

れらにも参加されてみると良いかと思います。

小樽は海に開かれた港町です。目の前の海の向こうには世界があります。昔からこの街から世界に、色々な夢や思いを抱いてたくさんの人々が飛び出していきました。かつて英検1級の2次試験会場は、実は全国で小樽と東京だけでした。2次試験はなかなか1回では受かりませんから、全道各地から集まった受験者が顔見知りになり、みんなでニュー三幸さんに行った覚えがあります。英検は商大で受けられるのですから、どうぞ在学中に1級か準1級を取ってほしいと思います。

さて、毎日、勉強や部活やアルバイトをしながら、皆様は様々な疑問や悩みを抱えていると思います。「こんなこと、イヤだな」「どうしてこんなことしなくちゃならないの?」と思うこともたくさんあるでしょう。でも、自分が人生においてムダな経験などひとつもありません。いつかきっと、形を変えて役に立ちます。そのことを信じてください。

英語ができると、世界が広がり、色々な経験ができるでしょう。英語は目的ではなく、あくまで道具です。それをうまく使えばきっと人生が豊かになります。皆様方のご活躍を期待いたしております。ご清聴ありがとうございました。

『挫折』から学んだ私の『成長』～社会人として・親として～

横山美智子氏（平成23年商学部経済学科卒／全国労働者共済生活協同組合連合会 [全労済]）

○7年かけて、母になって商大を卒業

札幌で生まれた私は、4歳のときに余市に移りました。両親が、余市北星高校の生徒寮を営むことになったのです。「ヤンキー母校へ帰る」というドラマで知られるあの高校です。いろんな生徒が道内外から集まっていますから、小学校から帰ると家（寮）の前にパトカーが止まっている、などということもありました（笑）。余市から潮陵高校に通い、2004年に商大に入学しました。

「国際交流サークル」と、硬式テニスサークル「Be-Pal」に入りながら、勉強に部活に、わくわくする商大生活がはじまりました。ところが、2年生の8月に私は結婚しちゃいました。夢中で恋をして、その恋がもたらしたいわゆるさずかり婚で、出産予定日は翌年3月。後期の期末試験をなんとか受けようがんばりました。大きなお腹を机にくっつけながら試験を受けたのです。2月の地獄坂で転んでしまって、みんなに助けてもらったこともありました。

2年生をなんとか終わると、1年間休学することにしました。中退は絶対にしなくなかったのです。その1年間、出産をして、専業主婦として子育てに専念しました。夫の実家の2階に住まわせてもらい、お母さんお父さん（義母・義父）が手厚く助けてくれました。そして翌年、3年生に復学。それまでの友人たちとライフステージが大きく変わってしまったので、お互い戸惑いはありました。赤ちゃんといっしょに大学に来たこともありました。椅子をふたつ並べてその上で寝かせながらゼミを受けたり。ほどなくしてみんなと同じように就活もはじめました。当時はいまより早く春からもうスタートでした。自己分析や先輩訪問などをこなしていったのですが、ここでまた大事件が起こります。会社員だった夫が、失業してしまったのです。

ふたりとも親には頼るつもりはなかったのですが、まず私が働かなければならない、と思いました。大学はやめたくありませんが、仕方ないと思いはじめたころ、ゼミの相内俊一先生（政治学）はこうおっしゃいました。「石にかじりついてでも俺はお前を卒業させる!」。いま思い出してもすごい言葉だと思います。そこで私は再び休学して、まず正社員として働くことにしました。休学は2年間。そのあいだに子育てをしながら生活を立て直して、4年生に必ず復学するゾ! という気持ちを強く持ちました。仕事は、英会話の学習塾です。

一方で、働きながら3年生としての就活もはじめました。TOEICや英検、ITパスポート、FPなどの資格を取りました。資格の勉強、就活、仕事、子育て。この4本柱でいちばんハードだったころの私の一日のスケジュールは、こんな状態です。

まず朝5時に起きて資格の勉強や自己分析、SPI（適性検査）など就活の準備をします。7時に3歳の娘を起こしてご飯を食べて保育園へ送り出します。8時ころ小樽を出て、午前中は札幌で就職活動。OB訪問やセミナー、面接です。昼一で小樽にもどり、塾の仕事。終わって帰宅するのが21時。ご飯を食べて娘を寝かしつけてからが、ささやかながら貴重な自由時間。どこかで息を抜かなければ自分が持ちません。テレビを見たり、好きなことをします。そして23時からまた資格の勉強や就活の準備。人間の記憶力は寝る前に鍛えるのが良いと聞きました。寝る前に覚えることは忘れにくいそうです。そうして1時ころ就寝。家事と子育ては夫がしっかりサポートしてくれていたのも、毎日4時間だけの睡眠でもなんとこなすことができました。

就活に当たって、業種や職種の前に私は、自分の軸を決めました。それは、「人に信頼される社会人になる」ということ。ゼミで政治学を学んでいたのも、まずマスコミを志望しました。でも残念ながら願いかならず、ならば、と狙った教育関連の分野では、第一志望のところから「社会人経験のある人はいない」と言われてしまいます。そして結局、学友たちも多く進む保険金融業界に狙いを移しました。エントリーから面接まで、結婚して子どもがいるということは言いませんでした。ふつうの学生のふりをして（笑）活動したのです。徐々に嘘を言ってふつうの就活生のふりをするのはやめようと考えようになりました。それは「人に信頼される社会人になる」なんて言っている人の態度ではないですね。私は逆に、家族がいることを積極的にアピールすることにしました。家事は夫も担当するので目いっぱい働けます。転職だってどこへでも行きます。もう結婚しているので、寿退社なんてことはありません、と。そして全労済に就職することができました。

振り返ってみると、就活の日々は人生でもそうはない貴重な体験だと思います。いろんな業界のいろんな会社を知って、知識ではなく自分の体験として関わることができる。就活生なら、さまざまな会社の中へ入っていくことができます。これはよく考えるとすごいことです。

○就職した全労済について簡単に説明します。

正式名称は「全国労働者共済生活協同組合連合会」。消費生活協同組合法に基づいて厚生労働省の認可を受けて設立された、共済事業を行う協同組合です。では協同組合とは？ 皆さん説明できますか？ 辞書的に言えば協同組合とは、生活をより良くしたいと願う人々が、自主的に集まって事業を行い、その事業の利用を中心にみんなで活動を進めていく組織、となります。農業の分野では農業協同組合、漁業では漁業協同組合、林業では森林組合、消費の分野では大学生協などがあります。

共済と保険の違いはわかりますか？ 法律上は、共済は厚労省の管轄である消費生活協同組合法にもとづき、保険は金融庁が管轄する保険業法にもとづきます。ふたつとも同じ主旨で、目の前のリスクに対する経済的な保障を整えることが目的です。保険には生命保険と損害保険があります。保険会社はこの両方を扱うことができませんが、全労済はふたつの分野をカバーできます。つまり全労済は、生命保険から車のこと、住まいのことなど、人生の幅広いリスクに対応できると言えます。

全労済の成り立ちは、労働組合の共済による「たすけあいの運動」を全国に波及していったことにあります。働く仲間同士が集まって、生活のゆとりや豊かさを育てていくための組織が労働組合ですね。労働組合には大きく3つの役割があります。まず賃金や労働条件の維持向上を図ること。そして経営政策に対して要求を上げること。さらに、働く人同士が助け合っていくこと。全労済が関わるのはこの最後の3つめの機能の分野で、私たちは「たすけあいの保障」という言葉をかかげています。

労働組合は、まず職場単位であります。市役所や電力会社といった単位です。これが電力や自治労など産業別に全国に広がり、これを束ねるナショナルセンターが、連合（日本労働組合総連合会）です。

私の仕事は法人営業のようなもので、仙台をベースに、連合宮城に加盟している産業別労働組合を担当しています。お客さまをまわりながら説明会やセミナーを開くなどして、生活保障の設計を提案しています。

ご存知のように東北では、2011年3月に東日本震災がありました。私が4年生の3月です。この大災害のために内定は取り消しになるのでは、と思いました。けれども幸い就職ができて、4月末には家族3人ではじめての東北暮らしがはじまりました。といってもまず3週間は東京で新人研修。家族にはさびしい思いをさせてしまいました。それを終えて仙台にもどります。当初は内勤で、やがて外回りの営業。私は営業をしたかったので、被災地を舞台に、緊張感とやる気がまじった日々でした。GISという地理情報システムなどを使って被害の状況を認定しながら、契約のお客さまに共済金の支払いなどを行います。苦勞して連絡がついても、「通帳もハンコもすべて津波に流された」という方々がいました。大災害直後の現場で辛く厳しい仕事でしたが、お客さまに逆に励まされたり、働くことの意味や意義を強烈に考えさせられました。やがて、私はいい仕事を選んだな、と思えるようになりました。またはじめての土地で頑張れたのには、仙台緑丘会の皆さんの存在がありました。先輩たちにとっても助けられたことは、皆さんにお伝えしておきたいと思います。

○メンタルの危機を乗り越えて

無我夢中で働きはじめて、次第にペースが掴めるようになった私は、仕事に熱中しました。もっと成長したい、もっと営業したいと思い、来る仕事はすべて喜んで受け入れました。おかげで残業と早出が毎日のルーティンになりました。家族とすごす時間もどんどん減っていきました。そしてしまいには、心身に異常が出はじめました。職場はブラックではありません。仕事をひとりで抱えるな、まわりがサポートするぞ、と何度も言われていたのですが、私は「大丈夫です。できます！」と言い続けていたのです。しかししだいに、力が入らず何もしたくなくなりました。夜は眠れず、完全に「うつ状態」。こうして私は、2015年の夏から16年の3月まで、服薬をしながらもずっと苦しい生活を送っていました。

私がどのようにして「うつ」を脱したか。まずすべては、自分は「うつ」だ、と認めることから始まります。これがなければ始まりません。そして、仕事から完全に離れてとにかく休むこと。落ち着いてきたら、自分がなぜ「うつ」になったのかを考え、心の内を紙に書き出します。そういうときには、家族や同僚・上司の支えが大切です。ひとりになってはいけません。そして、強がらずにありのままの自分を自分で認めましょう。まわりにちゃんと助けを求めます。言葉で言うのは簡単ですが、このプロセスはとても難しいことでした。私の場合は、乗り越えられそうになるにつれ、ハーブティや読書や音楽など、好きなことをゆったり楽しむことができるようになり、それがまた良い方向につながりました。

いまは完全に復活して毎日元気に営業しています。忙しくても自分を過信するような失敗はもうしません。娘はもう小学校6年生です。お客様と家族の話をする時、32歳で小6の娘！と驚かれますが、保険のセールスではそれがプラスになります。若くても加入者目線でしっかりお話ができますからね。

皆さんに伝えたいことを整理してみます。

まず学生時代は、しかたなくやらされるのではなく、自分が本当に学びたいことを主体的に学びましょう。そのためには、夢や目標をもつことが大事だと思います。目標には、「状態目標」と「行動目標」があります。たとえばもっと痩せるという「状態」を実現させるために、こってりしたラーメンは週一度だけにする、という「行動」です。

そして、なにはともあれ自分がいまいる環境に感謝しませんか。皆さんは、商大というすばらしい学びの環境と、緑丘会という先輩たちのネットワークの上に学生生活をおくっています。それを当たり前だと思わ

ずに、客観的にとらえる目をもってください。

さらに、「仕事の報酬は仕事」だということ。ビジネス社会に出るときっとわかります。一生懸命働くのは、お金のため？地位や名誉のため？ もちろんその要素もありますが、私は、仕事は自分を成長させてくれる手段だと考えています。良い仕事をする、次は、自分をもっと成長させてくれるもっと良い仕事と出会うことができるのです。

私は、「人生を『絶対値』で捉える」ことを体験的に教わりました。例えば20の評価を得て、つぎの仕事でマイナス40の評価を受けてしまったとして、差し引きはマイナス20でしょうか。ちがうと思います。どんな失敗の経験も必ずいつか自分の力になるのですから、それは20+40で60なのです。

最後に私の好きな言葉をあげます。あのアルバート・アインシュタインの言葉です。

Anyone who has never made a mistake has never tried anything new.

「挫折を経験したことがない者は、何も新しいことに挑戦したことがないということだ」

「キャリアパスと事業の見方、考え方」

萬 慎吾氏（平成15年商学部社会情報学科卒／株式会社みずほ銀行 釧路支店支店長）

○まず5年先を見据えてキャリアパスを考えてみる

2003年にみずほ銀行に入りました。メガバンクを志望したのは、仕事の幅が広くて、いろんな優秀な経営者に会えると思ったからです。去年（2016）の4月に釧路支店長になりました。メガバンクで史上最年少支店長ということで、注目を集めたようです。北海道では、ほぼ同い年である夕張の鈴木直道市長と並べられることもありました。

今日は、私のこれまでのキャリアと、銀行や投資会社が企業をどのように見ているかという話をします。

入行して最初に配属されたのは、東京の浅草の千束町支店。中小企業の法人営業を担当しました。がんばってそれなりに評価されて、3年目に大阪支店に異動になりました。今度は大企業ばかりの法人営業です。性格の違うふたつの店を経験して、私はさらに別の世界を知りたいと思いました。それまではもっぱらお金そのものをめぐる評価の世界ですが、それ以外の世界、ビジネスモデルであったり経営者の人となりや、ビジネスを動かすビジョンといったことに触れたいと思ったのです。そこで、行内のジョブ公募制度に応募して、みずほキャピタルという、グループの投資会社に行くことにしました。まだ利益を出すには至っていないけれど優れた技術力や商品力があるとか、伸びしろの大きな若い経営者が率いるベンチャー企業を見定めて、将来の上場をサポートする仕事です。職種名でいうと、インベストメントマネジャー。取り組むのは、堅実な融資ではなく、戦略的な投資です。

移ったとき27歳。行ってみるとまわりはみな一回り以上年上で、ベテランのスペシャリストばかり。最初の年は歯が立たず挫折を味わいました。そこで、自分の得意な領域を持とうと、顧客のターゲットをIT分野にしぼりました。社内でその分野に強い先輩がほとんどいなかったのです。また、毎日の仕事のほかに、中小企業診断士や証券アナリスト、IPOプロフェッショナル、ファイナンシャルプランナーの資格を取りました。学生時代の何倍も（笑）勉強したのです。そうして5年ほどがんばって、ある程度実績をあげることができました。

まだ続けたかったのですが、みずほ銀行銀座通支店の法人営業課長の辞令が出て、銀行にもどりました。いまのギンザシックスのとなりですから、銀座のど真ん中です。32歳。当時そんな若い課長はいませんでした。そのころテレビドラマの「半沢直樹」がちょうど話題を呼んでいました。銀座で3年弱キャリア積みましたが、次のキャリアを考えたとき、行内の支店長公募に思い切って挑戦してみようと思いました。そして

昨年春に釧路支店の支店長になったのです。

自分がどんなキャリアを積んで、どんな人生を歩みたいのか。その道筋のことをキャリアパスと言います。皆さんもいまの時期からそのことをしっかり意識すると良いでしょう。

まず問われるのは、「仕事観」。ビジネス社会を経験しながら過去から現在まで、自分は何のために仕事をしているのか。基盤になるそのことを定めます。お金がほしい。自分を成長させたい。幸せな家族をもちたい。人とのつながりを作りたい。社会の役に立ちたい。いろんな考えがあるでしょう。そして自分の強みはなにか。さらに、10年後20年後にどんな自分でいたいのか。将来のイメージが持てるなら、そのために今足りないもの、しなければならないことはなにか、と考えることができるでしょう。これは会社の経営やアスリートの競技キャリアにも共通しますね。

キャリアパスは、5年くらいがひとつの区切りになると思います。一日8時間働くとしておよそ1万時間。これは、中学・高校・大学と10年間同じ部活をつづけたのと同じくらいの時間。それだけの時間ひとつのことに取り組みれば、たいいてい人はその分野で一人前になれる。そして5年くらい同じ仕事をすると、仕事に慣れて楽にこなせるようになる。しかしそれは一方で、成長するスピードが遅くなることでもあります。だから自分のキャリア形成を計画的に進めるには、5年くらいで変化を起こすことが重要なのです。10年先の社会や自分のことをイメージするのは難しいでしょう。でも5年ならなんとか考えられと思います。

2015年12月に野村総合研究所とオックスフォード大学の共同研究で、「10年後、20年後に必要とされる人材像」というレポートが出ています。そこでは、日本の労働人口の約49%が就いている職業はやがて、技術的には人工知能などで代替可能だという推計結果が得られています。AIにとって代わられるのは、窓口業務のように、ことさらに特別の知識やスキルが求められない職業、ルーティン化された職業。代替が難しい職業は、創造性や高度な知識・スキルが要求される職業。そして対人関係・属人性が求められる職業です。医者や教員、映画監督、タレント、経営コンサルタントといった分野に代表されるでしょう。キーワードをあげると、人間力、行動力、知的能力。私はこの三つの要素を使って「ビジネスIQ」という三角形の図を作ってみました。「人間力」「行動力」「知的能力」を角にして、この三角形の面積が大きいほどビジネスIQが高い人材です。人間力とは、人から好かれる力、共感できる力。行動力とは、勇気、体力、好奇心。知的能力とは、知識、情報を収集して活用する力、発想力、などといえます。

「クロスSWOT」、そして「バリュープロポジション」というマーケティング用語を自分のキャリア形成に応用することができます。クロスSWOTは、商品の強みと弱み、そして機会と脅威（英語の頭文字をとってSWOT）を内部環境（自分自身）と外部環境（社会情勢）からマトリックス化します。そこから、「強みを伸ばすこと。機会に着目すること。強み弱みを変化させていくこと」といった戦略が立てられます。

自社（自分）が顧客（会社）に提供できる価値群は何か。それを整理するバリュープロポジションでは、三つの円を描きます。それは、「競合他社（同僚）が提供できる価値」「自社（自分）が提供できる価値」「顧客（会社）が望んでいる価値」。自分が提供できる価値と職場が望んでいる価値が重なる部分が、自分のバリュープロポジションになります。

みずほ銀行には、「みずほvalue」という、全社員が共有する価値観・行動軸があります。「お客さま第一」「変革への挑戦」「チームワーク」「スピード」「情熱」の5つからなります。これをもとに私が心がけていることがあります。特別なことではありません。それは、約束を守る・時間を守る。愚痴は言わない。笑顔でいる・仲間に感謝する。チャレンジする。変化を楽しむ。他人の力を借りる・他人を助ける。勉強する。いろいろな人（仕事関係以外）と会い話をする。オフを楽しむ、といったことになります。

○変化できるものだけが生き残れる

私はこれまで千人以上の経営者と会ってきましたが、低い評価となるタイプははっきりしています(笑)。