



入社実績企業の紹介！
入社前に企業のすべての情報は伝えられないですが・・・
できるだけ多くの情報から「最高の1社」を！

株式会社コーディアル

キャリアカウンセラー プロフィール

栗原 功治 kurihara koji

人材紹介経験業界：第二新卒、飲食・接客・建築業界

人材紹介経験：10年程

人材紹介立ち上げ経験：4回

カウンセリング延べ人数：2000人以上

自己最高成績：年間決定数54件



今回はリクナビのご返信・HPのご登録有難うございました。
カウンセリング前に簡単に自己紹介させていただきます。
よろしくお願い致します。

□趣味

- ・ハイキング
- ・読書（ビジネス書全般）
- ・アマゾンプライムで映画を見ること
- ・好きな映画：MARVELシリーズ、SUITS、最高の人生の見つけ方、韓流
- ・過去に生活した場所：神奈川、茨城、沖縄、和歌山、新潟
- ・海外旅行：セドナ、ロス、カナダ、韓国
- ・好きなお店
バンコクキッチン（銀座・タイ）・・・グリーンカレーが最高！
万珍楼（横浜・中華）・・・海老紙かつが絶品
バカール（沖縄・伊）・・・本格的な熱々ビザと生のヒューガルデン！
くるくま（沖縄・カフェ）・・・絶景な景色とボリュームミーな食事
レベルカレー（大阪本町）・・・最高のスパイスカレー！何度も行きたい
寿司の助（大阪・寿司）・・・中とろ、うに最高！コスパが嬉しい！

転職 Q and A

Q：将来・仕事でやりたいことがありませんが、大丈夫でしょうか？

やりたい事があるのは理想だと思いますが・・・既卒・第二新卒の多くの方とカウンセリングさせて頂きましたが回答出来る人はほぼいませんでした。そういうものだと思います。ただ、その中でもあなたに適した1社を探しましょう！

Q：では具体的にどのように仕事を探すべきでしょうか？

まずはどのような業界があるのか情報収集が大切です。ご自身でネットで調べるのは大切な事ですが、目的が漠然としている状態ですと何を調べて良いのかわからないと思います。ここで必要になるのがキャリアカウンセラーになります。キャリアカウンセラーは日々色々な求人に触れていますし、カウンセリングを通して業界の実情を知る事が多いです。ですので弊社を含めて色々なカウンセラーに話を聞いてみると良いと思います。

Q：自分のキャリアで希望条件は満たせますでしょうか？

希望職種、希望給与、月間休日、希望勤務地、残業時間など希望条件は色々あると思います。希望条件が満たせるかどうかの基準は、あななの転職市場での価値次第になります。（あなたの価値ではなく、現段階での転職市場でのあなたの価値です。）仕事の経験を積めば積む程、即戦力な人材になりますので、転職市場での価値は上がります。未経験の価値は高くありません。ただ若さ・ポテンシャル自体も価値になります。その点もカウンセラーに相談してみて自分の市場価値を知って適正判断できるようになると良いと思います。

Q：キャリアチェンジする場合は、給与は下がりますか？

残念ですが、基本下がると事が多いです。これは重要になりますので覚えておいて欲しいのですが、給与はキャリアの経験値・マネジメント力などを加味して決められます。例えば前職が販売職で年収350万円でも、専門性を磨きたくてIT業界にキャリアチェンジする場合未経験になりますので年収は一時的に下がります。キャリアチェンジしたいけど、年収は下げたくない！このジレンマで悩まれる方も多いと思います。ですので今回の転職で何を最優先にすべきか決められるのが大切になります。逆にキャリアの経験を積めば積む程年収は上がりやすくなります。

Q：営業はノルマがありますか？

営業は数字をつくる事が主目的になりますので、どんな営業でもノルマからは避けられないのが実情かと思います。ただ、営業と言いましても色々ありまして、個人営業、カウンターセールス、法人営業、ルート営業など多岐に渡ります。ルート営業などは比較的ノルマが緩かったりもします。ただ、闇雲に数字を「気合い・根性」で追いかける営業は大変そうですが、PDCA、KPIなどで何が原因で売上数字に繋がっていないのか分析する営業は、違う印象になるかもしれません。



Q：目先の採用条件（残業・休日）より、キャリアを優先すべきですか？
転職先選びとしては、給与が良くて・休日が多くて、残業が少なくて、勤務地も首都圏で、やりがいのある仕事は理想になります。ただ、そのような求人は応募が殺到しているので、若くて経験豊富なキャリアをお持ちの方が選ばれます。ですので、未経験の時は転勤や労働条件が多少悪くても経験を積ませてもらうという発想も重要かもしれません。専門性を高められるキャリアを3-5年経験すると、あなたの市場価値はグーンと上がります。そこから理想の求人を探すのも王道の1つになります。

最後までお読み頂き有難うございました。

株式会社コーディアル 栗原功治