

# それぞれのキャリアデザイン - 夢実現への道のり -

**鈴木 貴子さん**  
全日本空輸株式会社(ANA)勤務  
平成17年3月 経営学部マーケティング学科卒業  
現在の仕事 採用は客室乗務員、現在は航空知識の習得や緊急脱出・応急処置などの訓練中。厳しい訓練に合格して初めて飛行機での勤務が許可される。空を飛べる日を目標として特訓中。



**山田 修也さん**  
東日本旅客鉄道株式会社(JR東日本)勤務  
平成17年3月 経済学部経済学科卒業  
現在の仕事 採用は、駅ナカビジネスを中心とした生活サービス部門。現在は寮生活を送りながら、駅員、車掌、技術センター、各店舗などJR東日本が管轄するあらゆる業務を研修中。



高校時代  
大学1年生

## 小さな体験を積み重ねて 夢はかたち作られていく

高校生の頃、中国人の男性に道を尋ねられたことがあった。案内すると彼は予想以上に喜び、片言の日本語で深々とお礼を重ねた。道すがら話してくれたのは日中間の歴史問題について。「日本人は中国人には親切にしてくれないものだと思っていた」という彼の言葉が心に響いた。大学1年の夏に初めての海外旅行ロサンゼルスへ。アメリカ留学中の友人に現地を案内してもらった。友人が積極的にコミュニケーションしているのを目の当たりにし、いろいろな国へ行き、世界中の人々と触れ合いたいという気持ちが高まる。その後アルバイトしてお金を貯めては海外旅行へ。在学中に訪れたのはタイ・韓国・カナダなど。

学生生活  
の中で

## 旅行のために励んだアルバイトで 接客の楽しさを知る

ここで2つの興味がクロス!  
接客業 × 国際的な仕事

海外旅行資金のため励んだアルバイトは東京ドームでのお弁当売りをはじめ、力も公共施設などの接客だった。「楽しんでやっているとそれがお客さんにも伝わっていることがわかります。接客の楽しさはいろいろな人に出会えること。そして、直接反応が見えることですね。」

## 「女性は手に職を」母の助言で資格取得にチャレンジ

女性が生働き続けるにはまた困難が少なくない社会の中で、鈴木さんは母親から「女性は手に職を持ち自立していなければならない」と諭されてきたという。その影響もあり3年生になった頃、「通関士」の資格取得にチャレンジすることに。ダブルスクールを始め受験するがあえなく失敗。「通関士」の資格取得にチャレンジすることに。ダブルスクールを始め受験するがあえなく失敗。とムダではなかったと思っています。

就職活動期

## 友人から刺激を受け、自らの夢を問い直す。 答えは客室乗務員

3年生の後半からエントリーし始めるものの、説明会に行く時期と期待していたものと違いがかなりすることも。のんびりしているうちに4年生に。4月中旬になって初めて面接を経験するなど就職活動はローペースを進めていた。「久々に高校の友人に会うたら内定した子がたくさん居てびっくり!その刺激がきっかけとなって就職活動に本腰を入れた感じがします。ひとりで就職活動するのではなく、時には学外の人にもあって刺激を受けることが肝心です。」

練習を受けた会社に内定。ただし、仕事内容は事務職だった。自分の中では息入れたいという気持ちと、ところが友人に目指すものと違っていると指摘される。はじめて自分を問い直す。国際的な仕事をしたい。接客業が向いているんじゃないか。それを突き詰めていくと心の中に秘めていた客室乗務員に挑戦する決意を固めていた。

「客室乗務員には」心の基準があって身長は160cm以上、TOEICスコア600点以上でなければならない。ところが私はたまたま微妙に足りなかった。夏の暑いさ中、あきらめずタメムとチャレンジしてみたいです。」

私の  
アピール

はじめは、明るい「楽道家」などを長所にあげていましたが、接客志望の学生は多くがそうアピールするとか笑。ほかにないがあるのだからと考える思い出したのが、中国人の男性に道を聞かれた経験。私は本当によく道を聞かれるんです。話かけやすいということには人に安心感を与える、ということ。それはサービスの原点ではないかと、これを最終的な私の「売り」にしました。

## 内定

### いま、振りかえって思うこと



身長もスリムも足りない、資格取得も失敗した私が希望を叶えられたのはあきらめず自分らしさを貫いたから。それを支えてくれたのは自信のない私を励まし続けてくれた友人や家族。漠然とした夢をはっきりとした目標として気づかせてくれたのも友人でした。就職活動は自分ひとりの戦いだと思いがちですが、皆さんに支えられて周りの人々の存在は必ず大きな支えになるはず。支えてくれた方々の恩返しも含めて、立派な客室乗務員として活躍できるよう頑張ります。

高校時代  
専門学校時代

## 音楽しかないと思っていたあの頃。 夢はミュージシャン

音楽の楽しさに目覚め、高校卒業後はプロミュージシャンを志す。大学進学を勧める周囲を押し切り、音楽の専門学校に進学。音楽漬けの毎日過ごす。転機はレコーディングスタジオでの研修。同じ専門学校を7年前に卒業した先輩が、まだ雑用に使われ、正社員のスチオスタッフはみな大卒という現実を目の当たりにし、大学進学を決意。音楽機材を買うために貯めていたお金で、専門学校と平行して予備校で勉強し、東洋大学へ入学。「この時点で音楽しかないと思っていましたね。大学に進学したのも、何を勉強するつもりより大卒資格を取得して少しでも音楽業界に入れる可能性を高くしたかったからなんです。」

学生生活  
の中で

## 学費のため、打ち込んだアルバイト。 4年間のバイト代は約800万円!?

両親との約束は、大学4年間に必要なお金はすべて自分で稼ぐこと。近所の酒屋でひたすらアルバイトに打ち込んだ。最初は学費のために働いていたが、そのうち徐々に意識が変化していった。「いつかもうと売れるのに...」。実際に試してみながら、失敗や成功を繰り返して、次第に売り上げが伸びていくことが喜びに。リターンしておもしろい!と実感する。

「自分で学費を捻出しなければならなかったら、これはもうアルバイトに打ち込むしかないですね。酒屋の息子と間違われるくらい心不乱に働きました。どうせやるなら売れまくりたい(笑)。頑張りましたよ。」

## 興味が出ると、勉強にも力が入る。 ゼミで学んだ「創客」の発想にひらめきを得る

ゼミではただ人を集める「集客」だけでなく、自らの工夫により新しくマーケットを創り、創られたお客様の支持を得て顧客を増やす「創客」という視点を学ぶ。ここで、自らのアイデアを活かせる仕事をしたいと考え始める。また、実際に企業体験をしたくなり、インターンシップに参加する。サクルK&サンクス。意識の高い多くの仲間と出会い、「就職」を意識するようになる。「インターンシップに参加したことが、早くから就職活動を意識するきっかけになりました。インターンシップのエントリーも就活本番さながらのエントリーシートや面接が用意されているので疑似体験できます。」

就職活動期

## 自らの企画・立案を持って、いざ出陣! 旺盛な好奇心と夢を描けるフィールドを探して

エントリーは約600社!業種は様々だったが、どんな業種であっても貴いことがあった。ゼミで学んだ「創客」の考え方をベースにそのビジネスに対して自分はどう考え、新たに何ができるのか、自らの企画を持ち込んで提案する「就職活動をしたことだ。小売業、広告、メーカー...。しかしそれらは、業種」というひとりの限定された範囲でしか事業を展開していかない。そんなとき出会ったJR東日本、鉄道事業の枠を超えた幅広い事業フィールドに大きな魅力を感じる。「JR東日本は、鉄道部門」と「生活サービス部門」の2部門に分かれていて、私が志望した「生活サービス部門」はショッピングセンター、ホテル、不動産、小売飲食業、エネルギーと駅を中心に実に多彩なビジネスを展開しています。全てを網羅しているこの会社で、「そ、いやこの会社でなければできないことがある」と確信したんです。」

私の  
アピール

「リーダーシップがある」という一般的なアピールから、音楽の経験を生かして「会話にリズム感がある」「アルバイトのエピソードから、ビジネスマッチングと経営の合理化を学んだ」と、次第に「長所」や「売り」を完成させていきました。これは面接や多くのアドバンスを受けて気づいたこと。場数を踏み人の意見を聞くことでより簡潔で自分らしいアピールの仕方が生まれます。」

## 内定

### いま、振りかえって思うこと



入学当初の夢とは違う到着点となりました。しかし今、新たな夢の入り口に立っています。これまでを振り返り、どんな仕事にも予想しない喜びや楽しさがある。業界や業種に関係なく、それを見つけた人が仕事を楽めるのではないかと感じています。私にとりやりにがいや楽しさは新たな創造性と、それをかたち作れる大きなフィールドに挑戦することだと気づきました。このJR東日本でみなさんの暮らしをさらに豊かにできるサービスを生み出していくことが目標です。」