

「私のキャリア観」としてお話ししてきましたが、まとめてみます。自動車業界の百年に一度の大変革の話をしてきましたが、いま製造業を中心にした産業界全体が、技術革新によって第4次産業革命(Industrie 4.0)ともいわれる変革の渦中にあります。そこでは当然、労働力もシフトされていきます。

一方で、「人生100年時代」です。80代まで仕事をする時代になっても、大学までに受けた教育でやっていけるでしょうか。そこで、学び直しや学び直し、いわゆる「リカレント教育」が必須になります。人口減、外国人労働者の増加、AIの普及などで仕事も働き方も変わっていきます。人生のどこかで転職や起業をすることはまったく珍しくありません。

自分が働きたい仕事とその環境を自分でつくる時代。自分のキャリアは自分でつくるしかないのです。ですから学び直し・学び直しや、「パラレルキャリア」が重要になります。

最後に皆さんに、大学時代をこういう意識でおくと良い、というアドバイスです。

◎何かを「トコトン」やり遂げましょう。

◎そのためには、「なぜ」「何のためにやるのか」を自分に問いつづけましょう。

◎一生の仲間、先輩・後輩をつくりましょう。

◎商大と緑丘会をトコトン活用しましょう！

緑丘会は、就職支援から学びの機会提供、資金援助など、現役生にもたくさんのサポートを行っています。LINEからtwitter、Facebook、Youtubeまで、皆さんどうぞ、緑丘会の公式SNSをぜひ登録してください！

---

◎横山 英邦 氏（平成29年OBS修了／株式会社オルゴール堂ホールディングス取締役第2営業部部长）  
「地域と観光 ～OBSで得たもの～」

---

今回この教壇に立たせていただくことで、私は自分の半生を棚卸ししてみました。そこから改めて気づいたり考えたりしたことがたくさんありました。今日は私のビジネスキャリアとOBS（小樽商科大学大学院商学研究科アントレプレナーシップ専攻）での経験、そして現在務める（株）オルゴール堂のことから、コロナ禍での観光業の状況といった話をします。

大学は、商大とは畑のちがう北海道工業大学（現・北海道科学大学）で土木工学を専攻しました。大学3年生の夏休みにアメリカでホームステイを体験して、これもその後の自分に大きな影響を与えました。知らない世界の中に自分を置いてみたかったのです。中西部のインディアナポリスとシカゴを体験しました。怖いもの知らずで、まわりから危ないからやめろ、と言われてもシカゴで夜の地下鉄にひとりで乗ったりしました。そのときホームで、体の大きなアメリカ人がすごい形相で迫ってきて、猛烈な勢いで話し始めます。思わず立ち尽くして、この人はいったい何を言っているのかと必死に耳を澄ますと、「ああ金を出せって言ってるんだ」、とわかりました（笑）。金なんか持ってないと、必死に訴えました。英語力はそんなものだったのです。そんなこともありましたが、単なる知識や評判ではなく、自分の心と体でアメリカの日常を体験したことに価値がありました。ホームステイ先の家族にこんな一節をおしえてもらいました。いまでも好きな言葉です。

「Today is the first day, of the rest of your life.」

## ○アパレルから建設業へ

さて大学での就活です。スキーの仲間にスキークロスの日本代表選手がいて、私も彼女をサポートしていた

縁で、アスリートをサポートする会社から誘われました。でも実は、消防士になりたいと思っていました。そのために勉強して、浪人までして2回挑戦したのですが、結局なれませんでした。一次試験を通っても、面接を突破できなかったのです。

そこで札幌で、ブラインドやインテリアのメーカーの営業職になりました。そこに半年ほどいて、それから、アパレル製品の企画・製造・販売の会社の札幌営業所に転職しました。今度も営業職です。営業に求められるのは、商品の魅力の前に、まずクライアントに自分を信頼してもらうこと。つまりコミュニケーション力です。コミュ力には自信がある私でした。

そこで就いたのは、百貨店や代理店のバイヤーさんにアンダーウェアを売る仕事です。慣れるまでは少し時間がかかりました。百貨店の売場担当者は、若い私にとってはみな「お姉さまかおばさま」です。世間話でなごませようとしても、なかなかとっかかりが見つからない。でも、商品の前に自分を認めてもらわなければ商談は始まりません。話題を広げるためにいろいろ研究していくと、少しずつ成果ができてきました。コミュ力の基礎はありましたからね（笑）。

道内の代理店営業の際、毎月のようにJRで片道3時間以上の出張を複数回こなしながら、車中でビジネス本や自己啓発本をずいぶん読みました。また尊敬できる上司にもめぐまれて、売上は伸び、営業所の取扱高も着実に増やすことができました。社会の仕組みやビジネスのセオリーを、私はこの上司から厳しく叩き込まれました。そして30代半ばにさしかかるところ、私は、ちがうフィールドで自分の力をさらに伸ばしてみたいと思うようになりました。社内での評価はありましたが、しょせんは井の中の蛙です。同業他社から「うちに来ないか」と誘ってもらいましたが、思い切ってちがう分野に身を置いてみたいという気持ちが強くありました。

そんなときに幼なじみの友人が私を誘ってくれました。網走に本社を置く、歴史ある建設会社です。友人は、将来自分が経営を担うことになるので、右腕になってほしい、社長室という部署で経営企画の分野で力を発揮してくれないか、と言います。それまでは一営業マンとして成果を出してきた自分なので、経営に携わることは魅力でした。アパレルとはまったくちがう世界ですが、もともと大学で学んだ分野です。札幌支社に勤務することになりました。とはいえ、実際の建築土木の世界は、学部で学んだ基礎的なことだけではとても掴みきれない世界でした。自治体への入札、人事や総務、管理、経営者直轄のプロジェクトの運営、あるいは関連会社との調整など未経験なことがたくさんあり、目の前の仕事をなんとかこなしながら、自分にはビジネスの基盤となる総合力が決定的に足りないな、と思うようになりました。

ちょうどそんなころ、社会人大学院であるOBS（小樽商科大学大学院商学研究科）を知ったのです。OBSの説明には、「経営管理に関する最新の知識に基づいた学びを実践して、リーダーやイノベーターの育成を目的とし、新規事業開発や企業・組織の改革など、広く革新を実行しうる意識と能力を身につける場」、とありました。ここで学べば、どの分野でも通用する、しっかりとしたビジネスの基礎ができると思いました。それまでは経験や本から断片的に得ていた知識や情報ですが、それを具体的に使いこなすノウハウも見えてくるでしょう。商大がうたう、まさに「実学」ですね。

## ○大きく成長させてくれたOBSとの出会い

OBSでは、企業幹部や経営者、弁護士、医師など、実にさまざまな人が学びます。みな優秀な人ばかりで、ついていくのに必死でした。ひとつのテーマをめぐって、平日は夜、土曜日は終日、深いディスカッションと真剣なプレゼンテーションが繰り返されます。通常の仕事をしながらこちらにもエネルギーを注ぐのですから、とてもハードな日々でした。

私の最初のプレゼンはお粗末なものでした。先生からは、「実力以上のものは出せない」、「君は向いてないよ」、なんてひどいことも言われました。しかし「プレゼンの恥はかき捨て」という精神で、とにかく前進あるのみ。失敗の経験を糧に必死に勉強と練習をして、その2週間後に再度プレゼンの機会をもらって、なんとかリベンジできました。そして自信と、学友からの信頼をつかみました。

級長を決めるとき、まわりになんとか推されて「よしやるかっ」、と手を上げました。年齢も分野もちがう人たちをまとめるプレッシャーや苦労はいろいろありましたが、これも自信と信頼につながりました。知識や理屈ではなく、世の中にはやってみないとわからないことがあるのです。OBS在学中にはアメリカ・イリノイ州、シカゴからほど近いエヴァンストンにあるノースウェスタン大学での集中講義にも参加しました。

いままではどちらかと言うと「根拠のない自信」は持っている私でした(笑)。しかしOBSで学んだことで、根拠のある自信をもつことができました。それは、論理的な思考と、ビジネスの世界の共通言語を学んだからだだと思います。大学を卒業して10年以上も経っていましたが、ビジネスの経験があったからこそ学べたことがたくさんあるのです。

OBSで出会って影響を受けた人は少なくありません。例えば人からのお願い事をいつもふたつ返事で受けしてしまう人がいました。どうしてそんなことができるのですか?と聞くと、「だってお願いごととは試されごとだからさ」、と言います。なるほど、考え方次第だな、と納得しました。

## ○コロナ禍の小樽観光の真ん中で

そうしてOBSで実学を学んでいた私ですが、本業だった建設会社からは転職することにしました。当初予定していた事業承継がその通りには進まず、私としてもやや足踏み状態だったので、その企業に誘ってくれた友人とはお互いに納得して離れました。ほどなくして、OBSの縁で次の進路を決めることができました。自身がOBSの一期生で今も関わっている(株)小樽オルゴール堂の柳田春義社長に声をかけていただいたのです。

小樽に本社を置く(株)オルゴール堂は、国内外のオルゴールや雑貨、アクセサリを販売する会社で、創業は1967(昭和42)年。いま「オルゴール堂」を冠した店舗が、小樽に6店、道内合計で8店。加えて東京、京都、沖縄など全13店舗。そのほか受託運営の店舗があり、WebShopにも力を入れています。当社の基盤は観光マーケットにあります。皆さんご存知のように、観光はいまの小樽の基幹産業です。いくつかグラフを見ていただきますが、まず北海道全体の観光入込客数。

2011年度は4,612万人で、これが2017年度には5,610万人。22%の伸びです。うち海外からの方が、2011年57万人に対して2018年は312万人。なんと5.5倍。このうち203万人が中国・台湾・韓国のアジア三カ国です。近年はタイからの方も着実に増えていました。

小樽に絞ると、観光入込客数は2011年に603万人が、2017年には806万人で、34%増。この間当社の売上も2.2倍になりました。一方で、小樽の人口減少問題は深刻です。2010年に13万3,000人が、2019年には11万4,300人。毎年2,000人ずつ減っている状態です。

さて、観光客の入り込みも当社の売上も、2019年度にはガクンと下がっています。皆さんもいまその渦中にいる、コロナ禍。2019年度は3月で締めているので、2月3月には訪日外国人がほとんどゼロになっているからです。コロナ禍の中を進む4月からも、皆さんご存知の通り小樽ではツーリストが激減していますから、いまだ先行きは見えません。このコロナ禍において、事業の基盤が観光需要に支えられている当社では、新たなSNSを立ち上げたり、お客さまと繰り返し接点がもてるような仕組み作り、あるいは小樽市や商店街といった、地域の皆さんとの共働をさらに図ろうと取り組んでいます。地域に根ざして、持続的な成長が可能な組織に自

らを作り替えていかなければなりません。

最後に私が皆さんに強調したいことをまとめます。まず、どんなこともその中にどっぷりつかってみましょう。外野でしたり顔で評論しているだけでは、何も得られません。物事にどっぷりつかってみるには、どうすれば良いか。それは、受け身のお客さんではなく、物事を動かすドライバーズシートに自分で座ることが重要だと思います。

キャリアの話ではよく、ターニングポイントということが言われます。でも私は、「いまここが自分のターニングポイントだ!」と思ったことは一度もありません。なぜならターニングポイントとは、物事に主体的にどっぷり使った人が、あとで振り返ってみてはじめて見えてくるものだからです。最初のほうに、「Today is the first day, of the rest of your life」というフレーズを上げました。もうひとつ私が好きな英語のフレーズがあります。

「It's a piece of cake!」。お安い御用、楽勝さ、という意味ですね。勉強でもスポーツでもアルバイトでも仕事でも、とにかく楽しんで取り組んで見ましょう。世界は「楽しんだ者勝ち」です!

---

◎橋本 潤美 氏（平成8年卒／株式会社ロジネットジャパン代表取締役社長）

「商大を卒業して、物流業界で働くということ ～札幌通運とロジネットジャパン～」

---

### ○物流は社会の血液

私は1992（平成4）年に商大に入学しました。家が札幌だったので、JRで通う札幌通生でした。卒業して四半世紀近くなりましたが、同じ札幌通生で、いまでも仲良くしている大切な友人もいます。

ゼミは、篠崎恒夫先生（現・名誉教授）の経営学原理。先生はいまもときどき商大のテニスコートに元気なお顔を見せるそうですね。講義は難しく必死についていきましたが、勉強以外にも人としてのあり方を含めてたくさんのことを教わりました。

1996年に、札幌に本社をおく札幌通運（株）に入りました。就職活動では女子学生ならではの苦労をいろいろしたのですが、それはのちに触れます。札幌通運に入って最初の4年間は白石区の流通センターに勤務しました。大きなトラックがたくさん行き交う活気ある職場でした。その後本社の人事課、それから企画や管理の部門を経験します。2005年に札幌通運は、東京に本社を置く中央通運（株）と経営統合をして、持株会社である（株）ロジネットジャパンを設立しました。これがいま私が社長を務める会社です。

2008年に結婚をして、2011年に1年間の産休をとりました。2014年に札幌通運の取締役になり、16年にはロジネットジャパンの取締役。そして今年（2020年）の春、社長に就任しました。今年はこの会社の15周年。そして母体となった札幌通運と中央通運は、ともに1950年の創業で70周年を迎えています。

（株）ロジネットジャパンは札幌に本社を置いて、札幌証券取引所に上場しています。従業員は約2200名、年間売上は約656億円、経常利益は33億円ほどになります。今年の（2020年）2月にロジネットジャパン九州を設立しました。これによって北海道、東北、関東、中部、関西、そして九州と、本格的な全国展開の体制を整え、全国ネットワークを活用した総合物流企業として事業を展開しています。

1年生2年生が主体の皆さんにとっては、日常で直接関わりのない「物流」の業界は、あまり身近なものではないかもしれません。物流とは端的にいえばモノを運ぶ仕事ですが、その意味や価値には深いものがあります。例えばどんなに良い商品が生み出されても、使う人の手に渡らなければ何の意味もありません。物流は、

身体の隅々に酸素や栄養素を運ぶ血流のように、必要とされる人や地域へ、24 時間絶え間なく形のあるものを運び続けます。つまり社会を根底から支える重要なインフラなのです。

また物流業界は、自分の会社だけではサービスが成り立ちません。トラックと鉄道、船舶など、それぞれにインフラをもつ会社が自社の強みを生かしあい連携することで幅広いネットワークを形成して、全国各地に荷物を運ぶことができます。

### ○入社して、自分の仕事の意味に納得できるまで

さて、次に私自身のことをお話しします。私が就職活動をした 1995 年は、その数年前にバブル景気ははじけてしまった、就職氷河期でした。いまの学生さんにはピンとこないかもしれませんが、特に 4 年生大学の女子にとっては、とても厳しい状況です。会社説明会に行っても、男子学生と女子学生の扱いは明らかに違いました。そんな悔しい思いを何度もしたのち、ある会社の説明会に行くと、「うちの会社は、男性も女性も関係なく仕事をしてもらいます」、と言うではありませんか。ここで働きたい！ と思いました。それが札幌通運(株)でした。入社時には、とにかくこの会社に私という人間がいるんだと、社の内外に認めてもらえるような仕事をしていきたいと思いました。

私が入社したのは、会社が四大卒の女子を採用するようになって 3 年目。先ほど言ったように最初は白石区の流通センター、トラック輸送の現場が職場で、会計処理や営業データの集計といった仕事をしました。トラックが行き交う活気ある現場で、物流企業の一員として自分もお客さまや会社の役立っているんだ、という実感がもてました。しかし 5 年目に人事部に異動して本社勤務になって、社員の健康保険や厚生年金の担当になりました。現場から離れたことが残念で、仕事へのモチベーションが下がってしまい、荷物もトラックもない職場にしばらくなじみませんでした。そんな中で自問自答した結果、自分の仕事は社員全員の幸せを大きく育てていくことなんだ、と納得したときに、仕事にやりがいを見出すことができました。

2008 年に経営管理副部長になって新たなステップに上がりましたが、難しい局面もいくつかありました。まず退職金制度の問題。本来これは厚生年金基金の年利 2.5%の株式運用益で回していたものでしたが、バブル経済がはじけて、それがマイナスになってしまっていました。会社の利益をまるごとその補填にまわすような状況で、これでは経営が立ち行きません。そこで、従業員自らが掛け金を運用する確定拠出年金へと制度を移行することにしました。老後の頼りである年金額が不安定になるリスクもありますから、組合はじめ多くの社員から反対の声が強くなりました。しかし私は、この移行は安心して働くことができる会社づくりのためにどうしても必要なのだ、と説いてまわりました。私自身が心からそう思えたので、最終的に社員に納得してもらうことができましたのだと思います。また、物流現場ではパレット(荷役台)でモノの流れを管理しているのですが、この管理の精度が緩んで、ほころびが出ていました。ほんの小さな問題でもそれが積もれば全社的に大きなロスとなります。そこであらためて統制を厳格化しました。

この時代、私は結婚しました。結婚してもずっと働きたいと思っていましたから、パートナーは私の考えを全面的に認めて、助けてくれました。実は彼は、最初にお話しした、JR の車内ですぐ友だちになった札幌通生のお兄さんなのでした。

### ○試練を乗り越えるたびに強くなれる

2011 年 3 月 11 日、あの大地震が起きました。私は妊娠していて、当日は検診のために病院に行っていました。すぐ会社に戻って、社長をトップに立ちあげられた緊急対策本部で対応に当たりました。とにかく物流を