

ください。

人間の原動力は好奇心だと思います。私は、人生の最後に「ああ面白かったなあ」と思いながら死んでいきたいと思います（笑）。そのためには、学生のうちにとにかくいろいろな本を読みましょ。いまのうちに人間としての土台をしっかり作ってください。独りよがりの狭い思い込みでは困りますが、好きなこと、興味を引くことに熱中するのはすばらしいと思います。人生は「ハウツー」をマスターすればうまくいく、というものではありません。だから真面目にコツコツやるだけではつまらない。私はいままでたくさんの商売人と仕事をしてきましたが、商売がうまい人はみんな頭の良い「ワル（悪）」です。誤解されると困りますが、優秀なビジネスマンは真面目なだけの人ではないという意味です。付き合う人にいろんな良い影響を与えていく、実に魅力的な人格をもっています。

皆さんはこれから進路で迷うことがたくさんあるでしょう。大事な、今自分が本当にやりたいことは何なのか。自分の好奇心に問いかけることだと思います。

エバーグリーン講座 U30「エバーグリーン講座を10倍まなぶ方法」

○「メガバンクの現場で考えていること」小笠原 拓哉氏（平成23年商学科卒／三菱東京UFJ銀行）

私は社会人6年目。現在は三菱東京UFJ銀行の松戸支店に勤め、家族3人で船橋市に暮らしています。生まれも育ちも札幌。高校は札幌の高校に通っていました。銀行業界は忙しくて厳しい世界で休日出勤もあるのでよく質問されますが、必ずしもそんなことはありません。土日には好きな餃子を食べ歩いたり、趣味であるプロ野球観戦（千葉ロッテマリーンズ）を楽しんでいます。

三菱東京UFJ銀行に入行したのは、お会いした行員の方々が魅力的であったこと、世界を相手にビジネスを展開する大きな組織であれば、幅広い分野で自分の可能性を広げることができると思ったことからです。実際に入行すると、入行前に抱いていた思いはもちろん、新たな魅力をたくさん発見することができました。

銀行の仕事、私の仕事の経験談についてお話しします。

入行して半年は配属された札幌支店にて預金の入出金や住宅ローンなどのOJTを通して銀行の実務を学びました。

それからは法人部門へ。はじめは先輩に教えていただきながら法人取引について学び、約1年間のOJTを経て、年商10～50億円の中堅・中小企業約50社を担当しました。法人営業では常日頃からお客さまに貢献できることを考えることが大切になります。なぜなら、銀行の法人営業は融資のみにとどまらず、さまざまな分野でお客さまに貢献できることがあるからです。例えば、優れた技術を持っているけれどその販路が中々見いだせないお客さまに、当行のお客さまをご紹介するビジネスマッチングもそのひとつです。お客さまのことを真剣に考えているという姿勢が伝わり、担当企業の社長様から個人の資産運用の相談を受けるまでになったときには担当者としてこの上ない喜びを感じました。

法人営業を約2年経験した後、初めての転勤で東京にある本部に異動しました。そこでの仕事はリテール（個人）部門、富裕層のお客さまへの営業施策立案・商品企画の仕事です。当行は国内に約800店舗のリテール拠点がありますが、どのような商品や取組みをすればお客さまの期待に応えられるかを企画する仕事でした。昨年1月から私は千葉県の松戸支店へ異動となり、今度は自分が立てた商品や施策を実践することになります。お客さまは、現預金・不動産・株式・保険などさまざまな資産をお持ちになる富裕層の方々が中心で、総資産が数十億円規模のお客さまもいらっしゃいます。私の仕事はそのようなお客さまに運用商品を販売することや、アパートローンをご融資させていただくことが主になります。超低金利時代のいま、「貯蓄から投資へ」という流れの中で、投信や債券などの複数の運用商品を組み合わせるポートフォリオを組ん

でリスク低減を図る提案をすることもあります。

個人のお客さまへの融資には車を買うためのマイカーローンや家を買うための住宅ローンの他にも、アパートローンという商品があります。アパートやマンションを買う、建てる資金の融資です。

これらの他にも、ローン、運用商品に止まらず、生命保険やその他の金融商品を活用してお客さまの相続、資産承継対策のために銀行が貢献できることはたくさんあります。また、金融商品にとどまらずグループ力を活かして貢献できることもあります。実際に入行して感じる当行の魅力もそこにあると感じています。

プライベートの話に戻りますが、私も妻も道産子で本州での暮らしは初めてでした。東京での緑丘会の集まりにはさまざまな業界で活躍している方がいらっしや、仕事・プライベート問わず相談に乗って背中を押していただいています。先輩たちとの強いネットワークは卒業してわかる商大の魅力です。

学生時代にはわからなかったのですが、先に触れたように商大の先輩たちが築いてきたネットワークは本当に素晴らしいです。学生時代にいろんなことに顔を出して、たくさんの人と知り合っていたことが、どれほど糧になっていることか。皆さんもいろんな人や出来事や活動にアンテナを張っててください。将来必ず生きる場面があります。

○「仕事を通してまわりをほんの少しハッピーにしたい」根廻早紀氏（平成24年商学科卒／凸版印刷）

私は2013年に凸版印刷株式会社に入社しました。この春から情報コミュニケーション事業本部トッパンアイデアセンター東日本TIC部企画プロデュースチームの企画部門に所属しています。勤務地は札幌です。入社当初は営業の仕事につきました。

印刷会社の製品は、雑誌やチラシやカタログやポスター、あるいは商品パッケージといった「モノ」だと思うでしょう。それらを印刷するのが印刷会社だ、と。しかし私の仕事は、実際に印刷する以前のプロセスそのものです。そして製品の範疇は映像やIT、Web、ロゴやサインのデザイン、企業のブランディングなどにも広がりますから、形のある「モノ」だけにはとどまりません。仕事はつねに、どんなクライアントが何のために何を作りたいのか、どの売上をどのくらい伸ばしたいのか、といったマーケティングをベースにはじまります。仕事の範囲は、目の前の具体的なニーズから、社会の将来的な課題までとても広汎に及びます。ですから顧客は世の中のあらゆる業界といえると思います。

2013年に入社して、最初は営業部に配属されました。クライアントは、道内の企業や広告代理店など。一般的な印刷物から企業のブランディング、あるいは企業の創立キャンペーンの事務局の仕事など、いろいろな経験を積みました。

企画の仕事は、クライアントのニーズや希望を実現させることです。しかしお客様がいつも具体的な要望を持っているわけではありません。お客様がもやもやと抱えている問題にこちらが気づき、整理しながらやりとりを重ねて、いっしょに解決していくことが多いのです。だから仕事は与えられるものではなく、自分で作るもの。単なる取引業者ではなく、クライアントのビジネスパートナーとして、形のないものに形を与えていくことには、とてもやりがいを感じます。いま現在の仕事としては、新商品の開発やカタログの企画編集、外国人ツーリストへのプロモーションなどに取り組んでいます。

私がモットーにしていることがあります。それは、仕事を通して「まわりをほんの少しハッピーにすること」。「いっぱい」ではなく「ほんの少し」、というところがコツコツ積み上げていく私らしく平凡ですが(笑)、言われたことをただこなしていくのではなく、いつも相手の立場に立って、自分なりの気づきや思いをこめた仕事をしたいと思っています。

みなさんに伝えたいことをまとめてみます。

針路を考え、決断をくだす状況では、「選択肢と武器」を持ちましょう。デザイン志望の私が印刷会社の営業職についたように、ひとつのことにこだわるよりも、そのことをいろんな角度から考えられるような選

扱肢が大切です。この場合の武器とは、知識や、先輩たちなどからつながる人脈です。小樽商大の場合とはくに同窓のネットワークが濃くて強いので、会社でもクライアントでも、商大卒業ということがとても強力な武器になってくれます。

そのために学生時代から、いろんな世代の人と出会うことが大切だと思います。勉強ばかりじゃなく、たくさん遊べば、そんな機会も増えます。そして、やりたいことがあったなら、思い切ってとにかく手を出してみましょ。何もしなければ、何もはじまりません。さらには、自分の得意と不得意を知ること。このふたつを意識することはとても重要です。得意なことは、もっと伸ばしていく。そして不得意なことがわかってきたら、それをどうやってカバーしていくかを考える。自分にできないこと、自分が知らないことがわかったら、それをできる人と繋がれば良いのです。それも立派な武器になると思います。

○『人を育てることができるコミュニティ』を考え続ける」鎌田由実氏（平成26年経済学科卒／札幌市立北野台中学校）

私はこの春から、札幌の清田区にある中学校の教師として働いています。商大を出てから3年目ですが、北大の大学院に進んだので、社会人としてはまだ1年生です。商大で中学校・高校の教員免許を取りました。科目は英語です。そして大学院では、特別支援免許を取りました。職場である札幌市立北野台中学校では、特別支援学級の1学年の担任を務めています。特別支援学級とは「小・中学校に障害の種別ごとに置かれる少人数学級」で、障害の内訳では、知的障害、肢体不自由、病弱・身体虚弱、弱視、難聴、言語障害、自閉症・情緒障害などがあります。しかし、通常学級と支援学級の境目は、必ずしも明確に設定できていない現状があります。

聞いた事がある方もいると思いますが、昨年、「障害者差別解消法」という法律が施行されました。政府のウェブサイトでは法律の目的を、「全ての国民が、障害の有無によって分け隔てられることなく、相互に人格と個性を尊重し合いながら共生する社会の実現に向け、障害を理由とする差別の解消を推進する」、とあります。

法律が整いながらも、一般社会の認識はまだまだ至っていないと感じます。一方で、最近ではテレビやインターネットなどで発達障害、自閉症スペクトラムといった言葉自体はしばしば取り上げられるようになりました。

「障害者差別解消法」の根底にあるのは、インクルーシブ、包摂という考え方です。自分と異なる人や考えを一方的に排除するのではなく、社会全体としてひとつに包み込んでいこう、という志向。インクルーシブの概念にはさまざまな見解がありますが、いろんな意味で「生きづらさ」を感じている子どもたちに寄り添う現場環境が実現してほしいと想っています。

学生時代に「子ども共育サポートセンター」という札幌のNPO法人で、まちづくりの冊子を作成したり、子どもたちの自然体験活動をサポートするボランティアスタッフとして活動しました。

本気プロの活動と「子ども共育サポートセンター」での経験では、たくさんの気づきがありました。それはひとことで言うと、学びや教育の場は、学校の外にもたくさんあるんだ、ということ。学校や仲間内では「少し問題がある」と見なされてしまうような子ども、地域のおじさんおばさんたちとイキイキと交流して、活躍したり誉められたりする。社会は本来きっと、そうして多様に成り立っているわけです。でも、その先に何があるのか。さらに深く広いところまで考えてはみたのですが、自分の中ではいまでもまだ理論として説明しきれいていません。

本気プロでは商店街の方と話をしている、「地域づくりに参加するといってもたった4年間の学生生活で何ができるの？ 私たちは何十年もここで暮らしてきたのよ」、などと言われたことがあります。たしかにそうです。商大生の活動がもっと目に見えるように小樽に出てきて欲しい、引き継ぎをしっかりとってくれない

と市民側が困る、といった声も聞きました。でもそうした意見に対して私は、どんな機会でも、学生と地域の人々が互いに刺激を受けて学び合うことはできるのではないかと思います。学生ひとりひとりよりも、商大生という枠組みでとらえてもらえれば、大学が小樽にある限り、まちの人は商大生と共に活動していけます。

こういう経験から私は、どんな人も、自分が暮らす地域の中で成長していくことができるはずだと思い、「人を育てることができるコミュニティ」の課題や可能性について自問するようになりました。4年生の私は、その答えを求めて北大の大学院に進むことにしました。社会教育研究室というところで、コミュニティ・エデュケーションという分野を学びました。ソーシャル・エデュケーション、社会教育という言葉は皆さんも聞いたことがあると思います。こちらのコミュニティ・エデュケーションとは、社会教育があくまで個人の学びに焦点を当てるのに対して、個人を取り囲む環境、つまりコミュニティが変わっていくことで人々に学びが生まれ、変わっていくということ。公民館や児童会館、ボランティア活動、まちづくりセンター、あるいは図書館や博物館の活動などが対象になります。

そうして大学院の学びを経ていま私は教育の現場にいます。学校は、まちに単独で存在しているのではなく、地域と深く複雑に関わりながら機能しています。良い学校とは、良い地域があってはじめて成り立つのだと思います。本気プロやボランティア活動などでそうしたことに気づいた私は、「生きづらさのある人たちの日常に関わりたい」と強く思い、毎日教壇に立っています。ただ、学生時代に芽生えたいろいろな問いは、以前として問いのままです。その答えをいつか見つけることが私の仕事だとも考えています。

◎おわりに

エバーグリーン講座は、現役学生が卒業生のキャリアに触れることができる貴重な機会であり本学のキャリア教育の特徴の一つとなっています。登壇していただく講師のみなさまは、実際の仕事内容や業界の最新情報を紹介しつつ、ご本人のキャリアの変遷とその節目における大小の決断、その決め手となった具体的な事例や長い社会人生活を振り返って獲得した職業観、人生観といった多彩な話題にも触れていただき、毎回講師の職業人生が凝縮されたエキサイティングな90分間を味わうことができます。本稿の狙いはそれらの講義の随所で講師が（ときに無意識に）例示する社会人基礎力の具体的な実践と発揮、およびそれらにつながる背景と文脈に焦点を当て「先輩の職業人生から社会人基礎力を学ぶヒント」を示すことにあります。

この原稿をまとめている平成31年2月は、大学3年生を対象とした採用活動が解禁される（ことになっている）直前のタイミングです。空前の人手不足と売り手市場と言われながらも、現役の商大生たちは希望と不安を抱いて自らのキャリアの未来に向き合っています。産業構造やビジネスモデルが急速に変化し5年後ですら見通すことの困難な現代に、先達が歩んできた長いキャリアの中で磨かれてきた時代を超えた仕事の本質、人生の岐路における究極の選択、多くの出会いの中で築いてこられた人脈という財産などエバーグリーン講座が伝えるものは、受講生にとって暗闇の中の一筋の光となっているに違いありません。

なお、本稿の素材となった平成29年度エバーグリーン講座の講義録はプロのライターである谷口雅春さんに作成していただいたものです。講義期間中は毎週小樽まで通ってすべての講義を聴講していただくことで、講師たちの想いと現役学生との心の交流を汲み取り素敵な言葉にまとめ上げていただきました。ここに記して謝意を表します。

平成 30 年度
社会人基礎力白書
大学生の就業力向上のために

発 行	2019 年 3 月 25 日
発 行 者	公益社団法人 緑丘会 〒170-6057 東京都豊島区東池袋 3-1-1 サンシャイン 60(57 階) Tel : 03-3981-2340 URL : https://ryokkyu.or.jp/
	国立大学法人 小樽商科大学 〒047-8501 小樽市緑 3 丁目 5 番 21 号 Tel : 0134-27- 5206 URL : http://www.otaru-uc.ac.jp/
印 刷	ヤマノ印刷株式会社 〒101-0044 東京都千代田区鍛冶町 1-6-15 井門神田駅前ビル Tel : 03-3253-8851 Fax : 03-5297-2713