



朝日子だより

吉田高校 進路指導部

H21.5.29 発行

社会人編 Vol.2

吉高生のみなさんへ

社会人の視点から、仕事内容や、社会人として必要とされる資質について書きました。進路を考える際の参考になれば幸いです。

遠山 美帆（平成13年度 理数科卒業）

株式会社 リクルートHR マーケティング

代理店事業部 代理店企画グループ 所属

慶應義塾大学 経済学部 経済学科 卒業



RECRUIT

仕事内容は・・・

私

の会社の仕事は、求人募集をしている会社やお店を探し出し、その会社の求人広告を作成し、仕事を探している人達に情報を届けるという仕事です。そのために「タウンワーク」というフリーペーパーや「フロムエーナビ」というインターネットのサイトを作成し、求人広告を載せ、多くの人達に発信しています。

つまり、私の会社の商品はフリーペーパーやインターネットのサイトであり、求人広告を載せるスペースを求人募集をしている会社にも買ってもらうことでお金を得ています。しかし、ただ広告を載せるスペースを売るだけではありません。その会社の仕事内容や給料、雰囲気などを取材し、文章や写真で表現することまでが仕事です。そしていかに、その会社が必要とする人材が応募しようと思ってくれる広告を作れるかということが、意外と難しい部分でもあり、私の会社が存在する「価値」でもあります。



私の会社には主に二つの職種があります。「営業」と「営業統括」です。まず「営業」とは、上記で説明したように「求人募集をしている会社を探し出し、商品を売り、取材をし、広告を作成する」職種です。また「営業統括」とは、営業をサポートする様々な仕事をする職種です。私はこの「営業統括」という仕事をしています。

そ

れでは具体的な私の仕事内容を説明します。一般的に、「会社」という団体は「お金儲けをすること」を最大の目的としています。そのために「会社」は毎年「一年間でこれだけの利益を上げる」という目標を掲げます。その目標を達成するためには商品を買わなければいけません。商品を買っていただくのは営業一人一人です。しかし、営業がただ闇雲に商品を買っていただくだけでは「会社」





として目標を達成することはできません。その目標をどのように営業に振り分け、それを達成するためのやる気を出させるかという戦略が重要なのです。

例えば、過去一年間に 100 万円の商品を売ったことがある A 君に、これから一年間でその 10 倍の 1000 万を売ってくれという目標を振り分けたら A 君は絶対にやる気をなくします。逆に、過去一年間に

2000 万売ったことがある B 君にその 10 分の 1 の 200 万を売ればよいよという目標しか振り分けないのはもったいがありません。

そこで私の仕事が介入します。私の仕事は簡単に言えば、それぞれの営業が過去にどれだけ商品を買ったのかということ調べ、会社が掲げる目標をそれぞれの営業にどのように振り分ければいいのかということ計算する仕事です。また、目標を振り分けた後に、営業一人一人が毎週どれだけ商品を買っているのかを表にし、どれだけ目標に近づけているのかということを追っています。そのために膨大なデータを扱うので、パソコンの「エクセル」や「アクセス」というソフトのスキルは必要不可欠です。

職場の様子

従業員は二十代が多く、活気に溢れています。ベテランの人でも若い人以上に元気でノリノリの人が多い職場です。服装も営業職以外は自由なので、「えっ、安室ちゃん!？」なんて雰囲気の人もあります。個性派ぞろいの職場ですが、共通して言えるのが、がんばり屋で、成長したいという思いが強く、人に対して熱い人ばかりという点です。日々刺激を受けています。また、私の職場は銀座にあります。飲食店の激戦区なだけに、ランチには困りません。まずい店は生き残れないので、どこの店のランチもおいしいですよ。



就職前と就職後の印象の差は・・・

があったのは仕事と社会というものに対する印象です。思っていた以上に現実は厳しかったです。入社して一年ほど営業をしていましたが、「求人募集をしている会社を探す」ということが、なかなか難しかったです。特に私の会社では、今まで取引がなかった目新しい会社を探し出すことが評価されます。しかしそんな会社は 100 社に電話をかけてみて、1 社あるかないかという世界です。しかも営業電話を迷惑がる会社は多く、ガチャ切りされることも多々あります。電話をかけるだけでなく、自分の足で動き回る必要もあります。まったく知らない会社を、約束もせずに訪問し、迷惑がられても社長に会えるまで何回も通い続けるなんてことも多々あります。たくさんあるライバル会社の営業ではなく、自分から商品を買ってもらうためには、そういうことを積み重ねて顔を売り込む必要がありました。そしてやっと求人広告を出してもらえたとしても、必ず応募があるとは限りません。お金を出してもらっているのに採用が 0 人という時は、申し訳ない気持ちでいっぱいになりました。

学生と社会人の違い

学

生の時は、何かをやるかやらないか、努力するかしないかは、自分の意思で決めることができました。しかし社会人は、何かをやる会社が決めたら、やるしかありません。努力して成果を出すしかありません。そうしないと、自分はその会社にとって必要がなくなってしまうからです。

また学生時代は、十人十色とは言え、結局は似たような人達の集まりの中で自分と合う友達とグループを組んで遊ぶことができました。しかし社会人は、自分とはまったく違うタイプの人とグループを組んで仕事をしたり、付き合い合ったこともないようなタイプのお客さんに好かれる努力をしたりしなければいけません。



慶應義塾大学図書館

いま役に立っていると感じる高校時代の経験

受

験の時の猛勉強です。私は理数科に所属していましたが、最初の二年間は毎日勉強に明け暮れる日々が嫌で仕方がありませんでした。成績も悪かったです。しかし高2の終わりになり、「こんなにつまらない毎日を過ごして、大学受験でも成果が出せなかったら、私の三年間は本当に無駄になる。どうせなら、いい大学に合格して私の三年間に意味を見出したい!」と考えるよう



になったのです。そこからは休み時間を惜しんで猛勉強をしました。

社会人になると自分がやりたくないことでもやらなければいけないし、泣きたくなるほど辛いこともたくさんあります。その中で、不満を飲み込んで仕事で成果を出さなければなりません。高校時代に、友達が青春を謳歌するのを横目で見ながら猛勉強する日々は、私に忍耐力と集中力を身につけさせてくれました。今、学生真最中の皆さんは、なぜ勉強をするのか、なぜ大学を目指さなければいけないのか、疑問

に感じることも多々あると思います。

しかし、ある目上の方がこうおっしゃっていました。「大学名を採用の一つの判断基準とする会社は世の中にたくさんある。大学名が全てでは決してないけれど、その判断基準はある意味間違っていない。なぜなら、いい大学を出た人は必ずどこかでガムシヤラに頑張った過去があるからだ。会社はどんなに辛い状況でも頑張って努力をすることができる人間を必要とする。」この人はどれだけ頑張ることができる人なのか“ということを図るために、大学名は分かりやすい物差しの一つだよ。」と。私も大学名が全てでは絶対にはないと思います。しかし、勉強でも部活でも趣味でも何でもいいので、何かに無我夢中になって取り組み、成果を出すために努力をするという経験は、人生にとってきっとプラスになるのだらうなあと感じる今日この頃です。

