

に数値がアップしたことが、ウェブ解析からわかりました。

これによって両チーム以外のイベント(コンサート、展示会など)、飲食キャンペーン企画などの告知力を強化することができました。

○企業広報の存在意義とは

また広報・宣伝は、お客様が費やす「調査コスト(時間や手間)」を軽減することで、コールセンターやメールでの問い合わせの数を抑えることもできます。

「お客さまが気にしていること」を尊重してサイト改良を続けた結果、電話問合せ件数が減っていきました。特に朝一番で電話が一斉に鳴り出す「朝イチの入電ラッシュ」が緩和されました。コールセンターの応答率(話し中にならない率)も改善され、サイトの問い合わせフォームからの質問の数も減らすことができ、問い合わせに回答する業務・労力の改善につながりました。

どんな企業も、さまざまな事情や制約の上で活動しています。自社のことを知ってもらうためには、販売促進を軸にした広告のほかに、企業は社会にもっと自らを開いて積極的に情報発信をすべきだ一。私はそう思うようになりました。そのことが好感度、ひいては売上をアップさせるために欠かせない基盤になります。

また、メディアは物事をすごく単純化して報道してしまいます。広報は取材を受け入れる窓口なのでテレビや新聞の記者さんとも日常的にやりとりがありましたが、そのことの矛盾や難しさも感じました。しかしそうした課題がまた、仕事へのモチベーションになりました。

私の場合、入社以来部署の異動なしに13年間すごしました。いずれは違う部署に移るだろうな、という予想も立ちました。一方で、ドームの広報として自分はこれ以上何ができるだろうか、という気持ちもありました。そんなとき転職サイト経由で求人応募のオファーを受けたのです。

私は次のステップに上ることにしました。

旅行業と小売業の経験の上に札幌ドームに入社して、未経験の広報業務についての私ですから、当初は初めてでとまどうことも多く、悪戦苦闘しましたが、しだいに広報の仕事のやりがいを実感することができました。総括してみれば、私にとって広報とは最高の仕事でした。またここでも、信頼の置ける上司・先輩とたくさん出会えました。いまでも協力し合える関係です。

○十勝の企業型畜産ビジネスへ

4社目は、(株)ノベルズという、十勝を拠点に肉牛生産・酪農・食品事業を手がける農業法人の広報部門です。道東12か所、山形3か所の牧場で約3.3万頭を飼育していて、自社ブランドで上質な道産牛肉「十勝ハープ牛」なども展開しています。道内最大規模、全国でもトップクラスの畜産企業です。

分野はこれまでとまったくちがいますが、仕事は広報です。新たな領域で大好きな広報の仕事を担当できることがまず魅力でした。さらに2006年立ち上げのスタートアップ企業ですから、たくさんの方のことを新たに学べて成長できると考えました。勤務地は、今度は帯広です。

広報室の課長として、企業イメージの向上や地域貢献の分野で新たな世界に挑みました。人材の募集や採用のための広報も重要な仕事です。

十勝は、スケールでも、先進の技術を取り入れた新しい取り組みでも、日本の畑作や酪農、肉牛生産の最先端を走っています。

自然の営みを相手にする第一次産業は市場環境の急変には即応しづらく、出荷量は簡単には増やせないし減らせません(急激な需要減によって例えば生乳が出荷できなくて廃棄された、といった報道は聞いたことがあるでしょう)。また、肥料や飼料を大量に輸入するために為替リスクも高く、現場の人材確保の苦労もあります。

国内農業は、家族経営から企業型経営への転換と農地の集約が進んでいて、なかでも十勝は大規模化や効率化への志向がとても強い、全国有数の農業生産地です。

その中でもノベルズという会社（農業法人）は、日本では珍しい幅広い領域で（酪農と畜産を大規模に両立させている企業はほとんどありません）、スピード感たっぷりの事業を展開しています。

企業としては発展途上でベンチャー精神も強く、突発のミッションも少なくありませんでした。また、牧場スタッフの応募獲得には苦労が絶えませんでした。人材確保の意味でも、企業の魅力や価値を社会に発信する広報の役割は大きかったのです。

文字通りちがう畑に飛び込んで、激務とプレッシャーの日々でした。そのたいへんさと引替えに私は、北海道十勝の大地とともにある一次産業のビジネスを経験して、さまざまな気づきやスキルを得ました。

農業に根ざした十勝は、相対的にやはり豊かだと感じました。大規模農家や農業法人が上げる利益が、地域に行き渡っているという印象です。IT やロボットを駆使した酪農業の展開、上士幌町のドローン配送実験や自動運転バスの実用化など、近未来へのチャレンジ精神もいっぱいです。ご承知のように大樹町では宇宙開発も進められています。そして、帯広はほんとうに住み心地の良いまちでした。札幌で生まれ育った私にとって、十勝には知らない北海道がたくさんありました。

さて、そんな日々が2年半くらいたって、あるとき交通・観光分野での中途採用募集が目に入りました。仕事が激務だったこともあり、いままでの経験をふまえれば、20 代のころの自分とはまったくちがう自分として、もう一度観光関係のキャリアに戻ってみたいな、と思いました。

○空港運営会社へ

私の目を引いた会社は、北海道エアポート株式会社（HAP）という、道内7空港を運営する会社でした。

北海道エアポートは、道内の7つの空港の一括民営化に伴う運営企業として、2019年8月に設立されました。従業員数約700名。安全で安定的な空港運営をベースに、航空ネットワークの充実と観光客の流動拡大などに取り組んでいる、これからの北海道経済に深く参画、貢献していく企業です。7つの空港とは、新千歳、函館、旭川、帯広、釧路、女満別、稚内の各空港です。

当社は空港を施設だけで考えるのではなく、地域の営みと一体のものとして考えています。世界中から北海道を訪れる人々の玄関となるのはもちろん、日本や世界に向けて北海道各エリアの魅力を発信していくために、7空港の明確な個性と役割の分担によって、北海道のすみずみを日本各地や世界と緊密につなげる事業を展開しているのです。

この7空港は、従来は滑走路等の管理・運営者とターミナルビル運営者が別々でした。滑走路などの管理・運営（空港運営事業）は、国や道、地方自治体が担っていたのです。一方でターミナルビルの運営は、民間企業（主に第3セクター）の担当でした。大づかみでいえば、北海道エアポート（株）は、これらの空港施設とターミナルビルを一括運営することで、北海道全体の観光振興・地域の活性化を図ることを目的に誕生した企業です。

空港の業務は、運航を担う「エアサイド部門」と、商業を担当する「ランドサイド部門」に大別されます。エアサイド部門では、運航情報課、保安防災課、灯火電気課、施設管理課というセクションがあります。ランドサイド部門では、航空需要の予測や施設の改修計画を立てる企画部門と、新規就航の誘致や観光開発に取り組む営業部門などがあります。

私は現在、とちか帯広空港の空港運用部、運航情報課で働いています。家族ですっかり気に入った帯広暮らしが続けられたことは、ラッキーでした。

私が担当するのは、滑走路や誘導路などの路面状態の点検、航空機の駐機場などを含めた立ち入りを制限しているエリア（制限区域）への人や車両の立ち入り管理など、空港運用に関わるさまざまな業務です。

もう少し具体的に言うと、滑走路などの状態をチェックする「飛行場面点検」、航空機の駐機場の割り振りをする「スポット調整」、キツネが滑走路に入ると、管制官と密接にやりとりしながら、運動会などで使うスターターピストルを撃って追い払います。またキツネやカラスが嫌いな薬品を定期的にまいたり、地道な作業がつつきます。

制限区域にはつねに誘導員や貨物積み下ろし、給油、工事などたくさんの仕事が同時進行していますが、人や車両が立ち入ることを承認したり、夜間にも行われる工事作業の立ち入り調整も行います。ほかに安全管理計画の策定や運用、冬期の雪氷に対する対応なども運航情報課の仕事です。

空港運営に関わるすべての業務の第一には、事故を起こさないための安全管理があります。空港施設に起因する事故を起こさないためにあらゆる努力をすることが現在の私の仕事です。

○私のキャリア形成

現在社会人 21 年目の私は、商大を卒業してから 5 社目の会社で働いています。転職回数としては多い部類でしょうか。

スタートが就職氷河期であったことの影響が大きいと思います。就活で私たちは、とにかくまず内定を得ることに必死でした。受かったところに入ろう、という状況で、志望の業界や企業を絞る余裕はなかったのです。私はたまたま自分の志向に沿った就職ができましたが、若者も会社もお互い大変な時代。それでも商大生のときから、ひとつの会社でずっと働くことはないだろうな、という予感がありました。

最初の転職は、外資系企業です。ここでいろいろカルチャーショックがありました。ボスがクリスマス休暇でひと月休む、といったことも驚きでした。でもここは中途入社の人が集まった会社で、転職することへの抵抗感も消えました。

3 社目以降、現在の会社もですが、中途入社が多数を占める、歴史の浅い、立ち上がって間もない会社ばかりです。苦労もありましたが、そのぶん面白い仕事をたくさん経験できました。

業界や企業にもよるとは思いますが、私のまわりでは 5 年くらい勤めたタイミングで転職している人がたくさんいます。現代ではもう、大学を出て就職したらずっとその会社で定年までがんばる、という働き方はスタンダードではありません。だから転職の縁を感じたら、後悔しない選択をすべきだと思います。

私は単に好待遇を求めて転職を繰り返したわけではありません。すべての動機の基盤には、自分が好きな仕事を主体的に選びたい、という気持ちがありました。では私はどんな仕事が好きなのか。

業界で言えば、旅行業、免税店、スタジアム、畜産、空港。好奇心旺盛な私には、どれも面白い業界でした。

職種では、営業、広報、運航情報と経験しています。広報の仕事が大好きでしたが、今の仕事もたいへん刺激的です。いろいろな仕事と多くの出会いが私の視野を広げ、成長するための課題や問題意識を与えてくれたと思います。人と関わることが好きな私ですから、内勤で一日中事務所にいて誰とも話さない、といった仕事はきっと苦手です。

「人の笑顔や思い出に関わる」業界で、「社内外の色々な人と関わる」仕事。これが私の天職のようです。

自分のキャリアをどのように作り上げていくべきか。いまの皆さんにはリアルに納得できないかもしれませんが、いつか思い出すことがあるかもしれないアドバイスを贈ります。

まず長く連続したひとつのキャリアはもちろん大切ですが、ともすれば過去の貯金で生きていく社会人になってしまう危険があります。すると、余計なプライドが生まれがちです。

プライドが高い人は、アップデートが出来なくなっていくでしょう。視野が狭まり、上から目線や決めつけが多い「評論家」になってしまう危険があります。

自分の成長を止めないためには、あぐらをかかずに、つねに自己研鑽を重ねて行くんだという意志が必要です。自ら学んで調べたり、上司やまわりに相談する。この積み上げが、意味のあるキャリアを構成していくと思います。

5 社の会社で働いてきて、私が優秀だなと感じた上司は総じて「緻密に仕事出来る人」、「誠実な人」、「愛情のある人」、そして「チームワークを重んじる人」でした。私もそこをめざしています。

いまこの年齢になって実感するのは、若いときに想像していた以上に、人と人との出会いは、仕事と人生に深く広く繋がっていた、ということです。もし転職するたびにキャリアや人間関係をリセットしていたら、こ

うした財産は持てなかったでしょう。

向かい風で大きく生まれる航空機の揚力のことに触れましたが、人間も同じだと思います。向かい風を受けてこそ、人は成長して飛躍できるはずです。

◎岡崎 俊次 氏（平成7年卒／Cosfa International Trading）

「海外へチャレンジしてみよう」

○海外で仕事をしなくて総合商社へ

私はいま、中国南部、広東省の省都広州市に暮らしながら、化粧品原料に研究開発から取り組む岩瀬コスファという専門商社の、中国の現地法人で責任者を務めています。

私は高校まで大阪に暮らして小樽にやってきました。商大に入ったときから、将来は海外でビジネスをしたい、と決めていました。だから就活は総合商社。ニチメン（株）に入りました。まずは東京本社勤務です。入って3年経って、早くも念願の海外に出ることができました（1988年）。赴任先は台湾です。当時草創期にあった台湾のLCD（液晶ディスプレイ）産業で、液晶の原料（当時はまだ電卓などにしか使われていなかったもの）をめぐるドイツのメルク社と激しいシェア争いをしていたチッソ（株）の、営業支援をすることが仕事です。ブラウン管モニタが液晶モニタに取って代わられる時代で、チッソとは、あの水俣病の加害企業として知られる企業です。ほどなくチッソ・ニチメン組は台湾液晶市場を制し、チッソは莫大な利益を得て、のちにこれを原資として水俣病患者への救済補償の目途がついたのでした。

長期出張からはじまって、そのまま駐在することになり、5年ほどいました。現在台湾の液晶技術は世界のトップを走っていますが、まさにその黎明、液晶産業が立ち上がって爆発的に伸長していく、その潮流の中での仕事でした。たいへん刺激的でした。

一方で台湾大地震（1999年9月）があり、SARS（重症急性呼吸器症候群）の大流行（2003年）もありました。台湾社会は騒然としました。

2002年から2003年。いわゆる商社危機と呼ばれる事態がありました。平たく言うと、それまでずっと規模を追求していた商社が効率性を重視する時代になり、そのために、膨れ上がった有利子負債をなんとかしなければならなくなったのです。私から言わせれば、借りる方も借りる方だけでなく、貸す方（銀行）も貸す方です（笑）。こうしてニチメン（株）と日商岩井（株）が合併して、2004年に現在の双日（株）が誕生します。合併する前、両社の有利子負債は合計3兆円もありました。

私はまだ30歳ちょっとの若手で、上司から、とにかく一番若い君から日本に帰れ、と言われます。でも帰っても自分の居場所が用意されている保証もない状態です。それはおかしいだろ！と私は激しく憤りました。同じように言われた若手も少なくありません。会社へのロイヤリティはどんどん下がっていきました。

○化学製品の専門商社へ最初の転職

そんなタイミングで、岩瀬コスファ（株）という、化粧品材料の専門商社から、中国事業を強化したいので来てくれないか、と誘われます。BtoBの企業なので皆さんはご存じないと思いますが、歴史ある、この分野での日本のトップ企業です。

液晶の素材から化粧品の素材へとモノは変わりますが、海外の第一線で働くことができます。しかも今度は中国でのビジネスです。私は転職を決めました。

困難もありましたが新しい経験が刺激的で、東南アジアや中国でバリバリ仕事をしました。しかし5年くらいたったころ、また転職につながる電話が来ます。チッソ（株）が台湾での液晶工場建設を決断したので、来てくれないか、と言われたのです。初出荷をめぐる営業活動を管理してほしい、と。

自分が過去に全力をかけて勝ち取った台湾市場での競争の結果が、私が転職して去った間に工場建設という形に花開いていたのです。そしていっしょに闘ってくれた人々が、私を忘れ去らずに、また呼んでくれている。そんなダイナミックな展開に再び関わる事には大きな魅力がありました。

チッソは2011年にチッソ（水俣病補償）とJNC（事業会社）とに分社化しました。そしてこの年に私はJNCの精密加工品開発室へ異動して、研究所で研究開発段階にあったLiB（リチウムイオン電池）材料の事業化に着手しました。研究所の技術を、収益力のある事業へと育成する仕事です。

この一連の仕事では、モノづくりで研究開発段階から事業化へと進む際に乗り越えなければならないいくつかの障壁（魔の川／死の谷／ダーウィンの海）を、体験的に学びました。私は満足しながら忙しく働いていたのですが、あるときまた私の携帯電話が鳴ります。前にいた岩瀬コスファ（株）の上司からでした。当時の私の先輩が身体を壊してしまいたいへん困っている。戻ってきてはくれないだろうか、と言うのです。

さすがにそれはない、と思いました。心情として、一度出て行った者がまた戻るのは、恥ずかしい気がしたのです。ですから一度は断ったのですが、妻に、そこまで言ってくれるのならよっぽど困っているのだろうし、あなたのことをよっぽど必要としているのだから、戻るべきじゃないの、と説得されてしまいました（笑）。

それで前の会社に戻り、東南アジアと中国などの営業を担うことになりました。

2019年からは中国に渡って、子会社のCosfa International Trading 広州と、Cosfa International Trading 上海のトップを兼任しています。

○海外に挑んで自分を磨く

皆さんの中には、将来海外で働いてみたい、と考えている人もいます。その働き方はいくつかあります。整理してみましょう。

まず「日本の企業・団体などの駐在員」。報酬は安定して高く、企業経営を実践的に学べます。一方で勤務地は自由にならず、会社が決めます。でも私は、現実としてこの方法をいちばんおすすめします。

次に、「現地企業採用」。給料はあまり期待できません。現地の通貨ですから為替次第です。働きがいとしては、海外企業の厳しさが丸ごと学べるでしょう。勤務地は、自分が選んで決めることができます。

三つ目は、相当ハードルが高くなりますが、外国でフリーランスの職業人となること。ライターとか通訳などが考えられるでしょうか。報酬は総じて安くて不安定でしょう。自分のやる気と実力次第ですが、他人に理解してもらえないかもしれません。勤務地も職業も自分で決めます。私としてのおすすめ度は、いちばん低くなります。

中国に来た時の私の語学力といえば、英語はTOEIC 730くらい。スペイン語検定4級。肝心の中国語は全く学んだことがありませんでした。

現在の私は、英語はTOEIC 880くらい。スペイン語はかなり離れていますから、あやしいかもそれません。中国語に関する検定は受けていませんが、ビジネスの現場で不自由はありません。現在は、香港や東南アジアにいくときを除けば、生活で英語を使うことはほとんどありません。

私は皆さんに、「海外に出て仕事をしよう！」と呼びかけています。その理由や根拠を説明します。

もともと日本は資源の乏しい島国国家であり、海外との連携なくしては国が立ち行きません。だから絶対に海外と接触を続ける必要があるのです。あらゆる手段でさまざまなものを売り買いする必要があります。しかしそれは簡単なことではありません。担う人々には大いなるチャレンジが求められます。そしてその課題に挑む人々には、自分を磨くすばらしい機会が与えられるでしょう。

私がいちばんおすすめする海外での働き方である、「日本の企業・団体などの駐在員」。私もそのひとりですが、彼らはどういうふうに行事しているでしょう。駐在員は、部下が外国人でクライアントも外国人。つねに外国語（現地語）で業務をします。私の場合、自分以外は全て中国人（日本人1:中国人60）、会社は2つ。言葉は、上海語と広東語を使います。日本の本社から見れば、外国とのフロントエンドを担う役割です。

駐在員は、事業で売上と収益を継続して得るために部下の外国人を評価し、議論をします。ときには衝突が