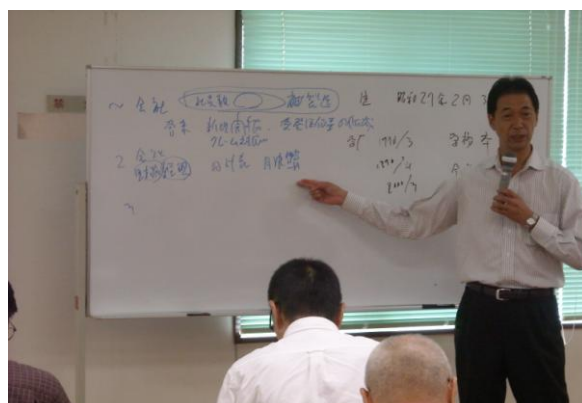


平成 23 年度第 2 回再就職等支援セミナー（平成 23 年 9 月 15 日）
シニア世代／再就職成功の鍵

～履歴書の書き方・面接の受け方・適職チェックなど～

講師：小野澤 誠（キャリアカウンセラー）

キャリアカウンセラーの小野澤と申します。普段は人材会社に所属しており、日々求人を探して企業を訪問しております。そして、求職者が登録に来られますので、その方々の面談をし、求人をご案内すると同時に企業に対して、企業に対して求職者をご紹介します。細かくいうと、企業や求人のご説明したり、履歴書や職務経歴書の書き方をアドバイスしたり、面接に同行させていただくこともあります。求人企業と求職者の方々をつなぐ仕事ですね。



細かな注意点なども話してくれた小野澤講師

そういう時に私が感じたことや、「こうすればいいのになあ」と思ったり、「ここが良かったなあ」と思うことがいろいろあります。また企業の採用担当者が何を求めているかも感じておりますので、それらを踏まえて今日はお話ししていきたいと思えます。

◆定年後どう生きるか。人生 80 年時代、あなたは何歳まで働きますか？

日本人の平均寿命は、男性が 79 歳を超え、女性で 86 歳を超えています。だんだん延びて、かなり長いですね。仕事する年齢もどんどん伸びています。60 歳代は当たり前、70 歳代の方も元気に働いています。皆さんは何歳ぐらいまでお仕事するか考えたことありますか。考えていますか。

だいたい一番多い回答は「動ける間は仕事したい」です。理由や事情は個々に違うと思いますが、一番大事なのは「収入」でしょう。住宅ローンや子供の教育費、それから親の介護のために収入が必要。あとはご自身のために、将来に向けて少しお金を貯めておきたいという方もおられるでしょう。でも、何歳まで働くかということあまりしつかりとは考えておられないように思います。

就職活動をする場合は考えておかなければいけません。自分である程度のスケジュールを頭の中で考えておかないと、就職活動は進みません。それは、過去からの自分、自分がやってきたこと、できることをまとめて、「将来どうするか」ということです。

そういうことを書く研修などもあります。なぜ必要なんですか。それは「自分自

身を自己分析する」ことなのです。これが大事ですね。

これが皆さんなかなか出来ていない。履歴書や職務経歴書を書く場合もこの「自己分析」が必要です。出来ていないと、なんとなく過去やってきたことを書いてしまう。それだけではダメです。後ほど、この自己分析を少しやっていきたいと思えます。

「得意なことはなんですか？」と尋ねられると、皆さん黙っています。「自分の売りは何？」「自分は何が出来たのか、出来るのか」。これらを言葉にすることが就職活動においては重要です。充分考えていただきたいです。

「動ける間は仕事したい」ということだと、80歳くらいまで働く感じですよ。20歳位から働いて50歳位で約25年間、50歳から75歳も25年間です。50代でやっと半分です。まだ半分しか終わっていない。大変な時代なのかもしれません。こういうことを頭に入れて就職活動をしていただきたい。何歳位まで働くということを目標として定めて、今後やっていかなくちゃいけないですね。自分の人生のライフプランをしっかりとしたものにしていただきたいと思えます。

「定年後は長い」。「定年」というのは中高年になってからですね、つまり先が長いですよ。25歳から50歳の25年、75歳まで働くかとする、50歳から75歳の25年。同じ年数なわけです。目指すは「Happy Aging」です。言い換えれば「生涯現役」です。

フライドチキンのカーネルサンダースさんの言葉にこういうのがあります。「決して引退を考えずに、できるだけ働き続けろ。人間は働きすぎて駄目になるより休みすぎて錆付き、駄目になる方がずっと多い」。肝に命じてください。でも、ここにお集まりの皆さんは、これからも働こうとしておられるから大丈夫と思えます。これから方向性、目的地、つまりご自分のキャリアヴィジョンに向かって進んでいただきたいと思えます。

◆再就職戦略・再就職は自分を売り込むマーケティング活動

もう既に感じておられるかもしれませんが、再就職にもいろいろ競争があるんです。つまり、《再就職の成功は競争に勝つこと》なんです。競争に勝つための戦略が必要です。

このような研修やセミナーは頻繁にいろんなところで行われています。それに参加した人と参加していない人とでは就職率が違うんですよ。研修やセミナーで話を聴いて少しでも何か頭に残っていたり、全部は実行できなくても、参加して話を聴いた方の就職率は高いんです。

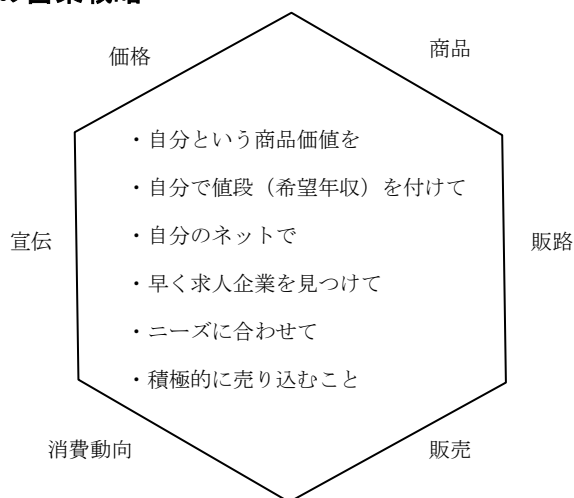
また、人材会社やハローワークや、みなと・しごと55などのキャリアカウンセラーに相談されている方の就職率は、そうでない方よりはるかに高いです。ですから、利用されたらいいと思うんです。

それから「労働市場」という競争があります。例えば、ここにいる30数名の皆さんも、この中でこの地区で仕事を探せば、競争が生じるわけです。同じような仕事を目指していれば、小さい中でも競争はあるし、求人企業が求職者を選択すれば、そこにも競争が生じるわけなんです。これも肝に命じておいてください。ただ仕事を探すというよ

りも、「競争があるんだ」、「その中で勝ち抜いていくんだ」という心構えが必要です。

皆さんは、仕事を探している時に、いろいろな方法を取っていると思いますが、先ほど申し上げましたように、自分のことをまず解っているかどうか重要です。《**自分自身が社長兼営業マン**》ということです。自分自身が自分を売り込む立場にいるわけです。何を売るにもそうですけど、その物の性能とか価値を知らないと売れません。自分を売り込む営業をするわけです。そのためには、自分の価値、自分は何が出来るんだということを先ず知らなくちゃいけない。六角形の図にまとめましたけども、自分という商品を、自分で値段を付けて、それに合わせて積極的に売り込むこと。今皆さんがすべきことはこういうことです。

◆自分の営業戦略



そのためには、初めに自分という商品を整理することが必要です。履歴書・職務経歴書は自分という商品のパンフレットです。

皆さん、ちょっと頭の中で思い浮かべてください、「私は何が得意で、何が出来ます」「20年30年仕事してきて、何が得意で、何が出来ます」という、売り込みですよ。少し考えてみてください。

(暫し沈黙)

思い浮かべましたか、「何が売りなのか」「この辺りが売り込むポイントだ」と。例えば「接客を長くやってきたから、コミュニケーションを取るのが得意だ」「営業をやってきたので、どんなものでも売り込む自信がある」とかね。「工事現場で溶接をやってきた。溶接に関してははっきりできる」と。何か売り込むものを、今までの経験から頭に思い浮かべて、それを文書にするのが履歴書・職務経歴書になります。

それから、若い人を求めている企業も多くありますが、その中で、シニア世代に求められてることって何なのでしょう。

《**シニアに求められるニーズを知る**》ということです。ちょっと雑ないい方ですが、「売れる人材はどこに行っても売れる」。では「**売れる人材**」はどういう人か。それは自己分析をして、自分の売り、強みを知っている人です。そして、それを面接の時にし

っかりPRできる人ということです。スキル以前に、どんなことにも**前向きに取り組むマインド**が出せる人です。

ここまでを少しまとめますね。今お話ししているのは、「**自己分析が大切ですよ**」ということと、シニアに求められるのはどういうことかと。例えば「**シニアに求められる仕事内容**」です。「担当した経験がある」ではなくて「**経験内容から何を得意とするか**」です。「営業なら自信がある」、これではダメなんです。営業経験の中で「**何を得意とするか**」です。営業といってもいろいろあります。「営業、新規顧客開拓、商談の交渉」など。その部分を説明しなくては、頭に浮かべなくてはいけない。どういうことを経験して得意といえるのか、それをまとめてみて、職務経歴書に書いていくんです。

例えば、人事・総務の経験。「人事・総務をやってきました」と書いて、「事務系なら得意です」とか、「人事・総務の経験 20 年」だけでは相手に通じない。若い人だったらそれでいいです。しかしシニアに求められているのは、例えば、「株主総会の仕切りをやった」とか、「人材の採用や育成をやった」とか、具体的に説明出来ることを企業は求めている。「人事・総務の仕事を 10 年やっています。だいたいのはやってきたので、できると思います」、これではなかなか採用に至らない。その中で、自分の売りを説明すること。シニアに求められていることは、そういう説明がちゃんとできるということです。

それと、**《再就職先企業の特性を知る》**ということ。皆さんは、就職先を探して安定して収入を得たい、ちゃんとした会社に行きたいと考えておられる。そして、できれば大手企業に行きたいと思われている方も多いでしょう。しかし、法人のうちの 99%は中小企業なんです。大手企業は 1 割もない。上場企業というのは新聞に出ている企業だけです。大手企業を目指している方は、もちろんそれで構わないと思いますけども、だいたいの場合、就職先を探すと中小企業です。日本企業の大半は中小企業であると認識していただきたい。

中小企業は一般的にオーナー企業が多いです。オーナー企業というのはなかなか難しいです。「組織よりも個人で仕事をする」「朝令暮改は日常茶飯事」「とりあえず集まってくれ」と、夕方 5 時ごろになると「今日の反省」などと始まる。こういうことが中小企業は多かったです。そういう特性を知らずに行くと、そこでミスマッチが起こります。ですから、覚悟しておく必要があります。すべての中小企業がそうとは限りませんが、そういうことが多いということを頭に入れておいていただきたい。

● 中小企業への再就職の心構え

- ・ 大企業出身の看板は役に立たない
- ・ 前の会社を引きずらない
- ・ 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持つ

この中で一番ミスマッチにつながりやすいのが「前の会社を引きずらない」ということです。要するに「前の会社ではこうしていた」「前の仕事ではこうだった」と、これでは難しいです。しかも、若い人が上司になる場合もあります、割り切らないといけません。これは心の問題ですね。ただし、経験を買われて再就職しているのですから、必ずしも「意見を言うな」ということではない。言い方が問題なんです。話し方の問題。面接の際にも、そういうことを頭に置きながら答えるとスムーズに進みます。

◆中小企業での面接

中小企業のオーナー社長にとって、大手企業にいた方というのはちょっと目障りに映ることがあります。面接での事例ですが、「私は海外で仕事をしていて、中国にも 20 年いた。これから中国に工場を出すのなら、私の経験を生かせるし、会社に役に立つと思いますよ」、「大手商社との関係もあるし、人脈でいろいろお役に立てる」と面接で話されました。この方は落ちました。オーナー社長はこういう方を嫌いますね。別の方が決まりました。決まった方は次のように答えました。「大手の会社でいろいろ経験を積んできましたけども、こちらの会社で私の経験がお役に立つなら是非使っていただきたい。たぶん、こちらでの仕事はだいたい経験していると思いますけども、私の経験がお役に立つなら是非私を採用していただきたい」と。「私は出来ます」ではなくて「私の経験を使っていただけると嬉しい」と。オーナー社長にとっては「使いやすいか、使いにくいかがポイントだったんです。そういう意味では、自分の実力を売るところを知っていて、あとは話し方です。決まるのはそういうところなんです。面接する人（採用担当者）を見抜く力というのも大切です。何を求めているのかを見抜く力です。充分注意していかないとイケません。

簡単にまとめますと、「自分でいつまで働くか目標をしっかりと立てなさい」ということ。そういう目標がないと就職活動もなかなか上手くいかない。「自己分析、これが一番大切」ですよ。一度紙に書き出してみる。そうすると非常に解りやすい。自分の小さいころから得意だったこととか、勉強したこと、やってきたことを紙に書き出してみる、自分を見つめなおす。過去、自分はどのような仕事に就いていたか、そのためにどのような勉強をしたか、何の資格を取ったか。これらは履歴書を書くための下書きになります。何をやってきたかが整理出来てくると、面接の時も非常に答えやすくなっていくのです。

◆書類選考に落ちない応募書類

面接の前に、ほとんどの求人企業では書類選考があります。落ちない応募書類を作る必要があります。「落ちない応募書類」これは意味深ですよ。ホントに書類だけだと思われるかもしれませんが、封筒だけで弾かれちゃう人もいますよ。皆さんが履歴書を送るときに、小さい封筒にきちきちに詰めて送る人、これは印象が悪い。人事で引っかけられてしまいます。書類を折って封筒に入れる場合は、三つ折りが常識です。四つ

には折らない。出来れば、折らずに送るのが良いです。字が汚いと弾かれる可能性もあります。注意して書いて送ってください。履歴書・職務経歴書は、市販タイプ、オリジナルタイプ、どちらでも構いません。パソコンで作る方も非常に多いです。そのほうが作り易いですよね。一回作っておけばいつでも打ち出せますしね。手書きですと毎回書いて出さなくちゃいけないですから。特に手書きという指定がない限り、パソコンで作って良いでしょう。写真は、履歴書用の写真を貼るようにしてください。カラーでも白黒でも最近では構いません。旅行した時のスナップ写真などを貼る人がいますが、これはいけません。

履歴書で注意しなくてはならないことは、年月日です。学歴・職歴の年月日が、西暦と和暦が混在してはいけません。どちらかに統一してください。常識が問われます。こういう間違いをされている方は多いです。

学歴は、最終学歴か1つ前ぐらいから書いたらいいんじゃないでしょうか。小学校や幼稚園から書く必要はないです。それから、退学はちゃんと書いた方がいいです。出来れば理由を書く。「学校がイヤで」なんて書くのはなしですけども、「家庭の事情で仕事に就かなくてはいけなかった」などです。中退の時は理由を出来るだけ入れるようにします。

転職の場合も、退職の理由を入れる。倒産などでしたら、単純に「会社倒産」と書けばいい。それ以外の理由で辞めた場合は、面接で突っ込まれます。「会社たくさん変わってますね」、「続けて2~3年ごとに変わってますね。どうしてですか」と訊かれます。訊かれた時にあたふたしないように、初めから理由を書いておくんです。

「10社も20社も変わっているんですけど、全部書いた方がいいですかね」ってよく訊かれます。全部書いた方がいいです。抜いて書いたり、まとめて一社にしちゃったり、嘘を書くと違法になります。法的にも会社を辞めさせる理由になるんです。ですから、本当のことを全て書く。普通、辞めた理由というのは書くのが難しいですよね。「人間関係上手くいかなくて」と書く人はいません。上手く書いていただきたいと思います。「上のスキルを目指して」とか書いていただくといいですが、相手も信用しないですから、こんなニュアンスで書かれたらどうでしょう。「入社時と仕事の内容がずいぶん違っていた、私はもう少し上のスキルが付く仕事を希望していたが、なかなか希望は通りそうになかったため、希望に沿った仕事を求めて転職した」と答えるのが、受けがいいかなあ。嘘は良くないですけど、「人間関係が上手くいかないし、給料上がらないし」と答えるのはまずい。「時間が不規則で、たまの残業ならいいけど毎日だと身体がもたないと思い・・・」というのは、「私の思い違いで、能力不足もあってそうになってしまいました」という言葉を付け加えると、非常に人事受けがいい。会社のせいだけにしないことが重要です。

職務経歴書には、〇〇会社で、何年から何年、何をしたかを書きます。例えば、「営業で新規開拓をしていました」「2番目の会社で経理をしました。簿記ももってる」。これでは何にも解らないです。ここで注意しなくちゃいけないことは、先ず、会社の概要

を書くことが大切。会社の規模、社員数や業種。例えば、「製造会社」だけではなく「ネジの製造」とか。どれくらいの規模の企業で営業をやっていたかというのが大切なんです。会社名のところに会社の概要を記載する。

営業といってもいろいろありますよね。対個人なのか、対企業なのか、どういうところに営業してたのかを書く。経理も同じです。財務経理なら、日計表、月次決算など、具体的に書くことが大事です。税理士との打ち合わせをやっていたとか、銀行との折衝とか、資金管理というようなことを書いて、相手に「この人は、どのような会社で何をやってきたか」を知らせることが重要です。職経歴書の書き方は、本や小冊子やパンフレットがありますから、それを参考にしてください。

それともう一つ、「添え状」。簡単に、履歴書や職務経歴書に書いたことを文書にしたものです。添え状を付けると、求人企業も先ずそれを読みます。

これらのことを含めて、先ず書いてみてください。下書きでいいです。そして、2〜3部は作って、カバンの中に入れておくことです。外出中に募集のチラシが貼ってあった時に、何も持ってないとすぐに行けない。タイミングを逸してしまいます。ですから、常に2〜3部持っていてください。こういうことが心がけとしては大切です。

◆職務関心度チェックリスト

先に申し上げた「自己分析」を少しやってみましょう。「職務関心度チェックリスト」をお渡ししています。これは皆さんがどういう職務に関心があるかを簡単にチェックするリストです。一問一問しっかり考えないで、思った通りチェックを付けていきます。ご自分のことですから正直に答えてください。

●質問例：

1.人を説得するのは得意なほうですか？ ○△×

2.細かい数字を扱うのは好きですか？ ○△×

⋮

8.手先は器用なほうですか？ ○△×

こんな質問で解るのかと思いますが、わりとそのまま出てくるんです。参考にしてください。企業や人材会社で良く使われています。

仕事を、趣味や関心度で探すという方法もあるんです。ゴルフが好きなので、ゴルフ場のマネージャーの仕事のしたいと、全く今までの仕事とは違う仕事を探すということも、当然ありうるわけです。

実際には 120 問あります。そして、同じ質問が何度も出てきます。これは嘘をつかない練習になります。

◆採用を決断させる面接必勝法

面接について少し詳しくお話しします。履歴書・職務経歴書を書きましたら、いよいよ

よ面接です。ここが一番大切。そこで決まるといっても過言ではない。特に最初の5分が重要です。皆さんも新しいお友達と会った時にだいたい最初の5分で相手を判断しているそうです。

男性と女性とでは少し違います。女性は室内に入ったらすぐにちょっと笑顔を見せる。これはポイントが高いです。男女差別するつもりはないですけど、女性は入室して2〜3分の間に笑顔を見せると、好印象を持たれるようです。

男性は姿勢が大事です。最初に座った姿勢。背もたれに寄り掛かったり、手を机の上で組んだり、つつい癖がでてしまう。ここがポイントです。姿勢が悪いと、「この人は本当に入りたいたいのかなあ」と思われてしまいます。

基本的なルールですが、面接に行くときに大事なものは、先ず自分が書いた履歴書・職務経歴書の内容をしっかりと覚えておくこと。それを見ながら話しているようではダメです。まず「あなたの今までやってきたことを話してください」といわれることが多いです。すでに提出しているのですが、話させるんですね。書いてあることをなぜ説明させるのかというと、**説明能力**を見るんです。ここでほとんど決まってしまう。

自分で今までやってきたことを説明出来ない、まとめられないというのはまずいです。中高年はいろいろな仕事を経験してきている。それをキチンと説明ができるかどうか、そして、その中で自分の強みをちゃんと説明出来るかがポイントなんです。「営業をやっていて、特にクレーム対応はほとんど私がやっていました。若手に任せるわけにはいかないし、上司からも信頼されていたので、クレーム対応には力を入れていました」。これは非常にポイントが高いですよ。営業では「新規でどんどん開拓していた」というのもいいです。説明の中で一つポイントを入れる。ですから、自分の得意なものを考えておくことが大事です。きちんと、しっかり説明出来ることが大切です。

職務経歴書を見て、この人は使えると思うから面接に呼ぶのです。面接に呼ばれたということは、経験やスキルの部分では良いと思われているわけです。

次に、面接に行って、「ちょっと違ったかなあ」とか「合わないなあ」と思っても、そこでは全力を尽くす。まず受かることです。「受かっても来ないな」と思っても、先ず受かるように努力する。あとで断れば良いのですから、自分の実力を試す機会と心得て、受かることが重要です。この心意気が大切なんです。

それから、セミナーの資料の面接の項目を再読する。そして面接の前には再再読してください。面接想定質問集なども役に立ちます。それから「**前の会社の悪口は言わない**」ことが大事です。

それと、面接に行く会社のことを良く調べておく必要があります。そうでないと、条件だけで応募したのではと思われてしまいますから。

◆仕事探しと応募方法

求人情報を見て解らないことが出てきますよね、求人企業に確認したいことが。例えば、給与が「15万〜20万円」と書いてある。じゃあ、「私ならいくらもらえるの？」

とか、「年齢不問と書いてあるけど、私でも大丈夫？」などいろいろ聞きたいことが出てきます。そういう時に、たぶん電話で問合せをされることが多いと思います。その際の注意点をお話しします。

まず第一には**《いきなり質問に入らない》**。唐突に「給与が15万~20万となっていますが、私いくらになりますか?」。これではだめですね。大切なことは、**《面接を受けることを想定して電話する》**ということです。きちんと名のり、電話をした趣旨を伝える。「〇〇と申します。〇月〇日の新聞に掲載された御社の求人について少しお尋ねしたいことがあります。ご担当者様にお取次ぎ願えますか?」。もう選考が始まっていると心得て、きちんと挨拶をする。そこで横柄な態度で質問したら、人事担当者は覚えていきますから、あなたの書類が送られてきたときに、「この人、電話で横柄に質問してきた人だ」となります。言葉をちゃんと選んでお話ししてください。電話をする場所も気をつけて、駅のホームなど騒がしい場所でかけるのは、「この人本気じゃないな」という印象になります。問合せの電話から選考は始まっていると考えてください。

給与の質問をすると、「給与は面接時にあなたのご経験やスキルをうかがって、その後決定することになります」と返事されることが多いです。そして、面接に呼ばれた時に「希望金額は?」と聞かれるでしょう。その時、「高ければ高いほどいいです」といいたいところですが、「募集情報に記載された範囲の中で、御社の社内規定に従って決めていただければと思います」なんて答えていただくといいですね。

求人の探し方はいろいろありますよね。パソコンで**求人サイト**を見るとか新聞やチラシの求人情報を見るとか、それから、**職業紹介機関**を活用する。今皆さんがやっていることですね。ハローワーク、みなと・しごと55、東京しごとセンターなどです。活用してください。新聞やそのチラシなどには「急募」の求人が出ていることが多いです。こういう求人を探す活動は是非毎日行ってください。

あともう一つ求人を探す方法として「**人脈を使う**」というのがあります。実際、再就職の約4割はこの「人脈」で成立しているという実態もあります。ただ、この「人脈」の使い方には十分な注意が必要です。まず、お知り合いにダイレクトに就職をお願いしてはだめです。友達に「お前とこの会社で俺雇ってくれない?」「人事に聞いてくれない?」。これは嫌がられますね。負担になってしまうんですね。

どうするかというと、「今仕事を探しているので、なにかいい情報があったら教えてね」と伝える。直接的に就職をお願いしないことです。相手に負担を負わせないことが重要です。そうすれば、その後も交流はうまく続きます。

それから、**民間の人材紹介会社**への登録もお勧めします。どこでもよいというわけはありません。ホームページなどを見て「シニア」とか「中高年」とか書いているところを選びましょう。シニア向けの求人を持っているということですから。登録は無料です。

ここまで申しあげましたような就職活動は、真剣に毎日やっていくこと、仕事探しも定期的にやっていくことが大切です。

「再就職の成功は一番力のあるものではなく、一番準備し且つ行動したものが勝つ」この言葉に尽きると思います。一生懸命に準備した人、一つ一つ行動した人が決まっていくのです。

最初にお話ししたように**就職活動は競争**です。それに勝たなくてはいけない。そのためにも十分な準備をしていってください。以上です。