



「社会人1年目キャリア」の価値

入社時から転職を考える新卒者も増えているが、社会人でのスタートキャリアである入社1年目はこれからの仕事人生においてもベースとなるキャリアだ。そこで、企業で活躍している先輩たちに、入社1年目の価値について振り返ってもらった。

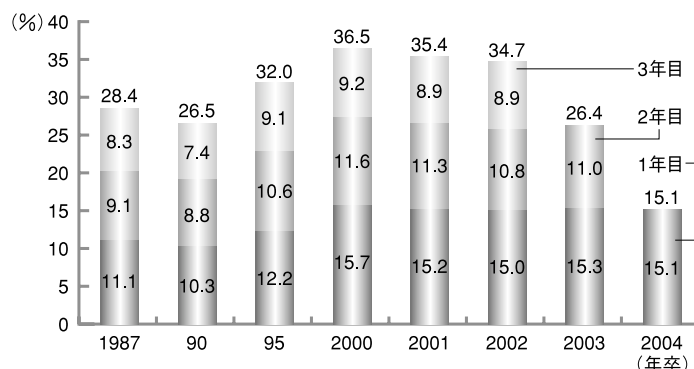
1年目離職は11・1%（1987年）から15・1%（2004年）に増加している

入社年数が浅いうちに離職してしまいう新卒者の割合が増加傾向にある。厚生労働省職業安定局の統計によれば、社会人デビューである1年目に離職する大卒者は、1987年の11・1%から2004年には15・1%に増加。また3年以内に離職す

る大卒者は1987年28・4%から2002年34・7%と同じく増加している。入社3年目には、ほぼ3分の1の人が転職していることになる。新卒者の早期離職が増加している背景としては、景気低迷時に思うような就職ができなかった人が希望ど

おりの仕事に就くために離職するケースに加え、就職時にわからなかった会社とのミスマッチが原因になっていると推測される。現在の20代は、入社先をどのような基準で選び、社会人のスタートキャリアをどのよう

■ 新規学卒就職者の離職状況（大卒）



（厚生労働省「職業安定局業務統計」より作成）

積極的に就活に取り組み 就活本の出版も手がける

中村一浩さんの社会人1年目での経験は、多くの同期の中でも、非常に特異なケースと言えるだろう。入社した企業は人材サービスのベンチャー企業で、新規事業部に配属され、入社1年目の11月には課長に昇進。

まだ新人でありながら、部下を持っていたのだ。

「新たに、企業向けの社員カウンセリング事業がスタートし、私はそこで法人営業を担当していました。そして11月には課長となり、メンバーと一緒に大手企業を中心に営業していたのです。メンバーには同期の仲間もいました」

そもそも学生時代は、コンサルタ

ントの仕事に興味を持ち、大学3年生の12月から就活をスタート。当初はコンサルティングファームに afgれ、OB訪問15社、面接を受けた会社は約40社と、精力的に活動していた。

就活メーリングリストにも参加し、多くの仲間と出会い、その後、人材におけるコンサルティングが行えると人材サービス会社に内定。仲

間たちと人材ビジネス業界について後輩に紹介する就活本も企画し、全員で取材、執筆して出版までこぎつけた。

1年目の課長抜擢も 2年目には社長と対立

そんな中村さんの活動的な部分は仕事でも発揮され、管理職への昇進



新人1年目にして課長職に昇進 部下を持つことで 高密度な仕事を経験

機械工業品商社勤務

中村一浩さん (29歳・社会人6年目)

大学の理工学部を卒業後、人材サービスのベンチャー企業に入社。新規事業部門の営業職に配属となり、入社1年目の12月には課長職に昇進。1年半勤務後、機械工業品商社に転職。現在は加工部品チームのサブリーダーとして活躍。



私の
就活体験

大学3年生の12月に就活スタート。OB訪問は15社、面接を受けた会社は40社程度。当初はコンサルティングファームに afg かれていた。就活メーリングリストで多くの仲間と出会い、本の出版へつながる。

■私にとって社会人1年目は

●部下の管理から指導する難しさを知った1年目

管理職になったのは、正直、人材が不足していたからだと思いますが、早く課長になれたことで優越感を感じたことも事実です。自分の仕事もまだ満足にできない状態の上に、部下の面倒までみたことは、大変な密度の仕事経験だったと思います。

■私からの就活アドバイス

●人が好き、雰囲気が好きといった直感を信じる

理屈で考えるよりも、社風を嗅ぎ取る感覚で接してみるといいと思います。

●就活までに、できるだけ多くの社会人に会う

就活のことを話すと「なぜそう思う?」と問答になりますが、鍛えられます。

●自分なりでいい、一生懸命になれた経験を振り返る

自己分析ではクラブでキャプテンを務めたときのことが参考になりました。

中村さんが考える社会人1年目のキャリアとは、仕事の密度の濃さからつくられる基礎力だ。「年齢を重ねていくと、守ろうとする姿勢が出てきますが、入社1年

「大学やサークルの雰囲気と同じように、会社にも必ずその場だけの独自の雰囲気があります。それが合う合わないが重要です。どんなに理屈で自分に言い聞かせても、合わない会社では踏ん張れません。そ

「自分との相性が感じられるまで、企業側に社員との面会を頼むなど、常に企業がどこまで見えているかをよく意識しておくべきだと思います」

となった。ベンチャー企業ならではの大胆な人事ともいえるだろうが、中村さんは突然管理職となり、人を動かすことの大変さを知ることになる。「少ないメンバーでの新規事業なので、人を管理しながら、同時に育てていくことが必要で、それがこなにも大変だとは思いませんでした。でも、このときの経験は自分にとっては他で得られないよい経験になっていると思います」

その後、入社2年目には社長とメンバーの教育方針で意見が対立。結

果、転職を決意することになる。現在は機械工業品の商社に入り、サブリーダーとして活躍している。「前はベンチャー企業で、何でも自ら行動を起こし、仕事は自ら取りに行くものと教えられました。その積極性は、改善点の提案や新事業の担当など、今の仕事でも十分発揮できていると感じます」

社風が感じられると 自分の色がわかってくる

目では荒々しい現場でも、何も知らず飛び込んでいける勇気を持てます。それに失敗をしても、ある程度許されるベンチャー企業の下さもありました。ここで鍛えられた分だけ、自分の底辺部分の力はいいてくるように思います」

通常、就活前の自己分析というところ、自分の希望や欲求ばかりを分析するように思ってしまうが、社会に出たことのない学生が、分析結果を企業の要件と照らし合わせることは無理のある部分もある。特に、会社選で重要な社風との相性は、自分では判断しにくいものだ。

「自分との相性が感じられるまで、企業側に社員との面会を頼むなど、常に企業がどこまで見えているかをよく意識しておくべきだと思います」



行動の全てが営業成績に 比例していく日々 それでも人に会うことが楽しめた

人材広告会社勤務

吉野智子さん (26歳・社会人4年目)

大学の法学部を卒業後、人材広告会社に入社。営業職として配属され、1年目には優秀な営業成績を残し、社内での新人賞を獲得。その後、企画部門を経て、再び営業職に。

私の 就活体験

大学3年生の11月に就活スタート。エントリーシート送付は20社程度で、面接に至った会社は約10社。3月には3社の内定から、女性が活躍していること、また待遇のよさから現在の会社に決定。

問いかけと共感を軸に 話を聞ける営業を目指す

吉野智子さんの社会人1年目は、まさに営業一色だった。人材広告会社の営業配属となり、3カ月の研修を経て、実践に入る。1週間ごとに金額目標や受注件数を追いかける、まさに足で稼ぐ営業となったのだ。

「当時は、池袋地区が担当エリアとなり、100社以上を担当していました。同期の中でも営業成績はよく、年に1度の表彰では新人賞もいただきました」

このころ仕事で心がけていたことは、とにかく先方の話を聞くこと。「問いかけと共感」をキーワードに行動していた。

「今日は飛び込み営業の日、明日はライブバル媒体を使っている会社訪問の日など、一週間を色分けしながら、計画的に行動していました。この仕事で大切なことは、訪問時に悩みをヒアリングできるかどうかです。まず問いかけてみて、その答えに共感しながら、コミュニケーション

ンを深めていきます」

新規で初訪問の会社などは、インパクトを残すことを心がけていた。同業の営業が話さないような会話や言葉を考え、オリジナルの印象を残すことで、まずは顔を覚えてもらうことを目指したのだ。

「1年目に学んだことは、会社や店舗はどうやって儲けているのかといった、ビジネスや社会の仕組みがよく理解できました。そしてなにより、人に会うことが楽しかったですね。仕事をしながら『求人といえば吉野さん』と言われるようになろうと、がんばっていました」

本当の自己分析は 入社後のほうが必要になる

吉野さんが、いま自身の就活を振り返って思うことは、自己分析は就職した後のほうが、より大事なのかもしれないということだ。

「社会に出ていろんなことを知ると、もっと詳細で実際に即した自己分析ができます。学生時代に行う自己分析が初めてとしたら、1年後、2年後と続けてみると、自分が何を

■私にとって社会人1年目は

●営業の仕事にまい進した社会人入門の1年

毎日の行動が、すべて営業成績に比例するような仕事だったので、自分なりに考えながら、効率のよいやり方を探していました。毎日、人に会うことが楽しく思えたことは、幸福なのかもしれないですね。

■私からの就活アドバイス

●なりたい人がその会社にいるかどうかを見る

目標になるような人が見つかったら、将来像がイメージしやすいです。

●安心してしまわず、食欲に会社探しをする

短期決戦だけに油断してしまうと、すぐ終わってしまうのが就活です。

●求人広告一つをとってみても、会社の特性はわかる募集職種の中身など、ちょっと気をつけると会社がわかるヒントになります。

思っているのか、その変化もわかるのではないかと思うようになりまして」

吉野さんが学生時代に行った自己分析で、人に会うことが好きという結果から、営業職を選んだことはまず成功といえるだろう。でも、営業職以外でも向いている仕事はないとはいえない。それに、日々の仕事経験から気持ちが変わることもある。そんな自分の変化を確認するためにも、継続して自己分析を行うことは意味があるのだ。

「もし入社後に転職したいと思ったとしても、それは決して学生時代の自己分析が甘かったのではないと思います。それくらい難しいものであり、大切なことなのだと思いますね」



熱い人を探した就活のおかげで 信頼をつくっていく 不動産の仕事に出会う

不動産会社勤務

柏木雄介さん (27歳・社会人5年目)

大学の外国語学部を卒業後、不動産会社に入社。仲介営業の部署に配属され、営業を約2年経験後、企画開発に異動。現在はこれまでの経験を生かしながら、マンション用地の買収に関わっている。

信頼を生むのは配慮と準備
細かな信頼を積み重ねる

柏木雄介さんが、入社1年目に覚えたことは、仕事への姿勢、営業としての姿勢だ。柏木さんは不動産会社に入社し、仲介営業の部署に配属。その相手となるのは一般個人の個人宅だけに、この点は特に重視される。「不動産売買でいちばん大切なことは、顧客から信頼されることです。そのためのノウハウを一つひとつ学んでいきました。基本は配慮と準備です。顧客の立場に立って、いま何を提供してほしいと思われるか

か、先々を考えて今から準備しておくべきことは何かなど、細かなことから信頼を得ることを覚えめました」

柏木さんは、不動産の売買契約に添付される物件の説明書である重要事項説明書に、自分なりのわかりやすい解説を別紙でつけたことがあった。また、顧客からマンションの売却を任された場合は、物件への問い合わせ状況などを、できる限り頻繁に報告したこともあった。これらの配慮が信頼を生んでいく。

ただし、先輩に怒られたこともある。物件の査定案件をためすぎて、「待っていたらダメなのだから、できないなら他のメンバーに振ってくれ」と注意を受けたことがあった。このような事務作業に加えて、マン



私の就活体験

大学3年生の11月に就活スタート。セミナー参加は約10社、面接はメーカー、商社、通信、不動産関連会社の4社。リクルーターと気が合い、またおもしろいと感じる社員が多かったことから、現在の会社に決定。

ション住民に売りませんかと勧誘するチラシを配るなど、仲介営業には地道な作業もたくさんある。種まきに始まり、成約となるまで、その過程すべてに信頼は関係してくる。「ほかにも、不動産物件の登記簿調査や、買い主へのローン手配など、不動産の仲介営業では多くの種類の仕事を経験できます。この経験は、異動した企画開発の仕事でも生かされていると感じます」

話しやすいと感じる人には自分と共通点がある

柏木さんが就活で会社を選ぶ際に重視したことは、おもしろいと思える人がいるかどうかだった。そのた

■私にとって社会人1年目は

●個人客に信頼される喜びを感じた1年
個人客に信頼される喜びは、この仕事をやってみないとわからないかもしれません。その逆で、信頼を裏切るようなことがあれば、大きな落胆も味わいます。緊張感のある仕事が経験できました。

■私からの就活アドバイス

- 納得できるまで、社員に会わせてもらう
この会社でも人事以外で会いたい職種の人がいたので、お願いしていました。
- 就活での目標を1つに絞り込んでみる
いくつも目標を持つと迷ってしまいがちになります。私もこのタイプでした。
- 社会人のタイプをたくさん知っておく
あなたが思う以上に社会にはいろんな人がいます。それを知っているだけで違います。

めに、人事部にお願いして、何人もの人に会わせてもらったそうだ。

「自分にとって、人の魅力がすべてでした。リクルーターが気に入らないと途中で帰ったこともあるくらいです。今の会社には『熱い』と感じられる人が多くて、そこに話しやすいさや自分との共通点を感じることができました」

柏木さんの就活時の目標は、どこに行っても通用する人材になれる会社に入ること。正直、会社が何をやっているかは二の次だった。

「自分がどうなっていきたいかを分析できていれば、そのタイプの先輩に出会えときには、ピンとくるものがあるはず。そのためにも就活では多くの人に会って、どんなパートナーの人たちがいるのかを早め知っておくべきだと思います」

■私にとって社会人1年目は

●忙しさのおかげで鍛えられた1年

入社1年目はずっと研修で、2年目が実質的な社会人デビューになりました。仕事はハードでしたが、逆に忙しかったことで、集中して販促に関するスキルを学べたと思います。

■私からの就活アドバイス

●やりたい仕事と自分らしい仕事は違うこともある

やりたいことばかりでなく、自分らしさについて考えることも忘れないでほしい。

●絶対行かないような会社ものぞいてみる

自分が知らないこともあるはずですし、多くの会社を見ることは勉強になります。

●周囲と自分を比べずに、マイペースでがんばる

就活に疲れたら、ぶらりと旅行でもして、気分転換するとよいと思います。

夢だったデザイン関連の仕事 ハードな日々が一人前へと導く

医薬品総合メーカー勤務

吉田絵美さん（26歳・社会人4年目）

大学の社会学部を卒業後、印刷会社に入社。1年間の研修を経て、POP部に配属。約4年間の在籍後、医薬品総合メーカーに転職。現在は販売促進部で制作物の進行管理を担当している。

企画書づくりから制作まで やりがいある販促の世界

吉田絵美さんの仕事への方向性は、学生時代から変わっていない。デザインに興味があり、大学3年生のときはデザインの専門学校に通い、DTPを勉強。Tシャツや大学食堂のメニューをデザインするなど、関連することをすすんで行っていた。

「自ら創造するデザイナーになりたいと思っていました。就活でもそれに関わる出版社、印刷会社、広告代理店などを回りました」

印刷会社に決めたのは、デザインの実務ができそうと思ったからだ。入社すると印刷の各部署を1年間で経験する研修の日々。実際に配属が決まったのは2年目で、企業の新商

品などの売り出しに必要な販売促進物を制作する部署だった。

「店頭での飾りつけグッズや、ノベルティなどを提案し、制作まで担当しました。販促物には立体も多く、スケッチを描きながら、デザインを実践で勉強できました。販促内容によって、商品価値も変わってきました、非常にやりがいがありました」

新商品情報が入ると、プレゼンテーションショーに参加する企画書を作成。仕事が決まれば、売り出しまでにすべての販促物を作成しなければならぬ。ただ、少ないメンバーで、複数の企画が同時に進むようになる

と、ハードさを感じるようになった。「体調にも影響が出てきて、このままでは続けていけないと転職することにしました」

自ら興味のある企業のホームページを見て、採用に応募。今度は外か

私の 就活体験

大学3年生の11月に就活スタート。エントリーシート送付20社、セミナー出席10社、面接8社。結果、7月に印刷会社から内定をもらう。学生時代からデザインに興味があり、デザインの仕事ができそうだと決定した。

らではなく、企業内での販売促進を担当している。

「採用は前社の仕事を評価してもらえました。人数が少なく、販売促進に関する経験できたことが、スペシャリストとして評価される結果につながったと思います」

やりたいことばかりでなく やりたくないことも考える

吉田さんがデザイナーを目指したのは、自分が何をしているときに楽しいか、その自己分析の結果だった。就活でもデザイナーとして働きたい旨を伝えていたが、大学は美術大学ではないため、最初の仕事はデザイナー以外でもいいと考えていた。

「デザイナー志望であっても、この仕事しかない」と決め付けると入り口を狭めてしまいます。そのような部署がある会社に入れば、徐々に近づいていけると思っていました」

また、吉田さんは就活で、自分が絶対に行かないような会社ものぞいて、方向性を確かめていたという。「なぜ行きたくないのか、その条件を見つめることも大事だと思います。嫌いだから、見ないというのは、多くの会社が見られる、学生時代にはもったいないことだと思いますね」





企業理念が具体的にわかりやすく 共感できる会社を見つけよう

就職コンサルタント 松下佐知子さん



仕方なく下げた採用基準が ミスマッチの始まり

売り手市場になったと言われる就活ですが、そのために新たな問題が生まれています。それは、採用基準の下降による企業と学生のミスマッチです。

最近では、企業の人材争奪戦となり、手広く学生を集める企業も出てきています。採用に積極的な企業では、基準を下げずに採用ができるよう、活動を早めに始めるなど、学生

との接触を増やしています。

企業セミナーも、「ぜひ当社に来てください」といった歓迎トーンの内容になってきており、自己分析やゲームなどのメニューを盛り込んだり、外部の講師を呼ぶなど、学生の集客に必死です。

その結果、同業の企業に人材が集まらなくなり、基準を下げた採用が行われるようになっていきます。志望動機があまりない学生まで採用されることになり、ミスマッチを生んでいるのです。

自分の適性を測る軸は 「個人と組織」「運用と創造」

対する学生側も、「内定率が上昇」「売り手市場へ」といったニュアンスを聞くにつれて、就活に楽観的になりつつあり、安易な就職からミスマッチに拍車をかけています。

私のところにも、学生が悩んでよく相談に来ますが、多くは自分の適性をよくわかっていないことが原因

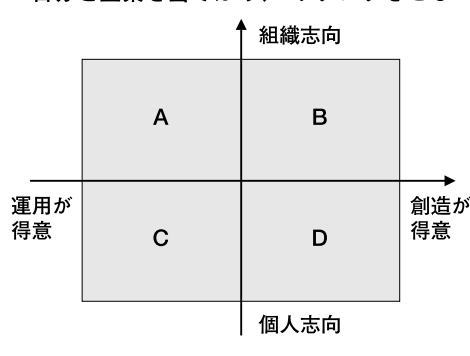
のようです。仕事の適性を考えると、自分は個人志向か組織志向か、運用と創造ではどちらが得意か、を両軸にして考えるとよくわかります。自分の志向と入社後の仕事と同じ場所に入らないと、ミスマッチになってしまいます。

よい社会人1年目を過ごすためには、自分の適性に合う会社を見つけるにはポイントがあります。

一つ目は企業理念が具体的に、共感できる内容であることです。これまで多くの人を見てきて、この点に納得して就職した人には離職者が少ないようです。何を言っているのか理解できないような理念の会社は、要注意といえます。

次はキャリアプランが見えていることです。10年後の自分がイメージできる会社であれば、仕事もがんばれます。三つ目は仕事内容が明確であることです。仕事の中身がわかっていれば、事前にジャッジすることができます。

自分と企業を当てはめ、マッチングさせる



■ 自分の適性に合う企業を見つけるポイント

- ① 企業理念は具体的に共感できるか
- ② キャリアプランは見えているか
- ③ 仕事内容は明確になっているか

PROFILE

1986年日本大学芸術学部卒業。就職情報会社に入社し、採用広告の制作などに携わる。中学校教諭を経て、現在は人事ジャーナリストとして会社案内・入社案内・採用広告の制作及び大学での講演活動、採用コンサルティングを行う。特にエントリーシート対策や論文文対策に強く、講演や就職サイトでのコラムなどでの的確なアドバイスには定評がある。著書は「エントリーシート速効突破」(光文社)など、これまで共著も含め10冊を数える。

就活では油断せずに、OBや先輩社員に会って情報を集め、自分の認識と実際の誤差をなくするための努力を十分にすべきでしょう。