

これからの就職活動に向けて

就職氷河期世代のみなさんの、就職活動をサポートする相談窓口をご紹介します。

ハローワーク盛岡(菜園庁舎) 就職氷河期世代専門窓口

35歳以上55歳未満で正規就労を目指す方への就職支援を行う専門窓口です。非正規労働(臨時、パート、派遣など)から、安定した仕事を目指す方を対象とした相談を受付しています。

所在地 盛岡市菜園1-12-18 盛岡菜園センタービル2階
電話 019-908-2060
利用時間 月～金曜日 10:00～18:30(祝日・年末年始を除く)



このほか県内の各ハローワークでも相談できます。
(盛岡、沼宮内、釜石、遠野、宮古、花巻、一関、水沢、北上、大船渡、二戸、久慈)
※各ハローワークの所在地、連絡先、利用時間については、岩手労働局のHPをご覧ください
<https://jstite.mhlw.go.jp/iwate-roudoukyoku/hw.html>



ジョブカフェいわて

おおむね45歳までの方を対象に、専門のキャリア・カウンセラーによる就職活動の相談を受付しています。応募書類の作成支援や、就職活動のためのセミナーも定期的に行っています。

所在地 盛岡市菜園1-12-18 盛岡菜園センタービル5階
電話 019-621-1171 **メール相談** soudan1@jobcafe-i.jp
利用時間 月～土曜日 10:00～18:00 ※日曜・祝日・年末年始休み



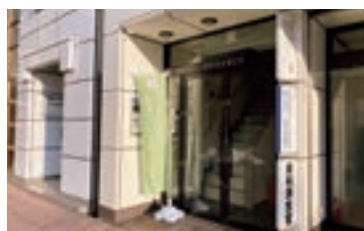
このほか県内各地域にもジョブカフェがあります。※詳しくはHPをご覧ください



もりおか若者サポートステーション

15歳以上50歳未満の方の職業的自立に向けた相談支援などを行っています。自立相談支援機関と連携した、就職氷河期世代の就労支援のための専門窓口も開設しています。

所在地 盛岡市盛岡駅前通 16-15 保科済生堂ビル3階・4階
電話 019-625-8460
利用時間 月～金曜日、第2・第4土曜日 10:00～17:00
※第2・第4金曜日は休み、夜間開所日程等の最新情報はHPをご覧ください



30代-50代のための

“働く” 応援 BOOK

—— 職場で活躍できる人材になるために ——

就職氷河期世代のための情報ポータルサイト「Career Note」

あわせて
CHECK!

- ・就職氷河期世代の働き方を紹介する動画
- ・就職氷河期世代向けトークイベントの開催レポート
- ・就職氷河期世代を応援する企業情報
- ・各種お知らせ(セミナー、イベント情報 / 支援情報) など

<https://www.i-careernote.com> ▶



転職して入社した30代から50代の特長

まじめで忍耐強く、やる気がある

コミュニケーション能力が高く、柔軟性がある

任された仕事の成果を挙げるためにプライドを持って取り組んでいる

意欲的に会社に貢献したいという姿勢を示している

常に問題意識を持ち、解決に向けて検討している。報告・連絡・相談を怠らず、良い意味で周りを巻き込んで業務にあたっている。

企業の経営方針の理解度が高く、コミュニケーション能力を備え、前向きにチャレンジする姿勢が見られる

この世代の
中途採用した
特長(強み)は？

過去3年間で、就職氷河期世代の方(採用時30代~50代)を採用した企業に、採用した就職氷河期世代の「良さ」を聞きました。
令和4年度「就職氷河期世代活躍に関する調査」(回答企業:217社)

自己主張ばかりではなく他者へ配慮ができる

過去の経験職種は様々だが、それらの経験を今の仕事に生かしている

ONE POINT

「真面目」「忍耐強い」「コミュニケーション能力が高い」などの評価

職種が違って過去の経験を生かせる強み、前職の経験から職場で積極的にコミュニケーションをとりメンバーを巻き込む姿勢は、この世代の強みですね。

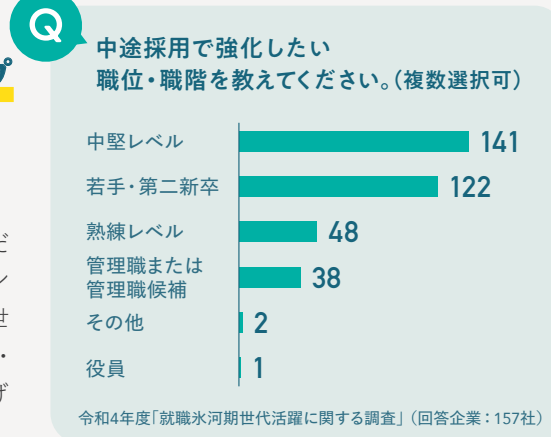


転職して入社した30代から50代に求めること

中途採用で強化したい 職位・職階は「中堅レベル」がトップ

即戦力だけではない！
組織の活性化につながる役割

「中堅レベル」を採用したい理由に、全体的な人手不足だけではなく、その世代の人材不足、年齢構成のアンバランスが挙げられています。働く人の高齢化にともない、次世代を担う社員を採用したいと考えているようです。新卒・若手社員の見本となる立場として、組織の活性化につながることが求められています。



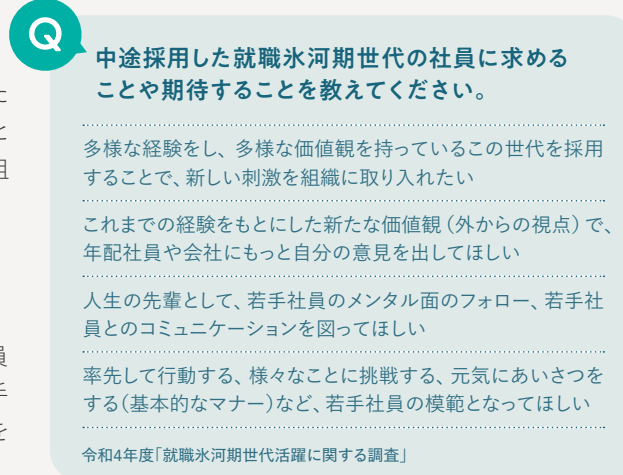
中途採用した30代から50代に期待することは「新たな価値観」と「若手社員の模範」

組織を活性化する「多様な価値観」

会社ごとに価値観や理念は異なります。入社した会社の価値観を理解しつつ、これまでの経験をもとに「気づき」を共有したり、提案したりすることで、組織の活性化につながる役割を担うことができます。

率先して行動することで「若手社員の模範」に

これまでの社会経験を生かして、新卒や若手社員の模範となるよう心がけましょう。積極的に若手社員とコミュニケーションを図り、若手のフォローをする姿勢も求められています。



ONE POINT

求められる「即戦力」とは

転職の際に求められる「即戦力」として、同様の経験、保有資格を求められることはあります。それ以外にも、これまでの経験をもとにした仕事への姿勢も「即戦力」として求められることかもしれません。

アピール例

- ・周りを見て判断し行動することができる
- ・「聴く」姿勢で若手社員をフォローする
- ・問題意識を持ち、解決に向けて検討し続ける

転職活動の際は、これまでの自身の経験を振り返り、入社後、組織のためにどのような行動ができそうかを考えてみるとよいでしょう。



製造部(パート)から営業部(正社員)へ! 農家の方とのコミュニケーション経験が強みに!

こはら た まき き
小原田 正季さん(45歳)
営業部

株式会社エーデルワイン

| 所在地 | 花巻市大迫町大迫10-8-3
| 設立 | 1974年7月 | 従業員数 | 32名
| 事業内容 | ワインの製造、販売およびそれに関連する事業




■ 現在の仕事内容

営業として、取引先を訪問しての商品提案・見積作成・納品・集金、イベントや催事出店販売などを行っています。訪問の際は、「最近寒いけれど体調はいかがですか?」など、日常的な何気ない会話を大切にしています。そのような雑談も交えながら売場の状況を確認し、新商品や季節商材の提案につながっています。



■ お客様との関係構築が商品提案に

やりがいを感じるのは、取引先の方と関係構築ができ、提案した商品を取り入れていただけたときです。商品棚に私が提案した商品を見かけるとうれしいですね。担当エリアは県南や沿岸地域で、エリアによってそれぞれ特徴があります。仕事でうまくいかないとき、営業で売り上げが上がらないときなど、今でも不安になることはあります。そのようなときは、先輩や同僚に相談したり情報交換したりし、やり方を工夫するなど、楽しみながら仕事をしています。



エーデルワインとの出会い

▶ 農家で収穫した葡萄を集めて回る仕事と畑作業からスタート

新卒で入社した製造の仕事辞め、自動車免許を取得しながら、次の仕事をどうするか考えていたころ、エーデルワインで働いている方に、「トラックで葡萄農家さんを回って葡萄を集めたり、会社の葡萄園の畑作業の仕事があるけれど、やってみないか」と声をかけてもらいました。学生時代野球をしていたので、体力には自信があったため、やってみようと思ったことがきっかけです。

▶ 将来の不安から会社に相談 営業職にチャレンジ!

製造部で働いていたころは、週2~3日の勤務、雇用期間が定められての仕事で、このままではこの先が不安でした。他の仕事を探そうと会社に相談したところ、営業として正社員で働かないかという話をいただきました。当時の私は、営業の仕事をしたこともありませんし、営業は「飛び込みで営業して、商品を売り込んで」というイメージだったので、自分にできるのか不安でした。具体的な仕事内容も想像できませんでしたが、「当たって砕けろ」の精神でチャレンジしてみることにしました。

▶ 農家の方とのコミュニケーション経験が営業の仕事に好影響

営業を始めたころ、上司から「葡萄の回収で農家さんを訪問した経験を営業に生かせるのでは」という言葉をいただきました。そう言われるまで自分では意識していませんでしたが、振り返ってみると、葡萄を収穫したり農家さんと会話をしたりして覚えた葡萄の品種、畑作業の流れ、いつ収穫した葡萄からどのような特徴のワインができるかなど、営業に生かしている知識はたくさんあるように思います。当時、気さくに話していただいた農家の皆さんに感謝しています。

正社員に、そして未経験の営業で活躍

▶ 普段の生活で意識していることも営業の基本姿勢に

自分では「極度の人見知り」と思っているのですが、取引先のみなさまがフレンドリーで気さくに話しかけてくださるので、環境に恵まれてここまで続けることができたと思っています。日常生活でも、しっかり相手の話に耳を傾け、人とのつながりを大切にしているので、それも営業の基本姿勢につながっています。今後も、お客様とお話をする中で、一つでも取り扱っていただける商品が増えるように、また、エーデルワインが長く愛される商品であるために、自分にできることをしていきたいです。



上司からのメッセージ



製造部で培った知識を生かし 取引先からも信頼される営業マン

小原田さんは、製造部勤務を経て営業部へ配属になり15年以上業務を行っている当社の重要な営業マンです。日頃の営業活動では製造部で培った知識を生かし、ワイン醸造でのこだわりや作り手の思いなど、普通では伝わりにくい情報などもうまく織り交ぜた商談などを行い、取引先のみなさまからの信頼度も高いです。今後も持ち前の明るさを生かし、エーデルワインを盛り上げていきたいと思っています。

ONE POINT 転職活動のポイント

異業種でも生かせる「共通のスキル」はないか振り返る

異業種への応募で「未経験」だとしても、前職の経験が全く生かせないというわけではありません。「自ら勉強したこと」「一生懸命取り組んだこと」「仕事に向かう姿勢」など、様々な視点から経験を振り返ってみましょう。

共通スキル アピール例

- 気付いたことを自ら提案し、業務改善につなげた
- 業務でおこったトラブルをお客様と粘り強く交渉して解決することができた



異業種からのチャレンジ!

経験から培ったコミュニケーション能力を生かして職場定着へ



たまかわ こうたろう
玉川 浩太郎 さん (37歳)
保全課 (高速道路維持作業員)

テクノス株式会社

所在地 | 盛岡市大通3-2-7
設立 | 1979年6月 | 従業員数 | 85名
事業内容 | 東北自動車道および八戸自動車道の道路維持修繕作業

現在の仕事内容

高速道路維持作業員として、高速道路維持のための事故復旧、道路補修、伐採、路面掃除、除雪作業(冬季)などを行っています。

「成果が見える」仕事のやりがい

天候に左右されやすい仕事ですし、高速道路は24時間稼働しているので、そこに対応する大変さはあります。しかし、自分たちの行なった作業で「きれいになった」「環境が改善された」などの成果が目に見えるやりがいがあります。お客様が利用される道路を綺麗で安全に保っているという意識もやりがいに繋がっています。



テクノス株式会社に入社したきっかけ

環境の変化と仕事内容への興味

子育てをするうえで妻の実家に近い場所で働きたいと考え、転職活動を始めました。学生時代野球をしていて体を動かすことが好きだったため、テクノスの求人を見て仕事内容に興味を持ち、チャレンジしてみようと思いました。

応募する前に情報収集し、事前準備

テクノスで働いている知人がいたので、仕事内容、賃金、雰囲気などいろいろと話を聞くことができました。事前にどのような仕事かを知ることができたので、入社前から大型特殊免許と大型免許を取得するために自動車学校に通い始め、入社してすぐ大型特殊免許を取得しました。会社で働きながら自動車学校に通える環境もあったため、時間のかかる大型免許もスムーズに取得することができました。



異業種からの入社～職場定着に向けて

積極的なコミュニケーションによる仕事理解



一人での作業ではなく、チーム(班)を組んでの仕事なので、自分からあいさつをし、コミュニケーションを取ることで、早く職場に馴染もうという意識で仕事をしました。高速道路上での作業という危険と隣り合わせの仕事でもあるので、作業をする上でのルールをしっかり守ることも大切です。風の吹きやすい区間、視界の遮られやすい区間、雪だまりの出来やすい場所などもあるので、その特徴を把握することも重要です。高速道路を利用する方々の命と安全を守るために、守るべきルールや特徴など分からないことがあればすぐ質問・確認することを意識しています。気軽に質問などもしやすい雰囲気なので、仕事の流れだけではなく、疲れの取り方なども聞くなど、積極的にコミュニケーションを取っています。

上司からのメッセージ

積極的なコミュニケーションをきっかけとした職場の活性化に期待

玉川さんは、明朗快活で仕事に対し積極性が感じられます。前職での営業経験や野球で培った「チームワーク」を大切にしており、社内でも積極的にコミュニケーションを取りながら、周りの空気を変えることができるといった点はキャリアの強みだと思います。分からないことがあれば積極的に聞く、それを教える側はなぜそうなのかを再考しながら教えることで、新たな気付きや双方の成長にもつながります。このような玉川さんの積極的なコミュニケーションは、職場を活性化させます。今後も、持ち前のリーダーシップを発揮し、率先垂範の動きでチームを牽引してほしいです。



取締役盛岡営業所長
畠山 春氏

ONE POINT 転職活動のポイント

応募に向けて「企業」「仕事内容」について調べる

応募する前に、基本的な企業情報だけではなく、職場の雰囲気や具体的な仕事内容について調べておく、入社後に働くイメージができることはもちろん、入社前に必要な準備もできます。求人情報を見るだけでなく、職場見学に行く、働いている人の話を聞くことができるかなども応募先に確認してみましょう。

応募前に
企業見学を
した方の声

- ・企業の雰囲気、働いている方、企業努力など外からでは分からないことをより深く知ることができた
- ・企業の強み、注力している点に分かり、たいへん参考になった

性格・考え方(価値観)に基づくヒューマンスキルもアピールに

管理職や中堅社員に求められるスキルに「メンバーにフィードバックするスキル」「信頼を得ながら話を聴くスキル」「目標を達成するためにチームをつくり上げるスキル」「合意形成のスキル」などが挙げられます。自身の性格や考え方なども含めて、アピールできることはないか考えてみましょう。

