

就職航路

BOOKS
KINOKUNIYA

就職活動羅針盤：業界インタビュー

[日経ビジネス・ワタミファーム・リーマンブラザーズ他]

特集：就職活動に乗り出す前に

特集：読書週間

景気晴朗なれども、波高し



保存用

BOOKCENTER NEWS
紀伊國屋書店ブックセンターニュース

2004年 秋

8号

日本とは大きく状態が異なるのは、いろいろなことの積み重ねの違いで、たとえば、組織から個人へといふ流れが主流になります。

日本選びで気になる情報があります。最近、アメリカでは大企業から中小企業へ、組織から個人へといふ流れが主流になります。

日本とは大きく状態が異なるのは、いろいろなことの積み重ねの違いで、たとえば、組織から個人へといふ流れが主流になります。

滞入り、金融緩和で金余りが発生したんですね。銀行の預金金利が自由化されたことによって、貸し出しの量を増やして収益を出すというスタイルが生まれ、そこからバブルが始まるわけです。バブル景気によつて、5%くらいの成長率を達成するという状況が続きました。その体験が慢心をもたらして、効率の悪い経営を行うようになってしまったんですね。90年代に入ると、努力をしてきたアメリカの企業や、追い上げてきた韓国企業に競争力でおびやかされようになつた。それから10年以上の時を経て、たるみきつた企業経営を、もう一度筋肉質にしなければいけない、と、そのように頑張つて競争力を回復してきたのが現状だと言えると思います。

入る。駄目な連中は投資銀行に入るらしいです。日本で同じことが出来るかというと、これはいろんなものが足りない。技術のSeed（種）みたいなものを持つていて大学生などもいますが、それをサポートする金融面の仕組みや、人材などが不足している。親たちがそういうものを認めている。技術が出来てもマネジメントが出来ない、といった問題になつてくる。親たちがそういうものを認められる空気が日本ではあるか。そういう違いがあることで、今直ちにアメリカと同じような現象が起きたくはない。それを起こすにも相当時間がかかると思います。

中国に詳しい人達の8割方の見方では、2008年のオリンピック、2009年の共産党60周年記念として2010年の万博、といった行事がありますので、政府や党の威信をかけて、経済を維持するだろうと言っています。今の実務者に関しては、日本のバブルについてもよく研究している。政策的なことも、勉強熱心です。この状況から言つても、政策

せん。ただし、この先中国が避けられない問題として、エネルギーがまづ挙げられます。昨年の中国の石油消費量は、日本を抜いて世界2位になりました。また、2010年には、日本の倍の消費量になるといわれています。こうなると、東アジアでは日本3つの石油の需要があるわけです。そこで、どこの石油が、どういうルートで供給されるか、ということが大きな問題になつてくる。その場合、日本との奪い合いになる可能性もあるわけですから。もし、その需要が満たされない場合は、果たして年9%の成長が可能かどうか。そこはかなり疑問です。同じような問題として、水や環境があげられます。今中国で、高所得の人というと、その人口に対して大体4,000万人くらい。その人達の生活レベルを、13億人の人達に広がると仮定すると、とんでもないことになるらしいですよ。例えば、原子力発電所が4,000機必要になるだとか。なので、この先日本としては、環境やエネルギーのことについて、中国と緊密に話し合つていかないとまずいですね。お互いにとつて、中期的かつ、長期的な利益について、話し合うことが不可欠になると思います。

点となつています。この流れについては？

先ほどの組織から個人へ、といふ話と同じ部分があるんですけど、集

権から分権へ、という流れがキーワードになりますね。大きな組織ですべてを動かすというのは、やはり無理だし、非効率的になつてしまふわけです。なので、何かを決定する時も、権限を分散しないと、実態に合った政策を打ち出しにくくなるんです。それと同じで、明治時代以降日本は官僚指導の大きな集権国家だったわけですよ。戦後も非常に少ないので、80年代に入って、高度成長の停



INTERVIEW

だらりょうすけ 原田亮介さん
日経ビジネス編集長

学生に人気の出版業界。今どのような状況なのでしょうか？

今、不況ですね（笑）。ただ、みんな頑張っています。本当に、出版ではいろんな形態が出ていて、電子ブックや、携帯電話で作つたものが小さくて発表されるなど、さまざま

ですが、電子ブックが進化して、紙と同じような端末が出てくることもあるでしょう。とにかく多様化することは間違ひありませんね。また、これはどここの業界でも一緒ですけど、2007年以降、総人口が減つていわけです。若年層がなかなか増えない。そこで、この業界としては、若いうちから活字に触れている人がどれくらい多いか、ということに大変敏感になつています。うちの雑誌の調査では、意外なことに案外みなさん、活字に触れているという結果がでていますけれども。インターネットについて話すならば、ネットによつてとにかく情報が爆発的に増えました。しかし、それによって情報の正誤や、取捨選択は個人に委ねられることになった。そうしたなかで、紙媒体としての特性は、何が一番大切か、という評価の軸、つまり情報の格付けを行つているということなんですね。一冊の雑誌や新聞に情報を



収めるということは、一次的評価をもともとした上で載るわけじゃないですか。その情報が信用に足るといふことも大きな強みです。生活時間が限られている中で、確かな情報をおいかに早く取得するか、何が大事か、ということを伝えるというのが、我々の役割であるわけです。

またまた氷河期に突入ですか？

みんなが興味のあることは、就職活動を見越した上で、来年の日本の景気だと思います。日本経済の成長が年率3%で続いたのが、多少停滞してきて、若干ダラダラと横ばいになつていて、いう感じです。企業サイドとしては、比較的中期的なものの見方で採用を考えていると言えると思います。これが短期的な変遷感になつています。うちの雑誌の調査では、意外なことに案外みなさん、活字に触れているという結果がでていますけれども。インターネットについて話すならば、ネットによつてとにかく情報が爆発的に増えました。しかし、それによって情報の正誤や、取捨選択は個人に委ねられることになった。そうしたなかで、紙媒体としての特性は、何が一番大切な評価の軸、つまり情報の格付けを行つているということなんですね。一冊の雑誌や新聞に情報を

その企業に入りたいという意思があるなら、そのための準備が必要。その企業のことを事前に調べておくということです。行き当たりばったりで面接を受けてうまくいくはずがありません。面接の話になつたので、ついでお話ししますが、相手が聞いていて面白いと感じる話をした方がいいですね。例えば失敗をどのようにして克服したかとか。とにかく、自分が学生時代に強い信念を持つて何度も失敗しながら自分の目標を達成したというような、相手に話すことが大事だと思います。まあ、一種のコミュニケーション能力にはる訳ですけど。

そのコミュニケーション能力について、もう少し詳しく聞かせてください。

どの業界職種でも通用し、応用がきく万能な技量といえます。自分の言いたいことを正確に相手へ伝えすることは案外難しいことですよね。一般にコミュニケーション能力の高い人は、相手に合わせて話すことができます。初対面で相手のタイプを見抜き、相手が好む人格を演じる。つまり役者になるのですね。

その企業に入りたいという意思があるなら、そのための準備が必要。その企業のことを事前に調べておくということです。行き当たりばったりで面接を受けてうまくいくはずがありません。面接の話になつたので、ついでお話ししますが、相手が聞いていて面白いと感じる話をした方がいいですね。例えば失敗をどのようにして克服したかとか。とにかく、自分が学生時代に強い信念を持つて何度も失敗しながら自分の目標を達成したというような、相手に話すことが大事だと思います。まあ、一種のコミュニケーション能力にはる訳ですけど。

この能力があれば、人間関係で悩むことはかなり少なくなる筈です。

技術を高めるために、どのような努力が必要だと思われますか？



どうすれば相性の合わない人とうまく付き合えるのか？ということから考えてみてください。コツは話の引き出しをたくさん持つことですね。相手に通じる話題をどれだけたくさん持っているのか。これが非常に大切。引き出しを増やすために必要なのが人生経験なのですよ。人間どう

しても億劫になりがちで、ついついチャレンジすることが面倒くさいところです。何事でも経験してみて下さい。すれば自然と引き出しは増えています。そして、大小の人生経験がど

就職活動時期の自分に何か言つてあげたいことはありますか？

私は、いろんな業種をとにかく覗いてみようと考え、片っ端から企業

業のノウハウを根本的に教えてくれました。でも、販売と在庫という物販の世界でかなりの苦労を経験しました。某商品で売上高N.O.1というプライドがある半面、悪夢にうなされたくらい売れない不良在庫に苦しめられました。倒産が転機となつたのですが、転職先は在庫がない業界で再チャレンジをしたいと考え通信業界に飛び込んだ訳です。



栗原 博之さん
So-net 営業ディビジョン
アカウント営業セクション チーフ

そもそも、この業界のどこに魅力を持たれたのですか？

新卒で繊維メーカーへ入社し、営業のノウハウを根本的に教えてくれました。でも、販売と在庫という物販の世界でかなりの苦労を経験しました。某商品で売上高N.O.1というプライドがある半面、悪夢にうなされたくらい売れない不良在庫に苦しめられました。倒産が転機となつたのですが、転職先は在庫がない業界で再チャレンジをしたいと考え通信業界に飛び込んだ訳です。

苦労の連続だったようですね。

「So-net」といえば、斬新なアイディアで驚かせます。その秘訣は？

秘訣といわれても、正直、これにに関しては分かりません。ただ実感としてとにかくやってみよう、というチャレンジ精神が旺盛だというはあります。前職の通信会社で経験したことですが、企画立案から実施するまでの意図を立案してから実施するまでの意図決定が非常に早い。もしかしたら、そういうところも関係しているのかかもしれませんね。

繊維メーカー時代は、完全にアナログの仕事が中心で、人と人との関係が特に大切な業界でした。自分の「人間力」には自信がありました。しかし、転職した時は、時代に取り残された浦島太郎状態でした。今では笑い話ですが、当時『メールとは何？』からのスタートでした。自分の周りの人いろいろと迷惑をかけました。また、通信業界での、自分の周りの人いろいろと迷惑をかけました。また、通信業界は、スピードが大変速いので、次から次へと新しい知識を吸収していくなければなりません。それがかなりハードでした。サービスエリア別戦略からターゲットでした。サービスエリア別戦略からターゲットでした。サービスエリア別戦略からターゲットでした。

就職活動で気をつけるべきマナーはありますか？

訪問をしていました。もう少し信頼みたいなものがあればよかったです。この仕事をしてみたいという目標みたいなものですか。とにかく勢いだけでいたから（笑）。就職活動しているうちに、やりたいことが見つかるだろうと思っていました。失敗談としては、面接を受ける企業のことを全く調べていないことが多い永遠のテーマだと思っています。

面接の時に、その企業で働いている社員をよく観察してほしいですね。特にキーマンと話すことができる役員面接の時はしっかりと。私が最初の繊維メーカーへ入社したのは、営業本部長がものすごいオーラの持ち主で、「この人の下で働きたい、この人からいろいろと学びたい」と感じたことがきっかけです。直感的な想いが内定を頂いていた他の企業を辞退させたのです。自分が選んだ道は、結果として一番苦労した道でしたが、繊維メーカーでしか経験できなかつた貴重な人生経験は、一生の財産となっています。この感覚はみなさ

仕事をしていくうえでの信念とは？

いつも部下に言い続けていることがあります。営業には「誠意」、「熱意」、「創意」という三つのキーワードの意識を持てということです。「誠意」とは、心から相手、お客様を敬う意識のことです。心のない態度はすぐに対応されてしまいます。「熱意」とは、どんなに知識が豊富で、センスのいい服装で身を固めた営業マンとしても、熱意がない態度は、相手の心を動かすことはできません。

ビジネスの世界では、どれだけ自分の強い思いを相手に示せるかが重要です。「創意」とは、営業の現場では想像もつかない様々なことが起きます。人ととの筋書きのないドラマがある訳で、マニュアル通りにはいません。そこで、最善策を考え判断実行する意識が大切なのです。「創意」は、ある程度の知識と経験が必要であり、判断実行することが最も難しく、私自身まだまだ極めていい永遠のテーマだと思っています。



富田・普通のサラリーマンは、まじで動いただけで儲けられるわけです。

原田・今でも、既存の営業スタイルの基本は、人手を介したもののです。窓口などでアドバイスをうけることはできますが、当然、証券会社側の戦略も入るわけですね。「この株を売りましょう月間」、みたいなものがありまして、その銘柄がいらなくとも勧められたりすることもよくあるんです。一方、インターネット証券がとても安い、という利点もあります。ということなので、少し株価が

めな人であれば朝の9時くらいから5時までは少なくとも働いているわけですよね。だから、普通に働いている人であれば、既存の証券会社を利用するのは時間的にとても大変です。それがネットだったら、ごはんを食べてから夜の9時頃に次の日の注文をいれることだってできる。それでもフレキシブルになつたんですね。

それにやはり手数料が安い。今までのものに比べて、10分の1ほどになりましたよ。そういう意味でも、これまでお客様の自己判断自己責任なので、そういった煩わしい部分がありません。また、ネットを使うので、情報が集めやすいですし、ネットは人手を介さないので手数料がとても安い、という利点もあります。ということなので、少し株価が

少し具体的な話になりますが、顧客がインターネット証券会社を選ぶ基準は何とお考えですか？

原田・基本的にどこかの企業を通じるシステムは異なっているので、各社そのシステムで差異化を図ろうとしています。使いやすさなども違

つてきますし、注文の到達速度も変化します。また、株の銘柄に対する評価なども各社工夫を凝らしていますね。あとは、楽天で買うと楽天ボーポイントが貯まる、などもあります。

学生にとっては、魅力ある業界です。今後の成長への展望をお聞かせ下さい。

原田・インターネット証券の将来性はどうでしょうか。

めな人であれば朝の9時くらいから

5時までは少なくとも働いているわ

けですよね。だから、普通に働いて

いる人であれば、既存の証券会社を

利用するのは時間的にとても大変で

す。それがネットだったら、ごはん

を食べてから夜の9時頃に次の日の

注文をいれることだってできる。と

てもフレキシブルになつたんですね。

それにやはり手数料が安い。今まで

のものに比べて、10分の1ほどにな

りましたよ。そういう意味でも、

これからも顧客が増えることは間違

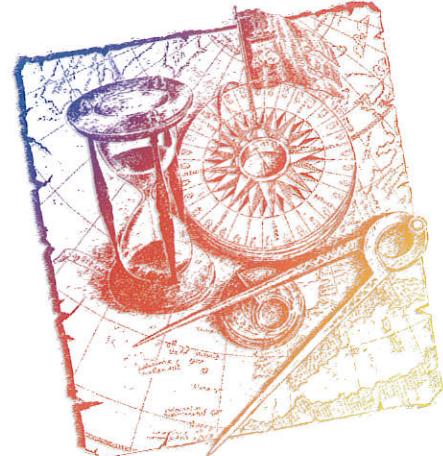
いありません。

原田・金融、証券に興味があつて、熱意を持っている人ですね。学生時代にいくら勉強しても、働く内容とはぜんぜん違う、ということはよくあります。たしかに知識があつた方がいいのかもしれません、それは決定的な要素でもなんでもない。それより学生にはもっと社会勉強をしてほしい。学生の人間関係って、大体は付き合いたくない人とは付き合わなくていいっていうものじやないですか。会社に入ると、そういう点がないので、うまく人付き合いできるスキルを身につけて欲しいですね。

どういう人材がいま、必要とされているのでしょうか？

原田・金融、証券に興味があつて、熱意を持っている人ですね。学生時代にいくら勉強しても、働く内容とはぜんぜん違う、ということはよくあります。たしかに知識があつた方がいいのかもしれません、それは決定的な要素でもなんでもない。それより学生にはもっと社会勉強をしてほしい。学生の人間関係って、大体は付き合いたくない人とは付き合わなくていいっていうものじやないですか。会社に入ると、そういう点がないので、うまく人付き合いできるスキルを身につけて欲しいですね。

INTERVIEW



のぞむ 富田さん (写真右)

楽天証券 執行役員
リスク管理部長兼
情報セキュリティー担当オフィサー

だら 原田 勉さん (写真左)
楽天証券 執行役員
システム部長

また、いろんな世界を見てほしい。
何か一つに業界を絞るのではなくて、
バイトでもいいですから、いろんな
世界を見て欲しいです。

証券業界の魅力について、お聞かせください。



INTERVIEW

INTERVIEW

