

8月26日 拡大RMBに14社

2016年3月卒業予定の大学卒などを対象にしたハローワークの学卒求人が8月1日に解禁された。これに合わせ大阪新卒応援ハローワークは8月26日午後1時から、拡大版レギュラーマッチングブース（RMB）説明会・面接会を所内で開く。今のところ流通商社や物流業など計14社が参加する。優良企業の話が間近で聞けるチャンス。まずは各ブースをのぞいて欲しい。

学ハロ大阪新聞

発行所
厚生労働省 大阪労働局
大阪新卒応援ハローワーク
〒530-0017
大阪市北区角田町8-47
阪急ランドビル18階
TEL 06-7709-9455
FAX 06-7709-9458
http://osaka-young-site.mhlw.go.jp

第22号

2015年8月19日

f 大阪新卒応援ハローワーク



2 若手社員が活躍
販売職にやりがい
4 2016年卒の院生
大手自動車会社に

総合職や販売、営業、開発、建物管理など

今回は拡大版の第5弾。2016年3月卒業予定の大学・大学院、短期大学、専門学校の新卒と既卒者（第2新卒）が対象となる。

当日は午後1時、2時、3時、4時、5時の計5回に渡り、企業側が事業内容や採用

フロアなどを説明する。1回45分の完全入れ替え制で、途中の入退室はできない。最大5社と面談できる。

参加企業は、清和中央ホールディングス（総合職）▼摂津倉庫（総務職）▼パナソニックエイジフリーサービス（介護職）▼大和屋本店（旅館業フロント業務）▼スイタ情報システム（営業）▼ナビオコンピュータ（java・オーブン系開発 システム運用エンジニア）▼テクノカルサポート業務）▼ユポ（靴下専門店販売）▼ハイテクシステム大阪支店（システムエンジニア

参加企業は、清和中央ホールディングス（総合職）▼摂津倉庫（総務職）▼パナソニックエイジフリーサービス（介護職）▼大和屋本店（旅館業フロント業務）▼スイタ情報システム（営業）▼ナビオコンピュータ（java・オーブン系開発 システム運用エンジニア）▼テクノカルサポート業務）▼ユポ（靴下専門店販売）▼ハイテクシステム大阪支店（システムエンジニア

最大5社と面談

3・4日『拡大』2 days

300人参加

大卒等求人の解禁に合わせ大阪新卒応援ハローワークは8月3、4日の両日、会社説明会・面接会の「拡大RMB」2 daysを所内のセミナールームで開催。両日合わせて300人の就活生が参加し、意中の企業ブースを訪れた。物流や不動産、ソフトウェア、電機や機械など計28社が各ブースで、自社

8月3日に開かれたRMBの会場



の事業内容や福利厚生、求める人材像などを説明した。会場にはNHKテレビの取材が入るなど、終日にぎわいをみせた。

ブログはじめました

大阪新卒応援ハローワークは就活情報を発信する「ブログ」を始めた。今すぐチェックし「お気に入り」に入れて欲しい。内容は主催する企業面接会の日程や参加企業のプロフィール、エントリーシートの手書き方や面接での注意点など盛りだくさん。閲覧するアドレスは以下の通り。

<http://osakashinsotsu.blogspot.jp/>



06(7709)9455へ。

▼大東建物管理（賃貸建物管理）▼テクノプロ・エンジニアリング社大阪支店（設計開発）▼Asme エステール大阪オフィス（ジュエリー製造店頭販売業販売）▼マテックス（総務会計職 営業職 設計開発職）▼尾家産業（ホテル・レストラン等への食材提供 総合食品商社 営業）▼ダイキエンジニアリング大阪営業所（機械設計/生産設備設計職 ソフトウェア開発職 バイリンガルエンジニア及び技術翻訳・通訳）の計14社。問い合わせは大阪新卒応援ハローワーク、

お客様と笑顔で触れ合う 販売職の魅力

自社ブランドを着こなし面接に臨んだ。店舗見学にも積極的に足を運ぶ。商品企画にもチャレンジできる。そんな社風が魅力だった。「顧客と直接、触れ合い接客できる。販売職の喜びがここにある」一。大阪新卒応援ハローワークを通じ就職した住商ブランドマネジメント・22歳女性に熱い思いを語ってもらった＝写真はナラカミーチェ大阪高島屋店。

住商ブランドマネジメント 販売職・22歳女性

「お客様と直接、触れ合い接客できる。これが販売職の魅力です。中にはプライベートなことまでお話を下さる方も。生活スタイルに合った商品をご提案でき、私を信頼して購入いただい

のある方だ」と評価の理由を明かす。

東京・青山での新入社員研修では、接客の基本であるあいさつや、ブランド・コンセプトを叩き込まれた。配属は大阪・高島屋店。エスカレーターの上にある好立地の店舗だ。

「すべてのお客様にご覧いただけるよう元気に笑顔でいらしゃいませ。新人はこれが基本です」。

合わせて覚えることもたくさんある。

「データ入力から商品の検品、加えて百貨店独自のルールなど様々な業務に戸惑うことも。カードの支払いでは、

また、店舗づくりにはチームワークが欠かせないことも実感する。「『このお客様はきょう商品を取りに来られます』『この商品はフリル付きなので甘い感じが好きなお客様にお勧めを』など先輩スタッフはお客様一人一人を大切に、常に情報を共有している。こういう地道なやり取りが店舗づくりの基本なんだ、と分かった」。

今の目標は接客の腕をさらに磨くこと。特に難しいのはお客様との距離感をどう保つかだ。

「シャツに興味をお持ちの様子。作業をしながらチラッと様子を見る。でも一歩引いて声をかけない。ゆったり



「私をご提案した商品を喜んでくださる。本当にうれしかった」

た時の喜びは格別です」。

イタリアのシャツ、ブラウスのブランド「ナラカミーチェ」。国内で販売展開する住商ブランドマネジメントの販売職女性（22）は仕事のやりがいをこう語った。ブランドは豊富なデザインとカラーバリエーションが特色。上質のコットン素材を中心に若いOLや主婦層の心をつかむ。

同社との出会いは大阪新卒応援ハローワークのRMB（レギュラーマッチングブース）面接会だった。「人と関わり、自分も成長できる仕事を探していた。販売だけでなく、商品企画にもチャレンジできる。そこが魅力だった」。

面接を前に力を入れたのが店舗見学だ。ジョブサポーターから勧められ、大阪・梅田にある三つの百貨店の各売り場をしっかりと見て回った。「店員さんに面接を受ける話をすると、白とグレーのストライプのシャツ、黒のパンツを選んでくれた。新作の人気商品だ。親身で温かい接客をつぶさに見て、ここで働くイメージができた」という。

面接した総務人事部の担当者は「応募者の中で自社製品を着ていたのは彼女だけ。シャツも良く似合っており、ブランドを理解した上で臨まれていた。私の目を見てしっかりと話され伸び代



併用できないものもあり、その確認でお客様をお待たせしたこともある。毎日が勉強です」。

以来、気を付けていることは何事も確認する大切さだ。

「例えば『カードにポイントが付きませんがよろしいですか』の一言が最初はなかなか言えなかった。気後れはあったが、やはりお客様にご迷惑をかけてはならない。自分で判断せず、必ず確認する」。失敗から学んだ教訓だ。

と見ていただこう。そしてこれは、となったら『何かお探しですか』と。このタイミング。まだまだです」と話す。

「多くのお客様に『ナラカミーチェ』を知って、ウチの店舗を好きになっていただく」。この思いが仕事の軸だ。

将来の目標は自ら商品を企画し、多くのお客様に喜んでいただくこと。

「お客様が何を望んでいるのか。生の声を聞き、ニーズにあった商品を提供する。それが分かるのが店舗での販売職と思う。今のこの経験は将来、必ず生きるはず」と力を込める。

入店後、初めて商品を買ってくれたお客様が忘れられない。「お似合いですよ、と声を掛けたら、仕事で使うシャツであるとか、多くのことを話して下さった。自分でもお客様にご提案でき、喜んでいただけるんだ、と分かった。本当にうれしかった」。

社会人として就活生に伝えたいことは、就職そのものがゴールではなく、どんな仕事がしたいのか。一番に考えて欲しいという。「私もたくさん失敗してそのたび落ち込んだり、悲しくなったり…。でもその一つ一つの経験が今の自分の成長につながると思っている。望む仕事についての自分をぜひ、想像して欲しい」とエールを送る。

◆内定が目的になっていませんか

内定先が決まり就職活動を終了、うれしそうに夏休みを満喫している友人を見ると「いいなあ。それに引き換え、私の就活は何時になったら終わるのか」と思ってしまう。

これまで自己分析や企業研究、エントリーシートの作成に面接対策と、超えて来たハードルは数知れず…。その一方で、今一つ手ごたえが感じられない。「いっそのこと、フリーターをしながら来年、公務員でも目指そうかな…」。

これは甘く危険な逃げ道です。

これまで半年、長ければ1年近く、水面下で真面目に活動してきた就活生ほど、早く終わらせたい気持ちになるでしょう。しかし、一番大切なことは何か。それは就活を通じて「働く覚悟」を決めることではないでしょうか。内定すれば終わりではなく、いよいよ皆さんの職業人生が始まるのです。

◆働くことで成長が実感できる

常々窓口で私は「働くことはいよいよ」とお伝えしています。労働は決して楽なことではありません。私も30年間働く中で「きょうは仕事に行きたくないなあ」と思ったことは正直、一度や二度ではありません。しかし、辛く苦しいことを乗り越えた時こそ、達成感を味わえるとともに、自分が一歩前進

Q・春から就活を進めてきましたが、内定に至りません。焦りと不安が拭えず、どうすれば…

できたと感じられるのです。その積み重ねが、仕事のやりがいと自信につながります。

私は以前、アパレルの販売部門に所属し、あるショッピングモールの新規出店に携わりました。床面積が約1000平方メートルあるショップを立ち上げる仕事です。60人を新たに採用し、社員教育やオープンイベントを企画立案、店舗運営をオープンまでに間に合わせるのが、責任者と私のミッションです。

与えられた時間はわずか3カ月。

私たちがまず取り組んだのはスタッフにアパレルで働く楽しさを伝えることでした。自分が提案した商品をお客様が喜んで買ってくださる。その喜びが、延いてはお客様のおもてなしにつながると信じていたからです。

社内から多くの協力を得て、モールは無事、オープンにこぎ着けました。売り場でスタッフが笑顔でお客様と接している姿を見て「自分が精一杯やりきって周囲を巻き込めば、高い目標も必ずクリアできる」と実感しました。

◆長く続けてこそ自信がつく

まず3年間は同じ会社で働いた方が良いでしょう。なぜか。1年目は無我夢中。2年目はやり直し。3年目でようやく「私はこの仕事ができる」と言えるものが一つ二つ見えてくるからです。皆さんの

就活・お悩み相談

働く覚悟決めよ。「来年、公務員を…」甘く危険な逃げ道

学生生活もそうだったはず。これまで精一杯、何かに取り組んできた人も、何気なく人生を送ってきた人も、まずは自分が当たり前とする考え方や具体的な経験を企業に伝えてください。自分の信念や労働観に近い企業で働くことが長続きするコツと言えましょう。

◆働く覚悟はできていますか

最後に企業の立場になって考えてみます。面接官は皆さんの何を見ているのか。私は本音と建前だと思います。建前=ビジネスマナーが備わっているか。本音=働く覚悟を決めているかです。皆さんが企業で働き利益を生み出すまでに、会社はどれだけの経費と時間をかけているか、ご存知ですか。面接官に「この人なら」と採用を決断させるには、「もっと話を聞きたい」「一から丁寧に仕事を教えたい」と思わせる必要があります。

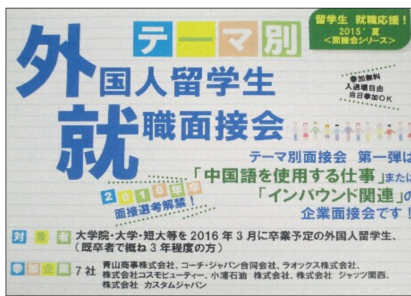
もし第三者の意見が聞きたいときにはぜひ、大阪新卒応援ハローワークにおいでください。客観的な意見を求めたり、時には胸の内に溜まった不満のはけ口として、相談窓口を有効にご利用ください。

将来に希望を持ち、皆さんが「働くっていいね」と言えるその姿に喜びを感じているジョブサポーターがいることを忘れないで。今は焦らず心にゆとりを持ち一緒に人生の荒波を乗り越えましょう。(JS 原田)

前号でご案内しました採用選考・求人公開に合わせた『拡大』RMB 2 days。たくさんの方にご参加いただきありがとうございました。参加者からは「今まで知らなかった企業の話を知ることができた」と好評でした。皆さま

拡大RMBでチャンス掴め

まの期待にお応えして8月26日は『拡大』RMB第5弾を開催します。今号では昨年のRMB参加者で採用を勝ち取り勤務されている新卒OGの方を取材しています。せっかくのチャンスを逃してはもったいないですよ。たくさんの方に出会いましょう。



履歴書(複数枚)、参加票、在留カード、学生証、ハローワークカード、ハローワーク紹介状を持参し直接、会場へ。問い合わせは、大阪外国人雇用サービスセンター。電話06(7709)9465。写真はポスター。今後は、東南アジア諸国の言語を使用する仕事の面接会も行予定。

「インバウンド関連」の企業が集結するテーマ別外国人留学生就職面接会が9月17日午後1時から、大阪新卒応援ハローワーク内のセミナールームで開かれる。第1段は「中国語を使用する仕事」。大学や大学院、短期大学などを2016年3月に卒業予定の外国人留学生(既卒概ね3年程度の方)が対象だ。参加企業は、青山商事▼コーチ・ジャパン▼ラオック▼コスモビューティー▼小浦石油▼ジャッツ関西▼カスタムジャパンの計7社。予約の必要なし。

「中国語使用」「インバウンド」

9・17 留学生面接会

軽自動車の安全技術に専門知識 生かしたい

わたしの就活日記 21



大阪市立大学大学院
工学研究科電子情報系 男性

企業の採用選考スケジュールが後ろに変更された2016年3月卒の就職戦線。志望する業界の情報に交錯する中、軽自動車が主力の大手自動車メーカー・技術職に内定した。特に苦しんだエントリーシートの作成では、大阪新卒応援ハローワークとの出会いが、その突破口に。「大学院での研究を軸に、結論を最初に分かりやすく伝える。その大切さを知ったことが奏功した」と振り返る。

◆就職活動は何時から始めたか。今年は採用選考の日程が変わった。その影響は、今年3月からだ。日程変更で何時から面接が始まるのか、具体的な情報がなく多少、不安だった。4月ごろには金融やインフラ系で内定者が出た、とのウワサも耳に。「早いなあ、うらやましい」と思いながらも、詳しい情報がなかったことでむしろ「必死にやらねば」と逆にエンジンがかかった。

◆大学院の工学研究科電子情報系は、どんな学問か。生体の電気信号を扱う。例えば、磁場が植物の成長や抑制にどんな影響を与えているか、植物のホルモンの働きをどう変化させるかを実験で調べている。工学部というより、生物学のようだ。

◆どんな業界や仕事に関心があったのか。電子物理の専門が生かせる業界だ。乗り物など動力系に携わりたい、と。学内説明会では、大手自動車メーカーや関西の鉄道会社を見て回った。

◆なぜ、自動車業界に。モノ作りがしたい。実験装置も、実は私の手作りだ。研究も一から自分で立ち上げた。自動車なら設計から完成まで一環して携われるからだ。

論理的に伝える能力、挑戦する気概が評価

◆エントリーシート(ES)の作成に苦労したようだ。ESは自分の人生を振り返り、そこで得た経験を会社にこう生かしたいと書くのが定番のようだが、わが身を振り返れば、書くことが本当にないな、と。いったいどう仕上げたら、と途方に暮れていた。

◆そんな時、大阪新卒応援ハローワークが役に立った点は何か。大阪新卒応援ハローワークは、文章の構成や論理的な組み立て方まで教わった。「志望動機を論理的に分かりやすく書くとは、こういうことだったのか」。添削された文書を前に気持ちもしっくりした。面接練習ではノックやお辞儀の仕方、入退室のマナーが勉強になった。面接も結論から話す、という流れが理解できた。初歩的だが、知らないことばかりだった。

◆選考はどうだったか。工場見学やグループディスカッションがあった。6月の初旬だ。テーマは「軽自動車の新しい事業を考える」。若者の車離れをどう防ぐかを考えた。例えば、スマートフォンのカバーを参考に、車のデコレーションを自在に付け替えてはどうか。エンジンはそのままに、ボディーを取り換えデザインを楽しんでもらう。また、アフリカなど経済発展が期待できる途上国を対象に、国情に合った車作りが必要ではないか、と提案した。

◆志望動機とも重なる内容だ。軽自動車だからこそ、安全技術が必要となる。それには専門の電気技術の分野で貢献できます、と強調した。モノづくりの現場でファンに愛される車を作りたい、と。

◆振り返って、就活で一番辛かった時期は。ES提出の頃か。スポーツの経験もなく、特筆すべきアルバイトもない。だから大学院での学業を軸に据えた。実は、選考終了後、どんな理由で採用されたか、会社から説明があった。私の場合、話が論理的で分かりやすかったというコミュニケーション能力と、研究を一から立ち上げ、新しい事に挑戦する姿勢が評価されたと知った。特に研究器具は費用が嵩むので自分で作った。そんなコスト意識が認められたのではないか。新しいことに挑戦しようという人材を望んでいた会社と、一から研究を立ち上げ、実験に挑んできた私の強みがピッタリとあった。結論から考え話す面接練習のおかげだろう。



◆就活で大切なことは何か。まず、人とのつながりだ。大阪新卒の存在は、たまたま食事をした友人が教えてくれた。それを大事にした。また、相手に話が伝わるようにどう工夫するか、アピール力も必要だ。真面目にこうしてきましたではダメ。相手にそれがどう伝わるかを考えて話す、その大切さが分かった。

◆選考はどうだったか。工場見学やグループディスカッションがあった。6月の初旬だ。テーマは「軽自動車の新しい事業を考える」。若者の車離れをどう防ぐかを考えた。例えば、スマートフォンのカバーを参考に、車のデコレーションを自在に付け替えてはどうか。エンジンはそのままに、ボディーを取り換えデザインを楽しんでもらう。また、アフリカなど経済発展が期待できる途上国を対象に、国情に合った車作りが必要ではないか、と提案した。

◆志望動機とも重なる内容だ。軽自動車だからこそ、安全技術が必要となる。それには専門の電気技術の分野で貢献できます、と強調した。モノづくりの現場でファンに愛される車を作りたい、と。

◆振り返って、就活で一番辛かった時期は。ES提出の頃か。スポーツの経験もなく、特筆すべきアルバイトもない。だから大学院での学業を軸に据えた。実は、選考終了後、どんな理由で採用されたか、会社から説明があった。私の場合、話が論理的で分かりやすかったというコミュニケーション能力と、研究を一から立ち上げ、新しい事に挑戦する姿勢が評価されたと知った。特に研究器具は費用が嵩むので自分で作った。そんなコスト意識が認められたのではないか。新しいことに挑戦しようという人材を望んでいた会社と、一から研究を立ち上げ、実験に挑んできた私の強みがピッタリとあった。結論から考え話す面接練習のおかげだろう。

◆就活で大切なことは何か。まず、人とのつながりだ。大阪新卒の存在は、たまたま食事をした友人が教えてくれた。それを大事にした。また、相手に話が伝わるようにどう工夫するか、アピール力も必要だ。真面目にこうしてきましたではダメ。相手にそれがどう伝わるかを考えて話す、その大切さが分かった。

◆選考はどうだったか。工場見学やグループディスカッションがあった。6月の初旬だ。テーマは「軽自動車の新しい事業を考える」。若者の車離れをどう防ぐかを考えた。例えば、スマートフォンのカバーを参考に、車のデコレーションを自在に付け替えてはどうか。エンジンはそのままに、ボディーを取り換えデザインを楽しんでもらう。また、アフリカなど経済発展が期待できる途上国を対象に、国情に合った車作りが必要ではないか、と提案した。

◆志望動機とも重なる内容だ。軽自動車だからこそ、安全技術が必要となる。それには専門の電気技術の分野で貢献できます、と強調した。モノづくりの現場でファンに愛される車を作りたい、と。

◆振り返って、就活で一番辛かった時期は。ES提出の頃か。スポーツの経験もなく、特筆すべきアルバイトもない。だから大学院での学業を軸に据えた。実は、選考終了後、どんな理由で採用されたか、会社から説明があった。私の場合、話が論理的で分かりやすかったというコミュニケーション能力と、研究を一から立ち上げ、新しい事に挑戦する姿勢が評価されたと知った。特に研究器具は費用が嵩むので自分で作った。そんなコスト意識が認められたのではないか。新しいことに挑戦しようという人材を望んでいた会社と、一から研究を立ち上げ、実験に挑んできた私の強みがピッタリとあった。結論から考え話す面接練習のおかげだろう。