

私のセカンドキャリアの 作り方

平成21年度第4回
シニア中小企業サポート人材プログラム
(エキスパート人材開発プログラム) 修了生

矢島昌郎さん

**表現できるものを持っていたら、
何でも積極的にアピールすることが大切です。**

大手自動車会社を迷うことなく希望退職した矢島さん。
就職難の時代に見つけた株式会社レーベン販売に、
積み重ねてきた経験と実績を積極的にアピールして
第2の人生をスタートさせました。



—これまでの経歴、退職のきっかけを話していただけますか。

矢島 1970年代から自動車会社で技術指導、商品企画、マーケティングなどの実務をやっておりましたが、定年まであと3年の2009年12月に希望退職しました。その3年間でゆっくり勤めることも考えましたが、有利に退職するラストチャンスと思い、迷うことなく希望退職に飛び乗りました。

—株式会社レーベン販売での仕事の内容を教えてください。

矢島 新規開拓GMといいまして、新しいお取引先を増やして、新しい分野を広げる役割です。契約上は顧問として週3日勤務ですが、今は非常に忙しいので毎日勤務しています。入社当時は営業、数年経って常務、現在は顧問です。

—就職活動はどのように進めましたか。

矢島 会社が費用を負担する再就職メニューがあるのですが、業績悪化で私のときから有料になりました。それを蹴って、戸塚と飯田橋のハローワーク、神奈川と東京の人材銀行に登録して就職活動を始めました。就活期間は2010年の1月から3月までの3カ月間でした。人材銀行から紹介された、しごとセンターの「シニア中小企業サポート人材プログラム」を2月に受講しました。

—就活中に感じたこと、苦労したことはありますか。

矢島 3カ月間で20件ほど応募書類を出しましたが、そのたびに送り返されてくるので心が折れました。仕

事の探し方は、ハローワークのネット検索で見つけた会社を3件ほどに絞り、紹介状を書いていただいて応募書類を出す、という繰り返しでした。再就職が厳しいときで、自動車関係は全部ダメでした。

—どのように乗り越えられたのですか。

矢島 私は就職にあたって、条件を三つに絞りました。一つ目は、仕事。じっくり取り組めて好きになれる仕事をやろう。二つ目は、自宅から近いこと。できれば自転車で通えたらと考えました。三つ目は、賃金です。ある程度の稼ぎがあればいいと考えました。この三つの条件で希望就職先を探していたら、3月はじめにレーベン販売の募集を見つけました。キラッと光るものがありました。その日は株式会社レーベン販売だけの求人票を握りしめてハローワークに行ったのですが、30歳までの人材募集だと言われました。私は57歳。一度はあきらめました。

—どのように採用に至ったのですか。

矢島 家に帰ってからも諦めきれなかったもので、株式会社レーベン販売に電話して書類だけでも見てくださいと訴えたら受け入れていただきました。書類提出の勉強で分かったことは、この会社は特許をビジネスモデルにしていることでした。私もブランドマーケティングをやっていたので、このあたりを織り交ぜた書類を送った翌日早く「明日、面接だから来い」と言われました。面接には、履歴書、経歴書と一緒に自動車会社時代に作ったサンプル、商品資料、カタログなどを持ち込み、やってきたこと、この会社でできそうなことを話しました。そのとき、株式会社レーベン販売の商品を扱っている横浜の東急ハンズを紹介され、ラーメンフォークを買って実際に試して、お礼と一緒に売

り場の様子、売り方、商品の感想をeメールで送ったところ、その日の夕方に内定の電話をいただきました。

——自分を売り込んだわけですね。

矢島 そうです。所定の書類だけで応募するのは損です。自分で表現できるものがあるのなら、何でもアピールすればいいと思います。

——就職して感じたことは何でしたか。

矢島 私が入った2010年の従業員は20名でしたが、少人数だからこそ能力を遺憾なく発揮できるのではないかと思います。私としては、同じ会社で40年近く働いて来て、まったく新しいところへ飛び込むということに不安はあったのですが、入ってみたらそんな不安は一瞬で消えました。

——前職とのギャップはありましたか。

矢島 ありません。インフラが違うのだから当然だと思っていましたから。いちばんのポイントは、インフラの違う中で能力をどう発揮するかということです。シニアが嫌われるのはウンチクを社員に吹聴することや建前ばかりで動こうとしない評論家が多いからです。今、会社に必要なものは何かを絶えず見まわし、これはと思ったらすぐに走ることが必要だと思いました。

——前職の経験は活かされていますか。

矢島 全部活かされています。私は、買う立場から売る立場に変わったので、買う立場の心理をよく知っていますから、それに沿った営業ができるという強みもあります。迅速さが求められる市場調査も手がけてきましたので、コンパクトでスピーディにどう対応するかという判断は、今でも活かされていると思います。

——仕事で得られる充実感や面白さを教えてください。

矢島 充実感は、やはり仕事が成功したときです。企業や団体の記念品やギフト商品、キャンペーン用のノベルティのように特別にオーダーを受けて作る商品を作ったり、出版社とタイアップした商品とレシピ本のセット販売などを企画していますが、大きな売り上げに繋がりますから、うまくいったときはうれしいです。

また、普通の売り場ではないところを開拓して売り込むのも私の仕事です。モノではなく、「感動」を売る気持ちが大切ではないかと思っています。

——キャリアチェンジしてよかったですか。

矢島 はい。チャレンジする仕事があるということで満足しています。

——早期退職に直面して迷っているシニアの方にどのようなアドバイスがありますか。

矢島 そういう方こそ「シニア中小企業サポート人材プログラム」を受ければいいと思います。シニアの能力をもっとも発揮できる場所が中小企業です。また、1人で悩んでいるのではなく、仲間と情報交換したり、その道のプロに話を聞くということがよいのではないかと思います。それが、このセミナーの最大の魅力でしょう。

以上

