この会社にきた理由がわかった100日間

伊達信用金庫

企業で活躍する若手社員の紹介

社員採用側と就職活動側、お互いのゴールは「入社」ではなく、「定着」から活躍であることは周知であると思う。せっかく人材のマッチングが行われ入社に至っても、定着までにかかる日数が業界それぞれに存在する。『定着までの心理と時間の谷』その多くは100日に現れることが多いと言われている。『谷を越えて来た』9人のインタビューから、それぞれの背中を押したポイントを探ってみたい。

胆振地域人材確保事業（地域活性化雇用創造プロジェクト事業）

定着成功、3つのポイント

・実務までの教育制度
・教育的役割を持つ先輩の役割
・新人職員の仕事理解の加速

BANK

金融

伊達信用金庫　入社約2年　大石 翔太さん

父の背中を見て育ったからですね 父の仕事には憧れを持っていました。

私は室蘭出身で、父も鉄鋼関連の構内での仕事についていました。地域柄、周りに同業の人も多くいて、なんとなく子供の頃から憧れている職業でした。

学生生活が進み、高校生の頃、改めて進路を考えるようになりました。自分にとって、自然に選択してきた科目は「理系」ではなく「文系」だと気づき、進学は小樽にある商学部の大学に進学しました。

大学生活が進み、就職活動（仕事）を考える。

学んできたことと仕事を結び付けて考え、進路（仕事）を考えました。教員になるということも考えたのですが、教育学部があったわけではないので単位取得が難しい現実もありました。また、市役所などの公務員も考えました。とは言え、地元優先での就職活動を続け、ここ伊達信用金庫で内定をいただきました。

その年の内定者は複数人いて、内定の同期同士たがいに連絡を取りながら、入庫までの課題に取り組みました。

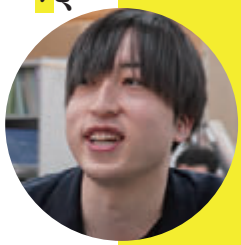
担当する仕事が増え、見える事や物が変わってきた気がします。

最初の配属というかお仕事は、基本的な口座と現金のやり取りといったお仕事でした。

そこから割とすぐに融資を担当するようになり、一気に必要な仕事の部分と全体像をしての仕組み、あるいは先輩たちが実践しているお客様とのコミュニケーションなどに大きくに感化されました。

「社会人としての先の姿」が目の前にあるわかりやすさ。

今は先輩の背中から、この仕事自体が書類やお金のやりとりの事だけではなく、そこに暮らす人や仕事、街の動きなどを見ることが必要だということを教わっています。

それまでは私はただ通っていただけの信金前の道でしたが、なんだか「その中身」に触れた気がしました。

まだ入庫後間もない自分ではありますが、目の前にいる先輩たちが自分たちのロールモデルになってくれていると確信しています。