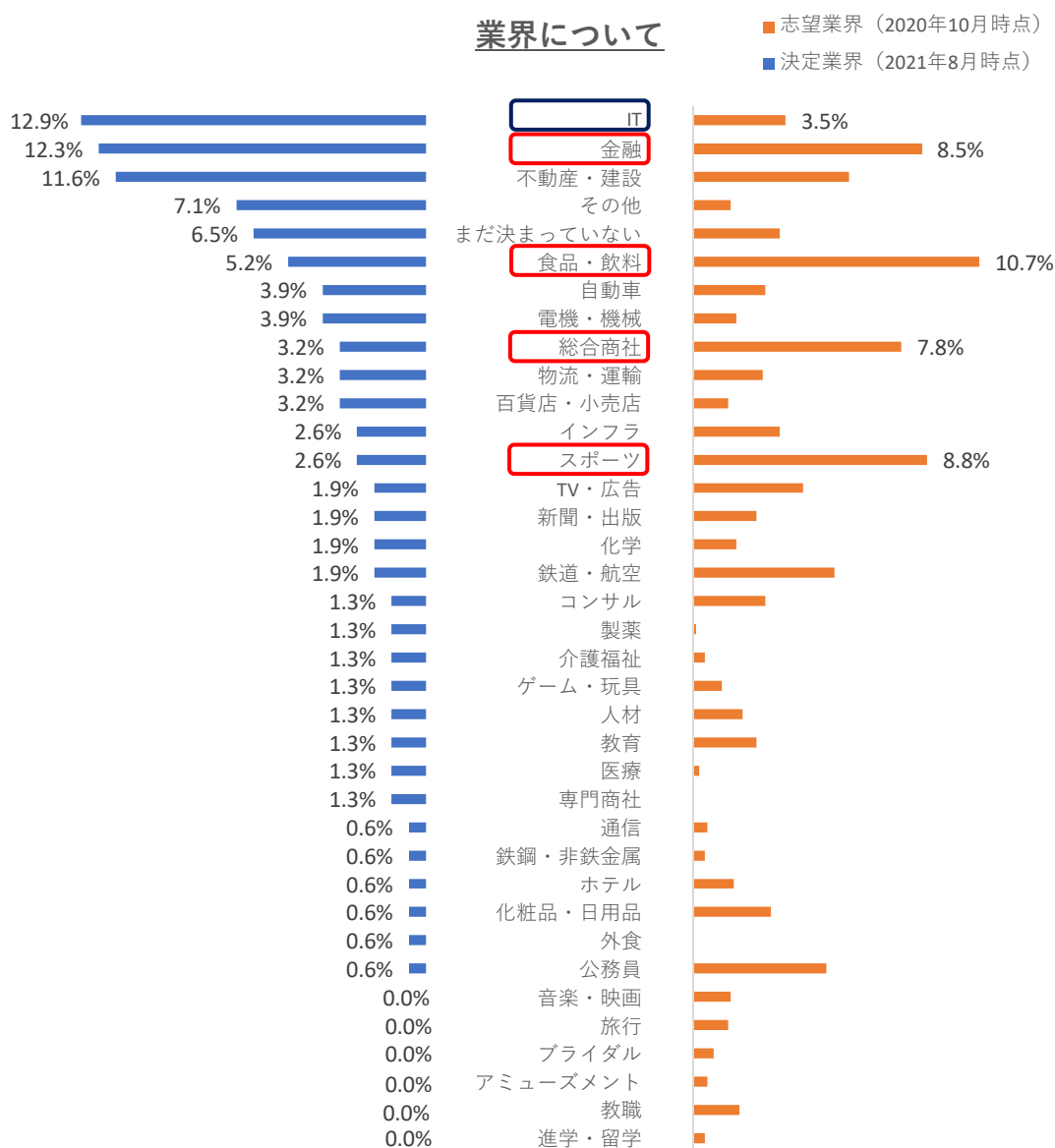
【全体/n=142】

図 10

○業界について

《就職活動開始時期の志望業界》と《就職活動を終了した学生が実際に決定した業界》について比較すると、大きな差が生じていることが分かる。特に、就職活動開始時期（2020年10月）に志望する業界として上位であった【金融】【食品・飲料】【総合商社】【スポーツ】の割合は減少している。

逆に、決定業界として最も多かった【IT】業界に関しては当初よりも9.4pt増加という結果になった。知らないもしくは興味のない業界であっても、就職活動を通してより理解を深めることによって将来の進路に大きな影響を及ぼすことが伺える。



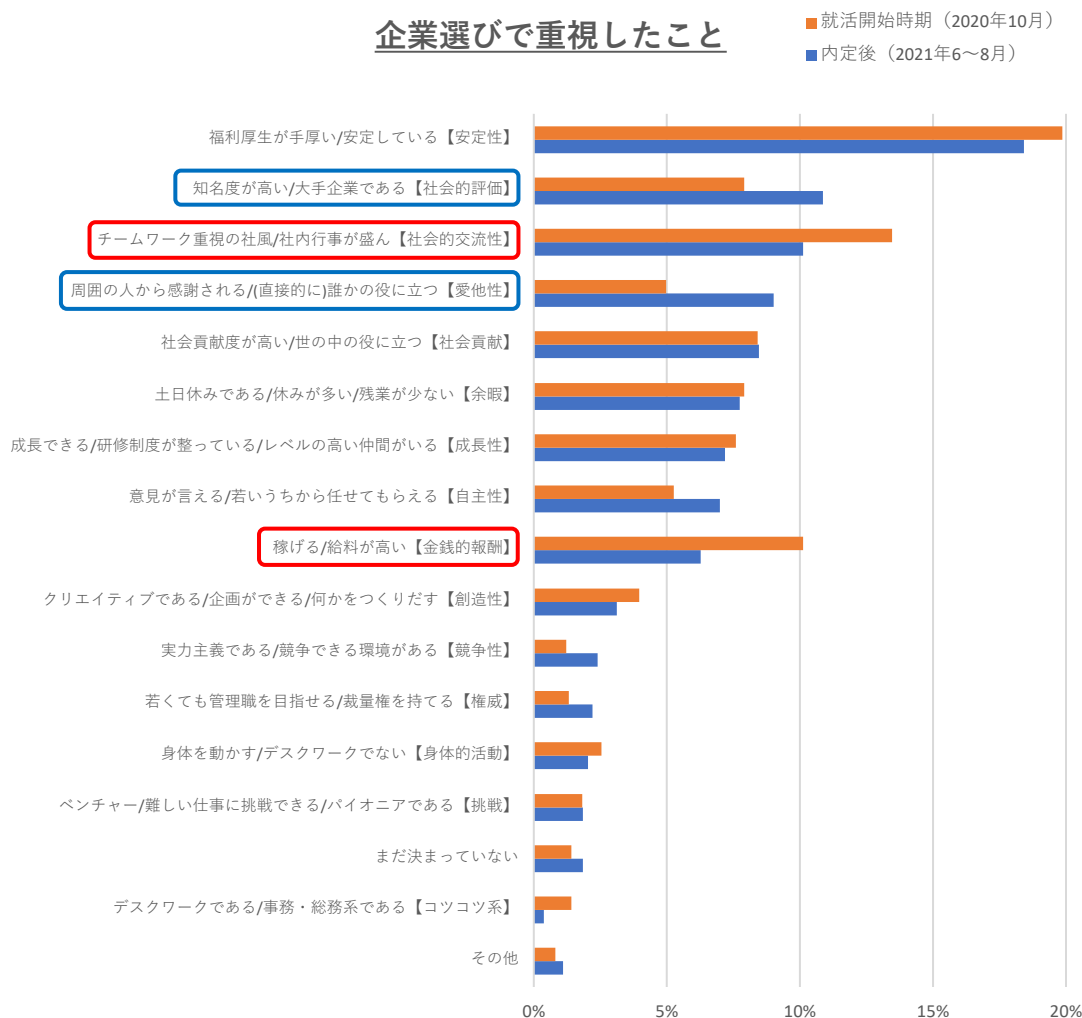
2021年6～8月：【全体/n=155】 ※5つまで選択可
 2020年10月：【全体/n=924】 ※3つまで選択可

図 11

○企業選びで重視したこと

年間を通して、【福利厚生が手厚い/安定している（安定性）】圧倒的に多数を占める結果となった。

就職開始時期に多かった【チームワーク重視の社風/社内行事が盛ん(社会的交流性)】【稼げる/給料が高い（金銭的報酬）】については就職活動終了時には減少傾向にあり、コロナ禍で出社も限られる場合、社内での交流や金銭的な報酬に関しては重要度が下がっていることが予想される。また、【知名度が高い/大手企業である(社会的評価)】【周囲の人から感謝される/(直接的に)誰かの役に立つ(愛他性)】については就職活動初期よりも増加傾向にあり、2つに共通していることは周囲からの「見え方」や「評価」が企業選びの際の決め手になっていると想定される。



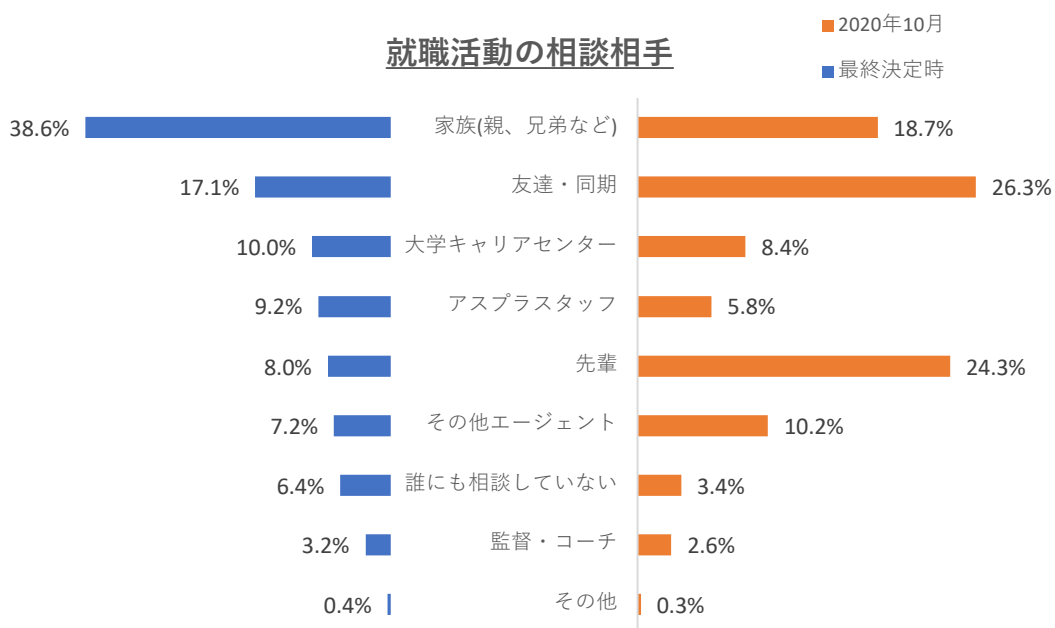
2021年6～8月：【全体/n=543】※5つまで選択可
2020年10月：【全体/n=987】※3つまで選択可

図 12

○就職活動の相談相手

就職活動開始の時期（2020年10月）は【友達・同期】や【先輩】という回答が多いことから、「どのように就職活動を進めていくか」といった悩みを抱えていることが想定される。特に【先輩】という回答が多いのは、縦の繋がりが強い体育会学生ならではの結果と言えるだろう。

また、最終決定時に相談する相手としては【家族（親、兄弟など）】が圧倒的に多い結果となった。最終的な進路決定は将来に大きな影響を及ぼすことや、「大学まで部活動をやらせてもらっている」という意識の強い体育会学生は就職においても家族に相談をする機会が多いと想定される。



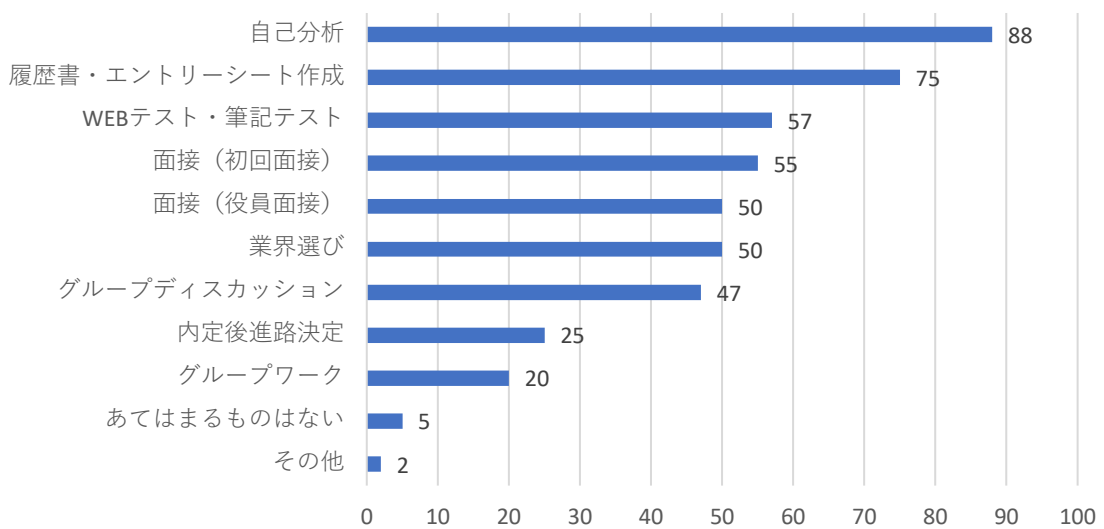
2021年6～8月：【全体/n=251】※当てはまるものすべて選択可 図13
 2020年10月：【全体/n=797】※3つまで選択可

○就職活動を振り返って困ったこと

就職活動を終えた学生が「困ったこと」で最も多かったのは【自己分析】という結果になった。自己分析を怠ると、その後の自己PR文の作成や面接時に自身のことを聞かれた際の回答が曖昧な表現となり、十分なアピールができない可能性が高い。実際にそういった経験を元に自己分析の不十分さを実感した学生が多いと予測される。

就職活動を振り返って困ったこと

※あてはまるものすべてに回答



【全体/n=474】

図 14