

大企業にとっても「失敗経験のある人」は貴重な戦力です。海外では失敗を恐れず挑戦する若者を積極的に採用する風潮があります。

●ロマンを持つ

起業にはリスクが伴いますが、「自分の夢を形にする」魅力があります。ロマンを抱き、自ら行動して初めて、人生に大きな彩りを加えられるのではないのでしょうか。

○おわりに：挑戦の先にある広い世界

私は1960年に大学を出て、日立グループで国内外をまたぐ企業内起業を経験してきました。昭和の高度成長期からバブル、そしてバブル崩壊を経て、21世紀に入り世界情勢も大きく変化しましたが、「挑戦する人間には常に新しい扉が開かれる」という点是不変だと思います。大学生の皆さんには、ぜひ「自分のやりたいことを率直に追求し、そのために必要な行動を起こしてほしい」と強く願っています。大企業に就職する道もあれば、自分でスタートアップを立ち上げる道もある。あるいは一度就職して経験を積んでから起業する選択肢もあります。どの道を選んでも、行動しなければ得られない景色があるのです。私自身、スイスの研修所やイギリスでのM&A交渉を通じて、「ビジネスは人と人のつながりがすべてだ」と学びました。文化が違う相手とも共通言語を見出し、共通のゴールを設定すれば、想像もしていなかった相乗効果を生むことができます。社内外を問わず、人脈を広げることを恐れずにやってみてください。

最後に、若い皆さんへのメッセージとして：「深みのある人間」を目指し、行動を起こすこと。そのためには芸術文化を含む幅広い教養が大きな力になります。起業という道は、苦労やリスクも多いですが、それを乗り越えた先に「夢とロマンがある」。若い時期だからこそ挑戦できることがたくさんあります。ぜひ行動を起こし、新たな世界を切り開いてください。

◎住出尊史 氏（平成5年卒／ファイザー株式会社

「出会いは一瞬、繋がり是一生、今を楽しく生きよう！」

部活やゼミで生まれた学生時代のつながりが、今の自分を支えている——。その背景には、そのときそのときの瞬間を全力で、そして楽しく生きてきたことが大きく関わっています。いま私が感じているのは、「どんな人も、いまを精一杯に楽しむことで、将来の仕事や私生活を充実させられる」という確信です。

ここでは、私が現在取り組んでいる仕事と趣味（私生活）が、学生時代からどう繋がってきたかを紐解きつつ、進路選択のヒントや人生設計への示唆を提供します。

○学生時代の何気ない日々が、人生の伏線になる

私は1993（平成5）年に小樽商科大学の商業教員養成課程を卒業しました。入学したのは昭和が平成に変わった直後で、最初は「将来は商業高校の先生になろうかな」と思っていました。実際、ゼミは経済学史の栗田啓子先生のもとに入り、マーシャルなどの古典経済学を学びつつ、ニューアカ（ニューアカデミズム）と呼ばれる当時の流れに興味を持ちたりもしました。しかし、教育実習を通じて「どうも自分は教壇に立つより、別の生き方のほうが合っている気がする」と感じるようになりました。一方で力を入れていたのは、ジャズ研究会での活動です。大学に入ってからウッドベースを始め、仲間たちと夜遅くまで練習したり、学内外のイベン

トで演奏したりするのが楽しくて仕方ありませんでした。建物は古い500番棟で、夜中まで雑談や音合わせをして、先輩・後輩とご飯を食べに行く——そんな何気ない時間が心底楽しかった。その頃は「ここで何を求められるか」という打算はなく、ただジャズと仲間と過ごす日々を満喫していましたが、後から振り返るとあれが人生の貴重な財産になっているのだとわかります。

大学生活ではほかにも、札幌の自家焙煎コーヒー店でアルバイトした経験があります。そこには、のちに独立して有名店を立ち上げる先輩がいて刺激的でした。同じ場所で働いた縁が、大人になってから思わぬ場面で繋がることもあり、「学生時代に張った伏線」が後に回収される実例を何度も見えています。結局、当時の私は大した実績や成果を残したわけではありませんでしたが、人との出会いや会話がいまに続く「人脈の種」になったのだと実感します。

○誰もが玉鋼をもっている

冒頭で申し上げたとおり、私の好きなロックミュージシャン・矢沢永吉さんは、「20代で苦労した者だけが、30代で夢の世界を見ることが出来る」という言葉を残しています。また、『鬼滅の刃』に登場する「玉鋼（たまはがね）」という金属も興味深いですね。刀鍛冶がこの玉鋼を何度も何度も鍛えて、名刀を作るように、人間も20代で自分を鍛えぬくことで未来が切り拓かれていくのではないかと思います。20代のうちは、不安や挫折、壁にぶつかることが多いでしょう。でもそこから逃げず、ある程度は自分に厳しく向き合うことで玉鋼が磨かれるのです。パワハラや理不尽な仕打ちに耐える必要はありませんが、自分で「この分野を頑張ってみよう」と決めたら、とことん突き詰めてみることをおすすめします。いまは成果が見えなくても、10年後に「あのとき本気で取り組んだことがここで活きるんだ」と実感する場面が必ず来ます。

○私の現在の活動

・製薬会社の営業職

卒業後、私は最初にダイエーという流通業界の大手企業に就職しましたが、30歳のときに転職していまの製薬会社へ入りました。現在はファイザー株式会社のワクチン部門で、北海道エリアを担当する課長を務めています。具体的には、自治体や病院、クリニックなどをまわり、ワクチンの情報をお伝えしたり、その地域の接種体制整備に関わったりします。医薬の知識が求められるため、日々勉強が必要ですが、営業としてのコミュニケーション力を活かせる場でもあり、やりがいを感じます。

・「だるま十区」一般社団法人での落語・演芸活動

私は高校（札幌旭丘高校）の同級生にプロの落語家がいるのをきっかけに、札幌で落語や寄席のイベントを企画するようになりました。最初は狸小路で「狸寄席」を開き、やがて「だるま十区」という一般社団法人を立ち上げ、2023年から平岸に拠点（ダルマホール）を構えて定期開催しています。演者を招く手配や資金管理、広報、ステージ設営など、一連のイベント運営をとりまとめる仕事を中心です。この活動で面白いのは、「表舞台で話す人がスター」である一方、私が裏方として人を繋いだり会場を整えたりすることで、実際にイベントが成立していく点です。若いころジャズ研でのライブに出演する“主役”気分を味わってきた私が、今度は裏方として企画を回す立場になっている。このギャップを楽しみながら、落語や演芸の面白さを札幌や北海道全体に広げていきたいと思っています。

・「商大演芸の会」とジャズ演奏

また、小樽商大のOBが中心となって運営する「商大演芸の会」のスタッフも務めています。これは商大卒業生による演芸イベントであり、ジャズ研OBによる演奏と落語研究会OBの落語などを組み合わせ、定期的に

公演を行うものです。私自身もウクレレやアルトサックスの仲間とバンドを組み、ウッドベースを担当することがあります。何十年も前の大学時代のメンバーが再集結して音を出す瞬間は格別です。

・小樽のまちづくり：Taroom（たるうむ）

さらに私が関わっているのが、小樽市稲穂町で運営しているイベントスペース「Taroom（たるうむ）」です。秋の恒例イベント「音座なまらいぶ小樽」などでライブ会場として貸し出したり、自分たちのバンド練習やミニコンサートを開いたりしています。地元の若者や観光客にも気軽に利用してほしいので、土日祝日は1日5000円、平日は1日3000円と低料金に設定しています。こうした活動も、大学時代に培ったコミュニケーション力や企画力、ジャズ研の仲間ネットワークが大きく役に立っていると感じます。

○30歳で転職

私の仕事上のキャリアの参考として、30歳で転職した経緯をお話しします。

大学卒業後、私は流通大手のダイエーに入社しました。当時は「流通の時代」と呼ばれるほど勢いがあり、プロ野球球団を持ったりハワイのショッピングセンターを買収したりするなど、華やかな企業でした。札幌の店舗で日配品（毎日配達される食品）のコーナーを担当し、パートさんを指導しながら売り場を作り込む日々でした。しかし1995年の阪神・淡路大震災を機に、会社の業績は下り坂に。将来への不安を抱えながら、30歳を前にして職場に違和感を覚え始めました。

そんなとき、中学の同級生との飲み会が転機になりました。彼が製薬会社の営業をしており、「この業界なら人と接するコミュニケーション力が生かせるし、給料も悪くないぞ」と誘ってくれたのです。医療知識ゼロの状態でしたが、ダイエーで培った「人を動かす力」「売り場企画力」をアピールして転職に成功しました。もちろん入社後は薬学や医療制度について猛勉強が必要でしたが、これは「新しい専門知識を身につければ自分の幅が広がる」という良い機会でもありました。

製薬会社でしっかり営業力を発揮できるようになってから、私の中で「仕事以外でもいろいろやってみよう」という気持ちが強くなりました。その結果が、だるま十区やTaroom、ジャズ演奏といった活動の数々です。ある意味、仕事から得たストレスや疲れを趣味で解消しつつ、趣味で蓄えたエネルギーを仕事にも還元する——そんな好循環が生まれています。自分の時間の配分を見ると、平日はがっちり仕事をし、週末に演芸イベントの企画やジャズ演奏を行うイメージです。

同時進行で多くのプロジェクトを回しているようにも見えますが、実は私はけっこう飽きっぽい性格で、ある活動を少しやるとまた別の活動に意識が向くという感じです。結果的に「今日は仕事、明日は演芸の企画、明後日はバンドの練習」と、リズムを作って楽しんでいるわけです。自分でも驚くのは、大学時代にジャズ研で築いたつながりがいまだに生きていて、そこから広がった人脈がイベント出演者や裏方スタッフとして協力してくれることが多いこと。文字通り「繋がりは一生」だと痛感します。

○後輩の皆さんへ

最後に、いまの学生さんに伝えたいメッセージをまとめます。

●目の前のことを一生懸命やってみる

学生生活やサークル、バイト、ゼミなど、どこにチャンスがあるかわかりません。まずは手近なところで全力を出してみる。それが自分の玉鋼を鍛えることに繋がります。

●楽しむ心を大切に

いま楽しめることをとことん楽しむ姿勢が、将来思いも寄らない形で役立つ場合があります。大学の部活や仲間との語らいが、何十年後に「イベントを一緒にやろう」と展開することもあるのです。

●縁を大事にする

「出会いは一瞬、繋がり是一生」という言葉を実感しています。卒業後長く会わなくても、連絡すればすぐに昔に戻れる仲間がいるのは財産です。べったり連絡を取り合わなくても、いざというときに協力し合える仲間を大切にしてください。

●転職やキャリアの変化を恐れない

私が30歳で製薬業界に飛び込んだように、人生の転機は意外なタイミングで訪れます。業界経験がなければ入れないと思いつまず、これまでの経験をどう活かせるかを意識してアピールしてみてください。

●仕事と趣味をバランスさせる

仕事が基盤ですが、趣味やライフワークを楽しむと心が潤います。私は落語会の企画やジャズ演奏でストレスを発散し、逆にそこで鍛えた企画力や調整力を仕事にも還元する好循環を得ています。

○結びにかえて

「出会いは一瞬、繋がり是一生、今を楽しく生きよう！」——これは私が学生時代から感じつつも、改めて社会人になって実感した言葉です。大学時代に学んだこと、人との何気ない交流、サークルでの活動が、今の私の仕事と私生活を支える大きな柱になっています。皆さんも、いまの学生生活の中で「自分が本当に楽しめること」を見つけ、一生懸命取り組んでみてください。それが将来のどこかの時点で、素敵な形となって表れてくるはずです。私自身もまだまだ道半ばですが、大学生だった頃の仲間や体験が今なお人生を豊かにしてくれていることに感謝しつつ、これからも仕事と趣味の両方を全力で楽しんでいきたいと思います。皆さんの未来にも、きっとたくさんの可能性と輝きがあります。どうか自分の玉鋼を信じて、いまを楽しく生きてください。

◎サペタ肖依 氏（平成18年卒・平成21年OBS修了／株式会社イクシー代表
「Marketing & Entrepreneurship From Sony to Fashion」

○中学2年で始まった日本暮らしと大学時代の転機

私は中国の瀋陽で生まれ育ちました。冬の寒さは札幌や小樽と同等か、それ以上です。両親は札幌で医学を学んだ経験があり、北海道との縁が深かったのでしょう。中学2年生のとき、突然「日本に行くよ」と言われました。飛行機の中で「あなたは明日から札幌の中学校に通うのよ」と聞かされたのです。ほとんど日本語を話せなかった私にとって、それは人生最初の大きな衝撃でした。札幌ではホストファミリーにお世話になりながら、中学・高校を過ごしました。中国とはまるで違う生活環境でしたが、高校ではファッションデザインのコンクールに出品したファッション画が評価されたことがあり、そこで「いつかファッションの世界に携わりたい」という思いが生まれます。そして2002年、小樽商科大学に入学しました。大学1年生のとき、私は同じ中国出身の留学生と知り合って、中国語を話せる仲間によりよく出会えたうれしさを感じました。同時に彼らは「将来は海外で働きたい」「日本以外の国にも飛び出したい」と、私よりさらに広い視野を持っていたの

です。そうした刺激を受け、私も「もっと世界を見てみたい」と強く思うようになりました。

○Break the comfortable zone : スカイダイビングから広がった世界

大学2年生のとき、ある留学生が「ニュージーランドで語学留学をしてきた」と教えてくれました。「英語が上達して、スカイダイビングにも挑戦したのよ」と聞き、「私もやってみよう」と興味をかき立てられます。アルバイトを4つも掛け持ちして30万円ほど貯め、1か月ほどニュージーランドに滞在しました。前半は真面目に語学学校へ通い、残りの期間は友人と各地を回って遊びました。そのなかで挑戦したのが生まれて初めてのスカイダイビングです。飛行機のドアを開けられた瞬間、「こんな怖いことは絶対に無理!」と思ったのですが、勢いで飛び降りてしまいました。地上の景色が一変し、命の危険と隣り合わせのように感じながらも、「飛んでみたら思ったより世界は広いし、自分の限界も思い込みだった」と実感しました。これこそが私にとつての「Break the comfortable zone (安定圏を破る)」という感覚との出会いだったのです。3年生のときには小樽商科大学の交換留学制度を利用し、アメリカのサウスダコタ大学に1年間留学しました。今振り返っても、「サウスダコタ?」と不思議に思われるかもしれませんが、とにかく「英語力を伸ばしたい」「いろんな文化背景を持つ人と出会いたい」という気持ちで飛び込みました。教授とのコミュニケーションには苦勞し、英語力の未熟さに恥ずかしい思いもしましたが、そこでも「やってみれば必ず得るものがある」という確信を得ます。

○小樽商大ビジネススクールへ：学生から社会人への橋渡し

こうして大学3年まで海外体験を積み、「次はどうしようか」と考えたとき、ちょうど小樽商科大学に新しく誕生していたMBAコース(OBS:アントレプレナーシップ専攻)が目にとまりました。「社会人の模擬体験をしながら起業マインドを学べる」と聞き、「自分が将来やりたいことを探しながら、ビジネスの基礎も学べる場になるかもしれない」と期待して進学を決めたのです。OBSでは、マーケティングや会計、経営戦略などの専門科目を集中的に学びました。周囲は実務経験を持つ社会人も多く、彼らとのディスカッションは刺激的です。「学生の知識」にとどまらない、生々しいビジネスの現場感覚に直面して、「マーケティングというのはこうやって使うんだ」「起業にはこういうリアルな障害があるんだ」と痛感し、頭を打ちのめされるような日々でした。

○OBS時代のミニ起業：ベリーダンスのコスチュームビジネス

OBSではビジネスプランニングの授業があり、そこで実際にビジネスを立ち上げる演習的な機会がありました。私が注目したのは「ベリーダンスのコスチューム」でした。ちょうど習い始めていたベリーダンスの世界では、エジプト製のサイズが合わない衣装を皆さん輸入して、自分で縫い直しているのです。「だったら日本人の体型に合うオーダーメイドのベリーダンス衣装を提供すれば喜ばれるのでは?」と考え、台湾や中国、トルコのメーカーと連絡を取り、私のデザインを元に受注生産をしてもらう仕組みを構築しました。在庫を抱えず、一着18万円くらいで受注して製造し、納品する。当時の私にとっては「こんなに商売って面白いんだ!」という喜びを初めて実感したプロジェクトでした。学生のビジネスプラン演習でありながら、実際に収入も得られ、OBSで学ぶ実務的な知識がなければできなかったと思っています。

○SONYでマーケティングの最前線へ：6年間の企業経験

OBS修了後は就職活動に入りましたが、「マーケティングを極めたい」「英語力も活かしたい」といった希望