

平成 22 年度第 1 回再就職等支援セミナー（平成 22 年 5 月 14 日）

「再就職のための心構え」

講師：小野澤 誠（人材会社キャリアカウンセラー）

私は民間の人材会社で約 20 年仕事をしてきました。当初は派遣の営業とか派遣で働く人の相談や、苦情を聞いたり、仕事を紹介したりしていました。その後、アウトプレスマントの担当になった。かなり景気が悪くなってきて、各企業が早期退職を促進するようになり、そういう対象者をお預かりして、その方たちの面談やカウンセリングを担当し、再就職につなげる仕事をしていました。特に、50 歳以上の方が多かったが、カウンセリング兼仕事の紹介などをやっていた。



熱心に小野澤さんの話を聞く参加者

その後、今の部署で人材紹介の仕事をしている。東京の本社には月に 1000 人から 1200 人ぐらいが再就職先を求めて登録にくる。特に私は中高年、40 歳以上の人や、技術者などの専門職の方の相談や紹介を中心にやっている。

■自分は何歳まで働きたいのかを考えておこう

最初に、現在の就職状況を簡単に話して、後半は具体的に実際の仕事の探し方、履歴書の書き方、面接の受け方などについて、話してみようと思う。

皆さんは、今日のような講習会やセミナーなどを受けられている方も多いと思うが、次に面接を受けるときには、今回の資料やそのときにもらった資料などをもう一度読み返して面接にいくと、受かる確率が非常に高くなると思う。

民間の人材会社が成り立っているのは、カウンセラーが実際の面談に立ち会って、その経験から、面接を受ける人たちのためのカウンセリングやアドバイスができるので、割と高い確率で就職が決まっていくことが多い。

いろんな人材会社があるので、「みなと・しごと 55」だけでなく、その他の人材会社にも登録することをお勧めしたい。年齢が高いことを気にする必要はなくて、各人材会社ともにシニア部門をもっているし、仕事の内容も簡単な軽作業からキャリアやスキルを必要とする専門職部門まで、幅広くもっているの

で、これらと並行して探せばいいと思う。因みに、人材会社も登録は無料です。

日本人の平均寿命は戦後飛躍的に伸び、現在は男性 79.6 歳、女性 86.5 歳になった。「自分は何歳まで働きたいか？」という問いに対して、一番多いのが働ける限り働きたいというのが 55% ぐらい、65 歳ぐらいまでというのが 2 番目で約 20% ぐらい。これは、定年延長で 65 歳までは働くことができるようになったからでしょうか。

■ 再就職は人生の再スタート——いつも履歴書と職務経歴書は持ち歩こう

仕事探しをするときに、人生最後の仕事探しだと思わないで、人生の再スタートと考えるようにしていただきたい。そういう気持ちで探していただきたいと思う。その気持ちが大事です。

あと 2～3 年の間に、仕事が見つければ仕事しようと思っていると、チャンスを見逃してしまうことが多い。たとえば、いい仕事でも電信柱に張ってあることもあるが、中途半端な気持ちでいると、そのチラシを見逃してしまいがち。真剣に仕事を探そうと思っている人は、その電信柱をふと見た瞬間、これだと思っ、就職が決まることもある。

大事なことは、常に履歴書・職務経歴書を持ち歩くぐらいの気持ちでいること。そうでないと、偶然にいい仕事の話がでてきたとき、チャンスを逃してしまうことにもなりかねない。だから、いつも準備はしておいてほしい。来週には準備して面接に行こう、なんて考えていると、来週にはもうその仕事はなくなっている、なんてことは、よくあることです。

■ 再就職の成功は、競争に勝つこと

面接にも競争は必ずある。1 人の求人に対しては 2～3 人のなかから選んでいるだろうと思いがちであるが、実際はものすごい。たとえば私の会社で 50 代以上の方の求人を新聞に出すと、1 人の募集に対して 1 日で 30～40 人の応募がある。2～3 日すれば 100 人以上の方が応募してくる。その方たち全部を紹介するわけにはいかないから、まずは社内で選別することになる。

というわけで、常に労働市場にも競争があるということを意識しておいてほしい。今の時代は、そういう意識を持っている人の方が、比較的就職が決まることが多い。

■ 再就職は自分を売り込むマーケティング活動——普段から自己分析で準備を

みんなこれまでの人生で、さまざまな仕事をしてきていることは事実。しかし、今の立場は、自分を売り込むセールスマン。よって、自分のことをよく知らないと、自分を売れない。「自分自身が社長兼営業マン」

自分という商品に、自分で値段（希望年収）をつけて、自己的人脈やネットで急いで求人企業を見つけ、積極的に売り込んでいくということ。これを自分でやらないといけない。人に頼ってはいは、なかなかむずかしい。ハローワークに登録したから、人材会社に登録したからといって、待っていては何も始まらない。

「何を担当した経験がある」ではなく何を得意とするかがポイント。

その際、それぞれが、自分のことをどこまで知っているかが重要なポイントになる。自分のことがわかっていないと、面接に行っても、ほとんどダメ。自分は今まで何をしてきたのか、今どういうことができるかをまず自己分析して、的確に相手に伝えられるようにしておいてほしい。履歴書・職務経歴書を書いたからそれで終わりではなく、もう少し自分のことよくしってしておくこと。

たとえば面接に行くと、いろんな質問が出される。「こういう仕事は、はじめてですよ」といわれたとき、どう答えるか。「大丈夫です。何とかできる範囲で頑張ります」と答えたとする、求人側は、「この人、ホントにやる気あるのかなあ。大丈夫かな」と不安に思われてしまう。こういうような場合、どう答えればいいのか、いろいろな場面を想定して、普段から自分を分析して、準備しておいてほしい。就職する上で、自己分析はものすごく大切。

この場合だと、「私は 20 年間デパートで販売の仕事をしてきたので、その際身につけたコミュニケーション力を活用して、この仕事のお役に立てると思う」というような答えをもっていないと、「教えてもらえばできるかもしれませんが」では、面接で落とされることが多いと思う。自分は本当になにができるのか、もう一度自己分析してみたい。

経理を 10 年やってきた、人事・総務を 20 年担当していた、販売を 15 年やってきた、ビルの清掃を 10 年やっている、とかだけではダメで、そういう人はたくさんいるわけだから、そのなかで自分には他の人にはないこんな特長がある、ということアピールしていく必要がある。経理や人事総務を 10 年やってきたというだけでは、ほとんど役に立たない。社会保険の関係はできるのか？株主総会の対応はできるか？などの質問が出たとき、自分ならこれができるかと答えられるだけの準備はしておく必要がある。

売れる人材は、どこにいても売れる。これは当たり前だが、では売れる人材とはどういうことか。自己分析して、自分の売りの強みをしっかり知っておくことが大事。

■再就職先企業の特性を知る

これはどういうことかという、皆さんは就職先を探すとき、安定した大企業を探したいと思われるかもしれないが、日本の企業の 99%は中小企業で、上

場企業というのはごく一部です。もちろん、そういう就職先を探すのも大切だと思うが、現実には中小企業が大部分だということを認識しておく必要がある。

実際に仕事を探していく場合、中小企業の特徴（経営文化や経営風土）をよく理解し、意識改革しておくことが大事。

《中小企業の特徴》

- * オーナー社長が多い
 - * 株主＝社長で、親族が役員という同族経営が多い
 - * 社員数は少なく、その質も一定ではない
 - * 組織よりも個人で仕事をしている
 - * 仕事の決定はすべて社長が行う
 - * 朝令暮改は日常茶飯事
- そういうところに応募する際の《再就職の心構え》としては、
- * 大企業出身の看板は役に立たない
 - * 前の会社をひきずらないこと
 - * 高給は期待できない
 - * 社内ルールには素直に従う
 - * 骨身を惜しまず汗をかく
 - * 息子や娘のような若手にも、先輩としての敬意を払う

■書類選考に落ちない応募書類

私も企業の人事に行くことがあるが、表紙だけ見て落とされてしまう応募書類というのはたくさんある。まず字の汚いのは、最初に、内容も見ずにはねられる。本気でやる気があるなら、まずきれいな応募書類を作ること。字が汚ければ、パソコンでつくればいい。

普通は履歴書と職務経歴書だが、私のところでは「推薦状」を合わせたような「添え状」を作っている。何度か面談するので、各人の特徴を確認して、人材会社の判断としては、この人はこういう人だというものを、いいことも悪いことも含めて、簡単に作っている。ご自分で一度インターネットなどで調べて、作ってみるといいと思う。

皆さんは、もう新卒ではないので、履歴書・職務経歴書の前に、こういう「添え状」で今までの自分をアピールした方がいい。どういうところでどういう仕事をやってきて、そこで身に付けたこういうスキルは、御社でもこんなふうにお役に立てると思う、というような簡単なアピール文である。こういうものが付いていると、会社の方でも、なかなかしっかりしてるじゃないかと思うだろうし、イメージ的にもいい。

だから、添え状・履歴書・職務経歴書は作り方を勉強して、自分らしく、か

つ相手にいい印象を与えるような書類を書いてください。再就職に一生懸命だよというやる気を見せることも大切です。それから職務経歴書は、40代を過ぎたら直近のものから順番に書いてください。

《採用担当者が開封したくなる書類の送り方》

- * 書類は折らずにクリップで留めクリアファイルに入れ、A4の封筒で送る
- * 宛名は丁寧に、心をこめて、読みやすい文字で記載する

《積極的に読みたくなる書類》

- * 「添え状」がついているもの
- * 一見して読みやすい印象を与えるもの
- * きちんと撮影された写真が貼られているもの

つまらないことですが、多いときの選別の際には、人事担当者は上司から、応募書類がクリップで留めてクリアファイルに入っていないもの、A4封筒でないものなどは最初からはずしてもいい、と言われていることもある。

■面接の受け方——採用を決断させる面接必勝法

面接は、どんな会社であっても、上着着用は基本。他の人と比べた時に、普段着だとやる気が感じられないと思われる。洋服1枚で折角のチャンスを逃してしまうのはもったいない。

《事前準備は手を抜かないで》

- * 日常の健康管理には気をつける
- * 面接先企業と業界はホームページなどで研究しておこう
- * 事業所の下見はする
- * 応募書類の記載内容の確認

《面接当日》

- * 服装は相手のビジネスに合わせる
- * 事業所の敷地に一步入った時から、面接されている意識を持つ
- * 受付での言動は要注意

《面接本番》

- * 第一印象の善し悪しが採否に大きく左右する
- * 最初の5分間が勝負どころ
- * 双方向コミュニケーションがカギ⇒会話のキャッチボールを
- * 相手が自分という商品にどんな機能・性能を求めているかをキャッチし、相手が聞きたいことのツボを外さない
- * 受け答えで「出来ない」「知らない」「わからない」と言わない
- * 意地悪質問にはユーモアや情熱で返す

*最重要質問は「応募動機」・・・応募の必然性と就職したいという情熱を伝えられるよう努力する

*「最後にお聞きになりたいことは・・・」という最終質問に備え、あらかじめ3つぐらいは用意しておく

■自分を売り込むことと、過去の仕事を自慢することとはまったく違う

実際、面接の可否は、ほとんどが第一印象で決まると言ってもいい。職務経歴書などで、どんなことができる人かほだいたいわかっているが、再就職の場合、皆さんと一緒に働く人たちは年下が多くなるので、その人たちとうまくやっていけるコミュニケーション能力のある人かどうか大きな決定力をもつ。職歴をみて、全く仕事が出来そうもない人は最初から面接には呼ばない。全く違う業種ではあるが、もしかしたらこの人ならできるのではないかと思われる人を呼んでいるのだから、あとはコミュニケーション能力が求められている。こういうことも踏まえたうえで、面接を受けること。

それから、自分を売り込むことと過去の自分の仕事を自慢することは、全然違うので、面接のときは自慢するのは控えてください。過去の仕事の経験をあまり自慢されると、これじゃあ若い人たちとうまくやっていくのは無理だなと思われてしまう。頑固そうだし、30代の課長のいうことなんか聞かないだろうなと思われてしまう。こういう例は実際かなり多い。

私が面談に立ち合った経験からいうと、商社出身者で営業企画とか海外戦略をやってきた人を4人、中国で新しい工場と支店をつくるための経営戦略をやってくれる人ということで紹介し、面接に立ち合った。4人ともたいへん優秀だったので、4人とも推薦した。

実際に採用された1人と、されなかった3人はどこが違ったか？1人は、「私は20年も中国にいたし、人脈もあるので、そのへんのことはしっかりできると思います」と答えた。向こうはそうできることを期待しているから、この返事は全然問題ないはずだが、こんな感じで答えた3人は、みんな落ちました。受かった1人は、同じ質問をされたときに、「私が過去にどんな会社で仕事をしていたかは関係ないので、自分が過去にやってきたことがこちらの会社でお役に立つようなら、ぜひ使っていただきたい」と答えた。一流商社で役員までやってきた方だったけれど、他の3人とは受け答えの仕方が違いました。両者とも出来るということではあるが、言葉のニュアンスが少し違う。ちょっとした言い方で決まったり、決まらなかったりするという一つの例です。採用された方は64歳になった今も、そこで仕事をつづけています。

面接の受け答え一つで大きな差がでてくるので、そういう練習は意識的にやってみることをお勧めします。今日の研修で聞いた話を、次の面接の時には思

い出しながら、面接を受けてみてください。

■ 求職活動の実践

「再就職の成功は自分の行動如何ですべてが決まる」

求人情報を得るために、求人サイトを使う。公的機関のサイトの他にも、新聞社系サイトなどもチェックする。新聞、求人情報誌、折込チラシのチェックも怠らぬで行う。又、職業紹介機関もハローワーク以外にも民間の人材会社への登録なども有効です。

応募は年齢オーバーでも積極果敢に応募すると良い。求職活動で特に大切なのは、人脈の活用です。シニアの再就職の40%は、人脈ルートで決まっています。そのときの注意は、就職を頼むのではなく「意見をもらう」「アドバイスを求める」姿勢でアプローチすることです。是非、人脈のたな卸しをしてほしい。

就職状況は厳しい状況ですが、是非、積極的に活動して頑張してほしいと思います。 (文責/水野)