

常に新しい出会いと
新しい挑戦がある仕事です。



やるかやらないか
迷いは作らない!

近田 睦拓 さん(1998年生まれ)
津田学園高校 出身
名古屋製菓専門学校 製パン科卒業

株式会社OLD MARKET
いなべ市北勢町阿下喜31 にぎわいの森 (cafeRobいなべ店)
<http://www.caferob.com/>

なるためには

- 必要資格 / 特になし
- 主な進路 / 高校卒業→製菓の専門学校に進学し、パンづくりを学ぶ→カフェのオープニングスタッフとして店づくりを経験→カフェマネージャーとして新規店舗の立ち上げに携わる

— 学生時代

「高校時代は、陸上部で400メートル走に打ち込んでいました。陸上のクラブチームにも入っていて、部活、クラブでの練習、自主練と走らない日はほぼありませんでした。自分が頑張っただけ成果が出るのがおもしろかったです。陸上を通して、目標に向かって頑張る力が身についたと思います。専門学校時代は、自分の経験値を増やすためにいろんなアルバイトを経験しました。そのなかでも、雰囲気が好きだった飲食業界に惹かれていきました」

— 仕事について

「21歳のときに、『カフェロボいなべ店』のオープニングスタッフとして働きはじめ、メニューづくりなどを経験させてもらいました。飽き性なので、常に新しいことをしたいという思いがあったのと、いろんなことにチャレンジしているオーナーの人柄に惚れ、ここで頑張ろうと決めました。あるとき、他店舗のスタッフ研修を担当したことがきっかけで、新規店舗の立ち上げに誘われたんです。働き出して時間が経っていませんでしたので驚きましたが、飲食店でのバイト経験などをいかして『やるしかない!』と覚悟を決めて挑戦しました。そのとき立ち上げた京都店に多くのお客様が来てくださったているのはとてもうれしいですし、自信につながりました」

現在の仕事内容を教えてください。

「カフェの新規店舗の立ち上げを担当しています。提供するメニュー



を考えたり、調理マニュアルを作成したりしています。お店づくりの際は、スタッフに不便を感じさせない環境づくりを心がけています。自分が飲食店でバイトをしていたときに『もっとこうしたらよくなるのになあ』と感じた経験がいま役に立っています」

大切にしていることは?

「特にコミュニケーションを大切にしています。スタッフが楽しみながら働ける雰囲気をめざしています。まず、スタッフの名前は全員すぐに覚え、信頼関係をしっかりと築いて一緒にお店づくりを進めます。何かを教えるときも、自分の考えを押しつけないのではなく、ポイントを伝えてスタッフのやりやすい方法を見つけてもらうようにしています」

— やりがい

「新店舗を立ち上げる際は、やるこたがたくさんあって時間がいくらあっても足りないくらい。その分お店がオープンしてお客様のよさこぶ姿を見たときの達成感が大きいです。2、3ヶ月ごとに新しい店舗を立ち上げているので、常に新しい出会いと新しい挑戦があります」

— なるためには

「お店の立ち上げで各地を回るの、いろんなところに行くことが好きな人、新しいことに挑戦したい人に向いていると思います。新しい人と会う機会も多いので、コミュニケーション能力も大事になってきます。高校時代、やりたいことが見つからなかったらとにかくいろんな体験をしてみてください。そのなかで、自分の得意、不得意を知ることでもできますし、自分にあった職業につながるヒントがあるかもしれません。まずは、『やってみる』ことが大切だと思います」



年齢

- 16歳 陸上部に入学。クラブチームにも所属し、毎日トレーニングに明け暮れる。
- 21歳 cafeRobいなべ店のオープニングスタッフとしてメニュー開発をおこなう。
- 22歳 新しい店舗の立ち上げを担当し、全国を飛び回る!

先輩のインタビューをもっと見た方は、WEBサイトへ!

<http://amb100search.com>



初心を忘れず、一つひとつ
ていねいな仕事を心がけています。



一人一人が関わって
世界の歯車にしよう!

平野 慶一さん(1992年生まれ)

桑名工業高校 出身

株式会社朝日歯車製作所

三重郡朝日町小向740

<http://www.tomida-tookakai.com/list/40.html>

なるためには

- 必要資格 / 特になし
- 主な進路 / 危険物取扱者三種などの資格を取得→工業高校卒業→精密歯車の製作をおこなう企業に就職→仕上げ工程を担当

— 学生時代

「高校3年間は卓球に打ち込み、部活の思い出が多いですね。3年時には部長を任せました。部長を経験し、部員をまとめる難しさを実感しましたし、リーダーシップを養ったことができたと思います。工業高校だったので、授業は実習が中心。旋盤加工や溶接、鋳造、鍛造などを経験しました。その中で興味をもったのが旋盤や歯切り加工です。求人案内から希望する企業を調べ、精密歯車の製作をおこなう朝日歯車製作所へ会社見学に行きました」

会社見学の印象は？

「大企業にはない、町工場ならではの魅力を感じました。同じ作業をただ繰り返すのではなく、いろいろなことへ挑戦させてもらえる環境に惹かれたことが就職先を選ぶ決め手になりました」

— 仕事について

「最初は、研磨の工程に配属されました。研磨機で砥石を回して製品をきれいに仕上げる工程です。高校で鉄加工の経験を積んでいたのですが、授業は自分で加工して先生に評価してもらい成績が決まるだけです。仕事には取引先がいますしお金も発生します。自分がミスをする、取引先や会社全体に迷惑をかけてしまうので責任感が芽生えました。初心を忘れず、一つひとつていねいな仕事を心がけています。3年ほど研磨を担当し、現在は仕上げの工程に配属されています」



写真1

歯車製作の流れとは？

「まず、材料である鉄の塊を旋盤加工、歯切り加工して歯車のかたちになります。その後、面取り機(写真1)や研磨機でバリを取ってきれいに仕上げ工程に回します」

仕事内容を簡単に教えてください。

「私のあとはお客様に納品されるだけなので、不良を出さないように最終確認をする重要な仕事です。歯と歯がしっかりと噛み合うか、傷がないかを目視でチェックします。光の加減で傷が見えたり見えなかったりするの、ライトの角度を変えながらおこないます。傷を見つけたらヤスリを使って補修。材料の鉄は種類によって硬さが違います。削る角度や力加減を材料によって調整する必要がありますがあるので、経験がモノをいう仕事ですね」

— やりがい

「大事なのは、計画どおりの個数を製作して納品に間に合わせることです。1日の目標を自分で立てるので、それよりも多く仕上げる事ができたときは達成感があります。今後は、先輩のように速度と精度を上げることが目標です」

— メッセージ

「私は工業高校で危険物取扱者三種などの資格を取得しました。入社後にはフォークリフト免許を。ただ入社前に必須となる資格は特にありません。機械の使い方は、先輩が1から教えてくれるので心配ないですよ。この仕事は、整理整頓や清掃をしっかりできることが大切。身の回りが整頓されていないと、けがのもとになりますからね。高校時代は、同級生だけでなく、社会と接点をもっている人な世代の人とふれあってください。その経験は、社会に出たときに役立つと思いますよ。ありがとうございます。」



自
分
の
経
験

18歳 部活に打ち込んだ高校3年間、部長を任せリーダーシップを養う。

19歳 朝日歯車製作所へ就職。研磨工程を任せられる。

27歳 仕上げ工程を担当。不良を出さないように、精度の高いチェックと補修に取り組む。

先輩のインタビューをもっと見た方は、WEBサイトへ！

<http://amb100search.com>



機嫌よく、いつでもオープンに。
新しい農業で農村を守ります。



辻 武史さん(1976年生まれ)

津西高校 出身
愛知大学 経営学部卒業

株式会社つじ農園

津市大里睦合町1211
<https://www.tarafuku.org/>

なるためには

- 必要資格 / 特になし
- 主な進路 / 高校卒業→大学に進学し、経営について学ぶ→モノづくり企業で工場長として品質管理等をおこなう→いままでの経験をいかした新しい米づくりをスタート

— 学生時代

「高校時代は吹奏楽部に所属し、学生主体で演奏会を企画・運営したことが思い出に残っています。卒業後、経営について学ぶため愛知大学経営学部に進学しました。海外にも興味があり、3年次にワーホリ(※)を利用して、ニュージーランドで1年間過ごしました。日本人は僕ひとりです。『自分では異国の人がばっかり』という環境でたくましくなりました(笑)」

— 仕事について

「当時はモノづくりと経営に興味があったので、社長との距離が近い100人規模の製造企業を探して就職しました。誰も作ったことのないものを作っている会社で、自分たちで考える力、価値を創造する力が鍛えられたと思います。毎日の仕事にやりがいを感じる一方、心の中で『食に関わる仕事をしてみたい。故郷のような農村に貢献する仕事がいい』という思いが強くなり、39歳のときに農家へ転職しました」

— 最初は何かから始めましたか？

「まずはWebサイトの立ち上げや米袋のデザイン、経営計画を立てることから。農地確保のためにご近所さんへお声がけして、5ヘクタールの農地からスタートしました。絶対に1丁も絡めて農業をしたかったので、ドローンを飛ばしての生育管理も取り入れました。現在も、東京のベンチャー企業や大学と連携して新しい農業を模索しています。新しいことを取り入れるために、い



ろんな場所に出向いていたので農地にはない農家状態も多かったです。最初はまわりの人に心配されましたが、結果を出すことで信頼を得ることができ、よりよい関係を築くことができています」

— 仕事内容を簡単に教えてください。

「一言でいうと、『お米をつくって売る』ことです。田んぼの整備、苗の育成、田植え、水管理、除草、収穫販売をしています。収穫したお米はWebやお店などで一般消費者向けに販売したり、お酒の原材料として酒蔵に販売したりしています」

— 心がけていることは？

「地域コミュニティと密接に関係する仕事なので、『機嫌よくやる。いつでもオープンであること』を心がけています。農村を守り発展させるためにも多くの人に関わってほしいので、常に接続可能な状態であることを意識しています。自分のやりたことを実現するために自己主張をしっかりすること、まわりの人とコミュニケーションをしっかりとることが大切です」

— やりがい

「自分でつくったお米を食べてもら

い、『おいしい』と言ってもらえたときです。僕が主催する自慢のお米を食べ放題で提供する『たらふく無限めし祭り』では、みんながおいしいそうにお米を食べる笑顔にやりがいを感じまくっています(笑)」

— なるためには

「物理的にも精神的にも風が吹いてもコケない人」が向いています。体力が必要な仕事ですし、人間関係も重要なので、相手を受け入れられる心が必要です。特に資格は必要ありませんが、いろんな制度でサポートを受けられるので、行政の認定農業者になることをオススメします。ありがとうございます。」



自分探し

18歳 経営について学ぶため、愛知大学経営学部に進学。

22歳 大学卒業後、モノづくり企業に就職。価値を創造する力を磨く。

39歳 食に関する仕事で農村に貢献するため、農家に転職。最新の技術を取り入れた新しい農業を切り拓く。

先輩のインタビューをもっと見た方は、WEBサイトへ！

<http://amb100search.com>



みんなのお手本になれるよう、接客時は常に笑顔を欠かさない。



常に笑顔を大切に!!

加納 千夏さん (1997年生まれ)
白子高校 出身

スーパーサンシ株式会社
鈴鹿市算所 2-5-1 (本社)
<https://supersanshi-saiyou.com/>

なるためには

- 必要資格 / 普通運転免許
- 主な進路 / 高校卒業→スーパーマーケットに就職→研修でさまざまな部門を経験→本配属→チェッカー業務やカウンター業務などを経験→レジ責任者

— 学生時代

「勉強はどちらかというと苦手なほうでした。そんな私が今やレジの責任者になれるなんて、自分でも驚きですよ(笑)。高校卒業後は、三重県下に店舗を展開するスーパーサンシに就職しました」

「産休や育児休暇などの福利厚生がしっかりしていて、女性が働きやすい環境が整っていたことが大きいです。あとは、職場見学へ行ったときにみなさんの活気を感じたから。一生懸命働くみなさんの姿が印象に残っています」

— 仕事について

「約2ヶ月間、各部門での研修を受け、正配属が決まりました。研修では、農産と惣菜とチェッカー(レジ)部門を経験しました。農産では主に品出し、惣菜ではお弁当などのパック詰めやコトPOPの作成。チェッカーでは、うしろにパートナーさんについてもらいながら、かご入れやレジの基本操作を学びました。現在は、約3ヶ月間、5部門で研修をおこなっています」

「最初に苦労したことは？」

「マイペースな性格だったので、入社当初はレジのスピードを上げるのに苦労しました。あとは、包装などのカウンター業務やレジ締めなどの仕事も同時に覚えなくてはならず、覚えることの多さに悩んだ時期もあります。包装は、家で新聞紙を使って練習し、数をこなして覚えていきました」

— メッセージ

「感じのいい笑顔のすてきなスタッフが多く活躍し、お客様からお褒めの言葉もたくさんいただきました。特別な資格やスキルも大切ですが、笑顔を自然に出せることがなにより重要な業界だと思います。高校時代、勉強や部活を頑張っておくと就職に有利だと思いますが、いろいろな社会経験を積んでおくことも同じくらい大切です。社会に出てからは許されない失敗も、学生だと大目に見てもらえることも多々あります(笑)。その経験は、社会に出たときの大きな強みになりますよ」

「ありがとうございます」



「仕事内容を簡単に教えてください」

「現在は、カヨー店のレジ責任者を任されています。カヨー店は、サンシの店舗の中でもっともお客様が多く忙しい店舗です。主に、アルバイトやパートナーさんのシフト調整や、カウンター業務、チェッカー指導などを行っています」

「心がけていることは？」

「責任者としてみんなのお手本になれるよう、接客時は常に笑顔を欠かさないようにしています。言葉づかいや態度にも気を使い、感じのいい接客を心がけています」

— やりがい

「月に1度、正社員は改善提案を提出するのですが、それに入選したときはすごくうれしいですし、仕事のやりがいを感じます。さらに、その提案とお礼改善したことによって、お客様による喜んでらえたときが働いていてよかったなと思える瞬間です。今後の目標としては、今よりももっと指導力を上げていきたいです。レジ責任者として余裕をもって仕事をこなし、みんなから頼られる存在になりたいです」



年齢別

- 18歳 高校卒業後、福利厚生や職場環境に魅力を感じ、スーパーサンシに就職。
- 19歳 2ヶ月間の研修では、農産や惣菜、チェッカーなどの部門を経験。
- 22歳 みんなから頼られるレジ責任者をめざし、日々の仕事に取り組む。

先輩のインタビューをもっと見た方は、WEBサイトへ!

<http://amb100search.com>





「元が違う選手を見て、挫けそうにはなりませんでしたが？」
 「そもそも人と自分を比べることが好きじゃないですし、比べるものじゃないと思っています。相手はどうやって何を盗むか、そしてそれをどう自分にいかすかを常に考えていました。スポーツに限らず言えることかもしれませんが、人と比べるよりも、どう自分を成長させるかを考えたほうがいいですよ！」
サッカー選手の仕事とは？
 「ヴァンラーレ八戸から東京武蔵野シティFCを経て、2020年に奈良クラブへ移籍しました。サッカー選手としての意義は、相手によって変わるとしています。子供たちには、プレーを通して夢をもつことの大切さを伝えていきたいです。もちろん

「自分の意思だけを伝えず、まわりが何をしたいのかを聞くことも大切です。コミュニケーションをとること。そのうえで、自分の意見をもつことが重要。僕はドリブルが武器なので、それをチームメイトにはしっかり伝えるようにしています。」
チームで動く際に大切なことは？
 「試合を見に来てくれる人たちがたくさんいるので、ファンのみならず、対しては単純にサッカーを楽しむでもらうこと。プラス、家族や僕の人生を支えてくれた人たちのためにも、「勝つ」こと。勝って一緒に喜びを分かち合いたいですね」
チームで動く際に大切なことは？
 「自分の意思だけを伝えず、まわりが何をしたいのかを聞くことも大切です。コミュニケーションをとること。そのうえで、自分の意見をもつことが重要。僕はドリブルが武器なので、それをチームメイトにはしっかり伝えるようにしています。」

「そうすることで意識を共有してプレーすることができると思っています。いままでに挫折をした経験は？」
 「前のチームにいた社会人1年目のときですね。ドリブルには絶対的な自信があったんですけど、パスが来てもうまく噛み合わなくて…。なんだよこれは！」って思っていました。考えてみれば「チームとして」という意識がなかったのかもかもしれません。まわりに教えてくれる人がいたので、自分で理解してフィードバックすることができ、次第に楽しくできるようになっていきました」
助言をくれるまわりの先輩の存在は大きいんですね。
 「感謝しかないですね。ひとりは監督。練習が終わってからは、「お前はこうしたほうがいいよな」とポツと個人的に言ってくれるんです。あとはチームメイトの先輩にも感謝しています。やっぱり5年10年と人生経験を積んだ先輩の意見は、自分の考えとは違っていても1回は取り入れたほうがいいですよ。積み重ねてきたものをいかして言ってくれているので。それは、サッカーにおいても人生においても言えることだと思います。みんなのアドバイスと自分の考えを照らし合わせ、よりよい意見にブラッシュアップするようにしています。」

「サッカーって、ただ単にボールを蹴っているように見えて、状況に応じて選択肢が無数にあるスポーツなんです。しかも正解がない。そんななかで、自分で考えて練習行動したことがうまくいったときは達成感があります。それと、もうひとつ。チームで同じ目標を掲げ、毎日練習して、どんなかたちであれ最終的に試合で勝ったとき。自身の達成感よりも、チームで目標を成し遂げたときのほうがうれしいですね！」
メッセージ
 「スポーツ選手をめざすなら、シンプルに努力すること。むだな努力なんてないと思います。自身の過去を振り返ってみても、努力が報われたかはまだわかりませんが、努力して得られたものは確実にあります。みなさんも報われるまで努力をあきらめずに続けてください。」



「長期的なもので短期的なものでもいいので、何かひとつ目標をつくってください。そして、それに向かって行動することが大切です。スポーツをやっている人だったら、選手権出場、優勝など、やっていない人は次のテストでいい点をとるか。小さくても大きくてもいいし、簡単なものでもいいと思います。目標は人と比べるものではないし、自分でつくって自分で達成するものです。社会人になったとき、目標をもつて行動するという意識が必ずいきてくると思っています」
ありがとございました。

水谷 侑暉さん(1993年生まれ)
 暁高校 出身 / 愛知学院大学 心身科学部卒業



- 5歳 ↓ 兄の影響でサッカーを始める。小学校のクラブに入り、本格的にスタート!
- 15歳 ↓ ナショナルトレセンに参加し、プロを意識。学生時代はサッカー一色。
- 26歳 ↓ 奈良クラブへ移籍。持ち味のドリブルをいかし、チームの勝利をめざす。



目標は大きいも小さいも無く、他人と比べるモノでも無い。報われるまで努力しよう。

Ug14

第9弾

**YOUTH
 ユースフラッシュ
 FLASH**

三重出身の有名人インタビュー

暁高校出身のサッカー選手、水谷侑暉さんを独占取材!

兄の影響で保育園のときにサッカーを始め、学生時代はサッカーに明け暮れた水谷侑暉選手。昨シーズンはJFLベストイレブンにも選出されました。人と比べることなくしっかり自分自身と向き合い、何事にも前向きに取り組む水谷選手に、自身を成長させる秘訣について聞いてきました。

「サッカーとの出会いは5歳くらい。保育園のときですね。近所に公園があって、兄や近所の子たちがそこでサッカーをやっていたんです。そこに混じってみんな1日中サッカーをやっていました。そのときみんなは、いまでも仲がいいですよ。小学校でクラブに入り、本格的にスタートという感じです」
幼少期からハマった魅力とは？
 「記憶にあるのは、『楽しい!』という思いよりも、『みんなに負けたくない!』という気持ちのほうが強かったと思います。兄も含めて年上の人が多かったので、みんな普通にサッカーがうまかったんです。小さいながらに『負けたくない。頑張ろう!』と思ってやっていました」
学生時代
 「兄と同じ高校だったんですけど、思い出はサッカーのことしかないですね。中でも印象に残っている試合は、兄が3年で僕が1年のときの選手権大会です。県予選で僕がつまらないことで退場しちゃって、準決勝で負けてしまったんです。後悔の気持ちもありますし、今でも印象に残っている試合ですね。それから、『このままじゃだめだ!』と心を入れ替えて練習と向き合うようになりました。中学からの同級生と一緒に、練習後も真つ暗になるまで自主練習に取り組みました。その日々が思い出に残っています。その結果として、今でも武器になっているドリブルや個人技が鍛えられました」

「愛知学院大学心身科学部に進学し、筋肉や身体について学びました。スポーツと直結する内容だったので、身になる勉強ができたと思います。ケガが多かったので、予防や治療について学ぶことができたのも大きいですね」
大学で印象に残っている試合は？
 「当時、中央大学が強かったんですけど、天皇杯の大学予選決勝でアジストなどをして勝つことができたんです。その試合は印象に残っています。あとは3年生のときに総理大臣杯で全国3位になったこと。チームとして全国に出たことがほとんどなかったの、うれしかったですし自信にもつながりました。大学卒業後は、ヴァンラーレ八戸にスカウトしてもらい入団を決めました」
サッカー人生
 「プロになりたいという思いは、小学生のころから漠然と抱いていました。それが具体的になったのは中学2年のとき。全国から選ばれた選手が集まるナショナルトレセンに参加したことがきっかけです。『このまま頑張ればプロになれる!』。そう意識するようになり、参加した感想としては、『意外とやれる』って感じでした。中でも中に1、2人は次元が違う子もいました。サッカー王国静岡の子たちがやっぱりうまいんですけど、東海地区でそんな選手をたくさん見てきたので、全国の選手を目的に当たりにしてもビビることはなかったです」

高校生活で大切なことは？

スタッフの喜びが私のモチベーション。
素直な気持ちを大切に。



自分に素直に
楽しく生きる!

黒田 美和さん(1970年生まれ)
四日市商業高校 出身

株式会社プラトンホテル
四日市市西新地7-3
<https://www.platon-hotel.co.jp/>

●必要資格 / 特になし
●主な進路 / 高校卒業→富士電機三重営業所に就職し、パドミン
トンの実業団に入団→サノプランニングで経理を担当→サノ
プランニングが出資するプラトンホテル四日市の支配人に就任

— 学生時代

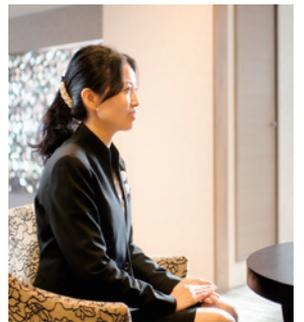
「高校ではパドミントン部に所属して、部活漬けの3年間でした。パドミントンは高校に入ってから始めたのですが、熱心な監督にお世話になりインターハイにも出場しました。監督の家でごはんを馳走していただいたり卒業後も交流がありました。私の結婚式にも来ていただきました。今でも連絡を取り合う、一生のお付き合いです」

— 仕事について

「兄が飲食店を展開する会社を経営していて、経理や事務を手伝いながら20年間働いてきました。2011年に会社がホテルを買ったことになり、当時の時代の追い風として女性活躍という流れもあり、役員でもあった私が支配人に選ばれました。支配人になる前から飲食店舗を手伝うこともあり、接客業のおもしろさを感じていたのでホテルでもその経験をいかしています」

— 仕事内容を簡単に教えてください。

「支配人なので管理職や総務がメインです。ホテルの営業戦略やスタッフが働きやすい環境を整えることを考え、実行しています。ほかには、過疎化が進む三重県南部の熊野市に漁村ホテルの展開を計画しています。プラトンホテルでは地元食材を中心に料理を提供していて、中でも『みえの朝ごはん』は三重県産の食材やご当地メニューを売りにしています。漁村ホテルはその発展系で、『食材の上流にさかのぼる』ことがテーマです。古民家を改装した民



泊施設で、漁師体験や漁村の暮らしを体験できる宿泊施設を構想中です。三重県北部の四日市市にあるプラトンホテルは名古屋や関東からの、いわば三重県の入り口。三重県北部と南部に拠点をもつことで地域の活性につなげていきたいです」

— 心がけていることは？

「スタッフに『この会社の同僚でよかった』と思ってもらえるように心がけています。スタッフとは何でも話し合えるような関係性をつくり、LINEでもやりとりをしています。パートナーさんが直接私にアイデアをもってきてくれることもあります。そういうときは本当にありがたい気持ちになりますよ。あとは、お客様に喜んでもらいたいファンになってもらうという大切さを、スタッフに伝えています」

— やりがい

「スタッフとハイタッチをすること(笑)。スタッフが仕事にやりがいを感じてくれることが私のモチベーションです。またお客様からスタッフが誉められると、とてもうれしいです。最近のことですが、宿泊部屋にお客様からの置き手紙があ

りました。『マスクを着用していても、笑顔で接してくださったこと、十分に伝わりました!』と書かれていてスタッフと一緒に感動しました」

— メッセージ

「状況や環境が完璧ではないなかでも、目の前のことに素直な気持ちで一生懸命取り組んでいく。その積み重ねが『この仕事をあなたにお願いしてよかった』というお客様からの感謝の気持ちにつながっていきます。また私自身の根底に『人生を楽しく生きる』という考えがあるので、たとえ失敗しても反省はします。ありがとうございます!」



自分探し

15歳 バドミントンと出会い、のめり込む。インターハイにも出場。
30歳 子育てをしながら兄の会社を手伝いはじめる。
42歳 プラトンホテル四日市の支配人に就任し、今に至る。

先輩のインタビューをもっと見た方は、WEBサイトへ!
<http://amb100search.com>



短パン税理士。「らしさ」の追求。
今ある職業から選ぶ必要はない。



藤本 純 さん(1982年生まれ)

桑名高校 出身
愛知大学 経営学部卒業

株式会社クリアビジョン/藤本会計パートナー
桑名市寿町3-11
<https://zaimukomon.com/>

なるためには
●必要資格 / 税理士
●主な進路 / 高校卒業→大学進学→税理士事務所で働く→
税理士資格を取得→税理士事務所を開業

—学生時代

「高校時代は、ラグビー同好会を立ち上げたりバンド活動をしたりと遊びも勉強も全力でした。大学時代は、昼は大学へ、夜は税理士になるための専門学校に通い、深夜はアルバイトというハードな毎日でしたが、今があるのはそのおかげ。長い人生において早期の段階で、努力3倍増しの数年間を過ごすことにより夢を叶えやすいと考えています」

—仕事について

「最初は、『満員電車で通勤したくない』という安易な気持ちで経営者になろうと思っていました(笑)。そして経営者のパートナーとして欠かせない『税理士』という職業にいきつきました。世間で活躍する社長たちの相談相手になりたいと思ったのがきっかけです」

—最初に教わったことは？

「実務経験を積むため、名古屋の大手税理士事務所に就職しました。最初に教わったことは『お客さんの会話の中から本質を見つけること』でした。相談内容の論点を見出し、それに対する的確な回答とアドバイスをおこなう。コンサルティングをするうえだけでなく、どんな仕事においても肝となる部分です」

—仕事内容を簡単に教えてください。

「税理士と聞くと、税金の計算や節税対策などの業務を思い浮かべる方が多いでしょう。もちろんそれもありですが、重要な仕事は、いい会社をつくらうと奮闘する社長の経営に関する相談に応じることです。」



—心にかけていることは？

「時には家族の進路について聞かれることもありませよ(笑)」

—心にかけていることは？

「生まれ育った地元で頑張ることを心がけています。堅いイメージがある職業なので、相談しやすいパートナーとなるよう柔らかい雰囲気づくりを意識しています。『短パン税理士』というキャッチーな名前をつけたのも効果的でした。また仕事はスピーディーに対応すること、専門用語はなるべく避けてわかりやすい言葉を使うこと、そして未来を見据えて新しい挑戦をする姿勢も忘れずにいます。今年YouTube税理士としての情報発信と、WEB会議システムを活用したオンライン税務顧問を始めました」

—やりがい

「私の仕事は、地域で頑張る社長のお手伝いができる仕事です。毎日、いろんな社長と話し、自分自身も仕事へといかにしていく。新しい挑戦と学びの繰り返しです。『地域の中小企業をニッポン再生の原動力に』という目標に向かってこれからも企業をサポートしつつけます」

—メッセージ

「これまで楽しいことも苦しいこともたくさんありました。勉強も大変だったし、独立してもお客さんが来ずに眠れない毎日を送ることもありました。だけど挑戦を続ければ夢が叶うことも経験できました。苦しいときのほうが成功の種を見つけやすいことも知りました。自分を社会にある型にはめる必要もなければ、他人からの評価で決められることもない。夢中になって『らしさ』を追求し、みなさんの望む新しい職業のスタイルを生み出してください。経営者っておもしろいですよ」

—ありがとうございます。



17歳 将来の進路を考えはじめ、明確に税理士を志す。
30歳 実務経験を積み資格を取得。地元桑名市にて税理士事務所を開業。
33歳 働くための「志事」をしっかりと決めたため軌道に乗りました。

先輩のインタビューをもっと見た方は、WEBサイトへ！
<http://amb100search.com>



最初から最後まで
お客様に寄り添って現場を見届ける。



平野 立騎 さん(1997年生まれ)

津田学園高校 出身
東海学園大学 経営学部卒業

ニッカホーム株式会社

四日市市西伊倉町2-27
<https://yokkaichi-nikka.com/>

なるためには

- 必要資格 / 特になし
- 主な進路 / 高校卒業→大学に進学し、経営や流通について学ぶ→リノベーション、リフォームをおこなう企業に入社→ホームダーナー

—学生時代

「高校時代は硬式テニス部に入り、部活に力を入れていました。真剣に取り組んでいると、自分よりあきらかにレベルが上の相手が出てきたり、苦手なところも見えてきたりします。それでもあきらめない精神力や継続力を部活から養うことができたと思います。高校卒業後、東海学園大学経営学部に進学しました」

「大学時代について教えてください。」

「言葉づかいやメリハリのつけ方など、社会人として必要な基礎能力を最初に学びました。徐々に、会社ごとの経営の違いについて、流通についてなども学びました。あと印象に残っているのはパソコンの授業。MOS(エクセル)資格を取得したのですが、いまでもいかせていると思います。就活の軸にしたのは、自信があったコミュニケーション力

をいかした営業職。説明会で話を聞いて興味をもった、リノベーションやリフォームをおこなうニッカホームに就職しました」

—仕事について

「まずは、先輩に同行して工事現場の雰囲気を感じることから。お客様や職人さんから見える僕たちの立ち振る舞い、距離感などについて教わりました。営業職は、最初の印象が大事な仕事ですからね」

「仕事内容を簡単に教えてください。」

「ざっくり言うと、今あるものをよりよくする仕事。たとえば、トイレやキッチンなどのリフォームをする場合、お客様の希望や自宅の様子



—メッセージ

「必須となる資格はありません。部門によっては密装飾プランナーや電気工事士などの資格をもっていると、仕事の幅が広がると思います。職人さんに対してもよりの確な情報を伝えられると思います。高校時代は、部活にしる勉強にしる、失敗を恐れず積極的に取り組んでほしいです。失敗しないとわからないこともありませんよ。社会に出ると、効率よく動くこと、優先順位をはっきりさせることを求められます。少しでもそれを意識して学生生活を過ごせば社会でいけるはずですよ。ありがとうございます。」

「心がけていることは？」

「職人さんに対する気づかいです。事前準備や部材の発注など、職人さんが気持ちよく動ける環境を整えることを心がけています。あと現場は天気などさまざまな要因に左右されるので、工事内容に対する職人さんの人数や日数をしっかり把握して工程を組み、臨機応変な対応を心がけています」

—目標

「営業職として、やっぱりやるならトップを狙いたいですね。売上の面でもそうですし、自分を頼りにしてくれるお客様を多くもちたいです。職人さんからも信頼される営業職が目標です」



- 18歳 部活を通し、継続力や粘り強さを養う。東海学園大学へ進学。
- 21歳 コミュニケーション力をいかした営業職を志望。卒業後、ニッカホームへ。
- 22歳 頼りにしてくれるお客様、信頼してくれる職人さんを増やし、トップを狙う。

先輩のインタビューをもっと見た方は、WEBサイトへ！

<http://amb100search.com>

