

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、いよいよ解禁される。これに合わせ大阪新卒応援ハローワークは3日と4日の両日、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。3日は13社、4日は14社の計27社が参加、応募したい企業があればその場でHW紹介状を発行する。

3・4日 拡大RMB

7月10日に開かれたRMBの会場①



事務や営業職、27社集結

今回は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、会社側が事業内容や採用フローなどを説明する。1回45分の完全入れ替え制で、途中の入退室はできない。

参加者には事前に、説明会を開きたい会社名を申し込み用紙に記入してもらう。午後1時から説明会は、大変混雑が予想されるため、早めの来所と申し込みをお勧めする。履歴書は不要で服装も自由。

説明会の終了後、専用の窓口でハローワークの紹介状を発行し、応募してもらう。3日は13社が参加する。日



中堅・中小企業、これから本格化

8月1日採用選考解禁が間近に迫って参りました。また、ハローワークの求人公開も8月1日に解禁となります。就活中の皆さまには大変お待たせしましたが、中堅・中小企業での就職を考えて

いる方にはこれから就活が本格化することになります。今号では、採用選考解禁に合わせた8月3日、4日開催の「拡大」レギュラーマッチングブースのご案内も掲載しています。2日間にわたり合計27社参加は初めての試みです。多くのブースを訪問し説明を聞いて就活のヒントにしましょう。

立物流コラボネクス（総合職）▼ジョー・プリンス竹下（企画・開発・国際営業部）▼住友不動産販売（総合職、一般職）▼巴バブル（営業職、技術職）▼和気産業（ルート営業）▼エブリ（エンジニア、WEBデザイナー）▼平田タイル（総合職）▼ホープス（SE・PG 大阪）▼エコ配（集配・店舗管理・新規開拓）▼日本紙管業（総合職）▼金井重要工業（生産技術職）▼ソフトウエア・サービス（営業・導入職 開発職）▼ユーデック（総合職）4日は14社。日本アイ・エス・ケイ（営業）▼福井製作所（総合、技術）▼紙広（営業、営業事務、総務経理事務全般）▼旭興（営業・施工管理・商品企画）▼範多機械（営業、サービスエンジニア、技術、倉庫管理）▼マルニコ

ポレーション（総合職、一般職）▼井原築炉工業（総合職）▼朝日機材（営業職）▼だいや（営業）▼LIXILトータル販売（営業）▼エレコン（事務職）▼内外電機（営業、技術）▼三菱重工トラック・バス 近畿ふそう（営業）▼タニックス（総合）。問い合わせは大阪新卒応援HW、06（7709）9455へ。7月10日開かれた拡大RMBの既卒者・第2新卒編には、就活生138人が参加した。旅行業や信用調査会社など14社がブースを開設し、事業内容や福利厚生などについて説明した。参加者はメモを取るなど熱心に聞き入っていた。

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
阪急グランドビル18階
TEL 06-7709-9455
FAX 06-7709-9458
http://osaka-young
site.mhlw.go.jp

第21号

2015年7月17日

f 大阪新卒応援ハローワーク



2 3 若手社員が活躍
仕事場訪ねる
転職の男性
4 わかハロ支援、決め手

業、営業事務、総務経理事務全般）▼旭興（営業・施工管理・商品企画）▼範多機械（営業、サービスエンジニア、技術、倉庫管理）▼マルニコ

20代の若手6人、会社には元気と勢いを与え

「なぜこの仕事を選んだのか」「会社選びのポイントはどこ」―。2016年卒の就職活動が本格化する中、多くの就活生が悩むポイントだ。本紙では、ハローワーク求人や合同説明会で就職を決めた「HWのOB・OG」が勤める「だいや」と「大阪ダイハツ販売岸和田店」を訪ね、会社選びのポイントや今の仕事のやりがいを語ってもらった。

「最近、若い社員が多くなり、取引先から元気がある、勢いがあると言葉をもらった」。営業担当の東嘉弥真さんは顧客からの評価に相手を崩す。

同社は陸・船用配管資材全般の専門商社で創業70年を迎える。各種バルブや継手、圧力計などの建設・造船、バス・トイレや水道など住宅関連のほか、プラントや工作機器を扱う。山地正展社長以下14人のうち6人が20代。いずれもハローワークを通じ採用された若者たちだ。

「不況で厳しい就活だった」と話すのは営業事務のK.MさんとM.Sさんだ。「卒業を間近に控え就職が決まらず焦りの毎日だった」とK.Mさん。ものづくりの中小企業に絞り、同社の求人票を見つけた、という。「面接は社長と専務。緊張していたが、4年続けたアルバイトの話と就職課程を目指し努力したエピソードを伝えた」という。



ら社長がビジネスマナーの大切さについてコンコンと教えてくれた」。自ら恥じ入りながらその時、思った。「あー、懐の大きい社長だ。まるで親父のようだ」。社長の人柄に触れた瞬間だった。

だいや

K.Mさん 営業事務 平成23年5月入社
M.Sさん 営業事務 平成24年4月入社
東嘉弥真弘人さん 営業 平成25年4月入社
藤野孝行さん 業務 平成25年12月入社
安楽佳貴さん 営業 平成26年2月入社
加藤晃一さん 業務 平成27年4月入社

営業の面白さは、自分がPRした商品の見積もりが入り、その数が増えていく時だ。「知らないメーカーの名前を聞けば、すぐに調べる。顧客への訪問を繰り返すことで人間関係ができる。

『若い社員に勢いがあるね』と言われると、もっと期待に答えたい」と話す。

一方、営業事務職は電話でのやり取りが主な仕事。見積もりや注文を受ける。M.Sさんは「慣れない頃、電話を取るのが本当に怖かった」と振り返る。「突然の注文に、サイズを聞くだけで精一杯。相手は早口で、書こうにも手が追いつかない。会社名も知らないし、聞き取れない。尋ねる勇気もなく、復唱したいができなかった」という。慣れるまで大変だったが、失敗しても切り替える気持ちで乗り越えた。

今では裁量の範囲で値付けも行ふ。「仕入れ値からこれぐらいはもらえそうかな」と日々、得意先と自社の利益を考えて価格をつけている。K.Mさんも「競合する他社には、見積もりで勝ちたい。要領よく仕事がこなせるよ

「温かい人柄となんでも話せる社風。社長はまさに親父さん」

「倉庫内は綺麗に整頓され、ガラスには指紋の痕一つなかった。社員の方は元気にあいさつされ、清潔で礼儀正しい良い会社だ、と思った」と振り返る。

M.Sさんは事務志望だが、なかなか決まらず大阪新卒応援ハローワークで活動していた。「当時、会社にHPもなく志望動機をどう書こうか、と。すでに選考は終盤だったが、電話を入れたら応募OK。運か縁か。最後に決まった」という。「堅苦しい雰囲気はなく社長は穏やかで面接はとても話しやすかった。書道（六段）を長く続けている話や、仕事も長く続けたい意向を伝えた」という。

「コート姿で面接に臨み、怒られたなあ」と話すのは安楽さんだ。「履歴書を直接、持参したら即、面接で。怒られるし、こりゃ、だめか、と思った

同社では入社後、最初に配属されるのが業務課だ。4月入社の新入・加藤さんは得意先への商品の配達や引き取りなど、外回りの仕事に勉強の毎日だ。「まず商品を知ることを中心にしている。サイズもたくさんあり、出し間違いは要注意」と気を引き締める。

「配達で1トン車を運転するがこれが高なかなか大変で」と話すのは藤野さん。発車時にクラッチが滑り、エンストもたびたび。社用車をぶつけたこともあった。「こりゃ、怒られるぞ、と思いきや社長から『形あるものは壊れる。気にするな。それよりケガはないか』の言葉に熱いものが込み上げてきた、という。

東嘉弥真さんは昨年4月から営業職に。得意先を訪問しながら新商品を勧めたり、新規顧客の開拓に走り回る。

う努めている。電話を取って見積もりをしてお茶を入れて…全てをこなす。これがウチの営業事務です。事務職志望なら「電話応対をしっかりと」力を込める。

会社選びのポイントをM.Sさんは「トップを見れば社風が分かる。社長の人柄や雰囲気を見て、自分が『いいな』と思える会社が良い会社ではないか」。東嘉弥真さんも「中小企業なら自分の仕事ぶりをしっかりと見てくれる。ここでは新聞の読み方から決算の数字の見方まで教えてくれた」と話す。

「ウチの良さは、互いにフォローし合う人間関係だ。社長が何事も率先されるので仕事もスピード感がある。社長との距離の近さが、中小企業の魅力」とK.Mさん。20代の6人がこれからの社業を引っ張っていく。

「お客様の喜ぶ笑顔に、いい仕事だなあ」

「お客様が本当に喜んでお顔を拝見している時が、一番の喜び。サービスに満足されているか、表情を見れば分かる。納車した瞬間『これから自分の車になるんだ』という笑顔にあい、販売はいい仕事だなあ」と実感する。

大阪ダイハツ販売岸和田店。営業グループの24歳女性＝写真＝は仕事のや

負けたくない。そんな気持ちがずっとあった」。営業職に求められる気持ちの強さと優しさが言葉と笑顔に表れた。

7月は就活も終盤。最終進路に悩んだ。自動車業界には以前から興味があり説明会では人事担当者とじっくり話げできた。「社風や評価の基準を聞いた。すぐ入社試験ではなく人事と一対

一番、印象に残っているのはやはり「初めて車が売れたこと」。「ご来店いただいたお客様に、どんな車種がいいのか、性能から色合いまでしっかりとお尋ねする。その上で、下取りの査定や金額交渉に入る。私のご契約まで2時間かかりました」。

先日、購入第1号の夫婦が1年目の車両点検に同店を訪れ「月日は早いもの。お仕事、しっかりとされていますね」と声を掛けられた。「お客様にも私と同世代の娘さんがいる。『あなたからこの車を買いたいわ』という言葉が本当にうれしかった」と振り返る。

「この車、今でも気に入っているよ」との言葉に胸が熱くなった。「売れた1台目だからではない。1年たっても気にいったままご乗車いただいている姿に、です。お客様からこんな嬉しい言葉をいただくなんて。営業職でないで得られない喜び」。

もちろん失敗もある。連絡の行き違いや、言葉の選び方でお客様を不快にさせた経験だ。「私が話した内容と、

大阪ダイハツ販売岸和田店 営業グループ・24歳女性

りがいをこう語った。

大阪ダイハツ販売は昭和5年に創業。軽自動車の販売や整備、自動車部品や用品の販売から損害保険の取り扱いまでを行う。ショールームには、テレビCMでお馴染みの「タントカスタム」や「コペンローブ」が並ぶ。



「自分の頑張りがそのまま評価される。今は営業力に磨きをかけたい」

流線形の赤いボディが陽光に反射しドライバーの心を高揚させる。

同社との出会いは2年前の夏。ハローワークなどが主催の近畿ブロック大学等就職フェアだ。参加理由は「大阪ダイハツ販売の説明を聞くため」だった。

3回生の12月末まで米国・シカゴの大学に留学。帰国すると周囲の状況は一変していた。「友人は既に就活モード。一方、私は留学を終え正直、ホッとしたかった。就活に対する熱意や気持ちのあり方に友人との差を感じていた」という。焦りが焦りを生む中、気持ちをどう切り替えたのか。「とにかく今、何をしなければならないか、冷静に考えた。業界や業種を絞るよりも興味ある会社の説明会や、学校での合同企業説明会に足を運んだ」という。

実家は自営業。その影響から営業の仕事に興味があった。「自分の努力に対しそのまま評価される。これが営業の魅力だ。勉強や運動会ではだれにも

一で1時間くらい計2回、面談を通じて会社を知る機会があった。会社の体系や仕事内容も細かく教えてくれた。会社と自分が本当にマッチングするのか、しっかり見極めた上で試験に臨む。そこが良かった」。

志望は営業職。「営業なら自分が頑張っただけ評価される。半年に一度、店長と話をして今の自分の評価や、今後どうしなければならないか、フィードバックがしっかりしているのも安心できた」。入社を決めた瞬間だった。

「営業職がこんなにも汗をかく仕事とは思わなかった」一。入社から2年。今では年間の販売目標達成に向け日々、挑戦する毎日だ。毎週土・日曜は車の展示会。金曜には展示している車を全て、ピッカピカに洗車する。これも営業担当の仕事だ。「夏場であれば汗だく、冬なら手が痛くなるほど」。光が反射する美しいボディはスタッフ総出で磨き上げた賜物だ。

相手が受け取った内容が一致しているのか。きちんと確認しないといけなかった。自分の思い込みがあっただけに、確認作業の大切さを痛感している」。

今の目標は「営業力に磨きをかけたい」。そのためには「ご来店の時にしっかりとお客様と対話したい。点検月に当たるお客様には積極的に声をかけをし、新車を求めのお客様にはご自宅を訪問したり。とにかくお客様に私の名前をまず覚えていただく努力をしたい。合わせて自動車保険やJAFについて知識を高めたい」と力を込める。

営業職に二の足を踏む就活生には「自動車業界と聞くと、車に詳しく男性職場と思いがちだが、そうではない。私も車好きだがエンジンオイルは交換がいることも知らなかった。効率よいセールスや販売後、顧客との関係を深める方法は、研修でしっかりと教えてくれる。私も一からスタートした。全く心配ないですよ」とエールを送る。

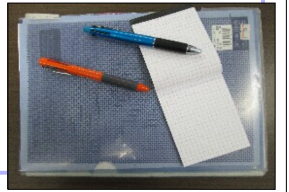
オーケストラの裏方経験、事務職に生かす

わたしの就活日記 20



甲南大学法学部
既卒 男性

大手文具メーカーに8年半勤めた後、転職を決意し退職した。何をやるにも硬直的な大企業より「自分を生かせる職場があるのではないか」。進る熱い思いは止められなかった。書類や面接で不採用が続き、気持ちが落ち込んだ時はオーケストラでの演奏と仲間の言葉に勇気もらった。その軌跡を振り返る。



◆大学時代の就職活動は？

就活サイトに登録し、説明会に参加した。上手くいかず中断もあったが、秋ごろ大手文具メーカーに決まった。

◆新入社員時代はどんな仕事をしていたのか。

会社は大手で商品の知名度も高く、仕事は事務だった。大阪市内の事務所では総務部に配属され、庶務の仕事に。来客応接や郵便物の処理、社内便から、車・携帯電話の維

転職、まず自分が何をやりたいのか明確に

持管理まで。事務作業の基本をしっかりと経験できた。

◆仕事をすることで学生時代のどんな強みが生きたのか。

大学時代、部活動でオーケ

ストラに所属していた。楽器はチェロ。百人規模の組織で皆をバックから支える裏方の作業に従事していた。3年目には大阪本社に異動した。仕事は車と通信部門の管理で、守備範囲は全国に跨る。社用車は2百台あり、それを管理した。固定電話の見直しにも着手するなど、事業者とのやり取りが主な仕事だった。

◆8年半の勤務の後、転職を決意する。なぜ？

大企業での管理部門では、仕事の領域が広がらない。これまでの仕事では、無駄の見直しや業務の効率化を進めてきた。現状維持ではなく、この経験をもっと他の分野にも生かせるのではないかと、生かせる仕事があった、と心から思うようになった。やはり他社を見たくなったんです。

◆具体的にどう動いたのか。

まずは人材紹介会社に登録し、職務経歴をまとめようと思った。だが、自分の事務経

験では視野が狭いと気付く。例えば、株主総会だが、会社法務の経験はない。人事部では、採用や労務管理の経験もない。その点は不利だった。

◆だが、決心は固かった。

結局、在職中には転職できず、昨年8月に退職した。

◆転職活動はどうだったか。

エージェントとは電話とメールでのやり取り。紹介された企業の中から応募する。月に5社ほどエントリーした。だ

分転換を図ったか。

もっぱら音楽で気晴らしだ。演奏会にも出かけた。社会人オーケストラでは、仲間と尼崎で演奏会も行った。皆が何かと気遣ってくれた。

◆そんな時、大阪わかものハローワークと出会う。

今年の4月ごろだ。電話とメールだけのエージェントとは違い、HWは担当者が寄り添ってくれた。これが大きかった。特に良かったのが、担当

者制の個別支援だ。例えば、求人票。希望に近い求人ばかりあったが、どう選ぶか、応募まで戸惑った。職務経歴書の添削をジョブサポーターにお願いすると、すっきりとまとまり、読みやすくなった。また、面接の基本を学ぶセミナーや個別支援の担当者や模範面接で話す内容を整理した。

◆転職先は建設業の総務職。

海洋土木に強い大手ゼネコンの子会社だ。自己PRでは、社会人オー

ケストラで事務局をまとめる役回りの話をした。オーケストラは仕事と似ている。メンバーの大半が社会人。少ない時間で効率よく練習や事務作業をこなさねばならない。時には年長者に仕事を手伝ってもらうこともある。人をうまく回す必要もあり、コミュニケーション能力も求められる。これは建設現場と同じではないかと。

◆早期に退職し、転職を模索する若者にアドバイス。

転職理由には、仕事への不満もあるだろう。まずは自分が何をやりたいのかを表現できるようにしよう。これまでの行動や仕事の実績を定期的に振り返ることだ。私には直接相談に乗ってくれる担当者の存在が大きかった。「文章表現も前向きに変えよう」というアドバイスも利いた。相談や愚痴はHWに来て話せば整理できる。うまくいかなかった時ほどいろいろな人に支えてもらった。おかげで「頑張ろう」という気持ちになった。