

特

集

次代を担う若手商社員

座談会

商社員1年生が語る仕事と未来



出席者
(敬称略)
(氏名五十音順)

小室 伊都子 (こむろ いっこ)

住友商事(株) ケーブルテレビ・衛星事業部

坂田 匡俊 (さかた まさとし)

ニチメン(株) 合成樹脂第二部

島田 歌 (しまだ うた)

三菱商事(株) 食品流通第一部

高原 康次 (たかはら やすじ)

丸紅(株) 有機化学品部

皆川 聡子 (みながわ さとこ)

三井物産(株) プロジェクト第一部

宮地 功二 (みやち こうじ)

伊藤忠商事(株) 情報産業部門 部門企画開発室

司

会

池上 久雄 (いけがみ ひさお)

(社)日本貿易会 常務理事

1 なぜ商社を選んだか

池上 本日は、今年4月に入社された新入社員の方に集まっていただいて、商社を選んだ動機や入社してからの仕事、職場に対する感想、将来の夢などについて語り合ってくださいことになりました。

私自身も商社の経験者で、1965年に三菱商事に入社して海外勤務を含めて人事業務畑を歩いてきました。そういうこともあって、この座談会の司会を引き受けることになりました。今日は、日頃いろいろと考えていることをフランクに話していただき、若い皆さんの考え方を商社業界の内外に大いに発信していただきたいと思います。

まず、本題に入る前に簡単な自己紹介と所属されている部署、担当している仕事などについてお聞かせ下さい。

皆川 三井物産プロジェクト第一部の皆川です。

私の部署は主にプラント建設、空港や道路等のインフラ整備案件において、機器供給、ファイナンスアレンジ、事業投資などというさまざまな側面から取り組んでいます。第一部の担当地域は主にアジアで、私は特に韓国とタイの案件を担当しています。



皆川 聡子

宮地 伊藤忠商事情報産業部門の宮地です。

実は、私が入社直後に配属されたのは金融事業開発室という新規に金融ビジネスの開発を手がける部署でした。ところが、新しい金融ビジネスと言えばやはりインターネットを使った金融ビジネスをとということで、入社して腰を落착ける間もなく情報産業部門に異

動し、そこからさらに伊藤忠商事の関連会社で、インターネットに係るビジネスをやっているインフォ・アベニューという会社で実務は行っています。今のところ、日々勉強ですが一日でも早く利益をあげられるようにと頑張っているところです。



宮地 功二

島田 三菱商事食品流通第一部の島田です。

私の所属するプロジェクトチームは、食品関係の会社に事業投資をしており、私自身は海外事業投資を担当しています。担当地域は、英国に加え、中国、韓国、台湾、香港などアジア地域です。



島田 歌

坂田 ニチメン合成樹脂部の坂田です。

現在、国内のデリバリーで自動車部品の成型メーカーに樹脂を供給する仕事をしています。今のところ、当初抱いていた商社のイメージとは若干違う仕事をしているのですが、新たな飛躍のための充電の時期だと思って頑張っています。



坂田 匡俊

小室 住友商事ケーブルテレビ・衛星事業部の小室です。

現在、住友商事が出資しているジュピターテレコム（JCOM）の管理・運営の仕事に携わっています。このジュピターテレコムは9月1日に業界

2位のタイタス・コミュニケーションを統合したのですが、合併という大きな仕事を手伝う機会が得られ、配属早々、非常に貴重な勉強をすることができました。



小室 伊都子

高原 丸紅有機化学品部の高原です。

国内販売から、輸出入取引、三国間取引に至るまであらゆる形態のビジネスに携わっています。新しい形態のビジネス



をやってみたいとの気持ちはもちろんありますが、まずは商社が伝統的に得意としている分野で経験を積んで、さらに新しい分野に挑戦したいと思います。

2 商社に対するイメージ —入社前／入社後

池上 皆さんは、入社される前に大学の先輩や、商社の人事担当者からいろいろと商社について話を聞いたことと思います。そういった話を聞いて描いていたイメージと実際に入っ



池上 久雄

てからのイメージはいかがでしたか。また、商社を選んだ動機についても聞かせて下さい。

宮地 学生時代に抱いていた商社のイメージは、とにかく、大きい、激しいということだけで、商社が実際に何をしているのか、あるいは何ができるのかといったことは全く分か

りませんでした。入社して半年経った今も、商社のやっていることはあまりにも多岐にわたっていてひとつの概念でくくることができない、というのが正直な感想です。

商社に入った動機は、俗っぽい表現になってしまいますが格好良さそうだなということでした。もちろんやりたいことがないわけではなかったのですが、これがやれたら格好いいだろうなといった漠然としたイメージしかなく、具体的にこれがやりたいといったものはありませんでした。ただ、そうした具体的なイメージがなくても、入社していろいろ経験していくうちに何か自分のやりたいことが見えてくるかもしれない、そうしたときに何でもできるというか、自分の可能性を広げられるのが商社なのではないかと思います。

皆川 私も商社の業務が非常に広範囲に及ぶため、入社してさまざまな仕事を知れば知るほど「商社の仕事」、「商社の役割」というものを簡単に説明することが難しくなりました。

私が就職先として商社を選んだ理由は、仕事のスケールが大きく、活躍する舞台も国内にとらわれず、国際舞台で勝負できるということに魅力を感じたからです。実際に勤務している今も、配属された部署が空港や道路建設といった極めて大きな規模のものに取り組んでいるので、そういう面では学生時代に抱いていたイメージどおりです。

ただ、入社して実感したことは、商社が激しい変革の時代に立たされているということです。従来からある物流の商売を中心としながらも、事業投資や金融、またコンサルタント業務等の新しい分野での付加価値創造に尽力し、商社の違った役割を見極めていることを肌で感じます。

坂田 私の入社前の商社のイメージは、海外へ出て何か大きな仕事ができるということでした。また、志望の動機としては、いろいろ

と苦しい経験をして、それを解決することによって自分が成長したんだという快感が欲しかったということがあります。ただ、現在は国内の非常に細かい仕事に携わっているので多少不満はあります。でも、そうしたレベルの仕事でも何か問題が起きたときに、それを解決して自分が成長していくという意味では、当初抱いていた思惑とそれほどかけ離れていないのではないかと、最近思えるようになってきました。

島田 私が商社を志望したのは、商社というのは非常に多面体というか、いわばミラーボールのようにいろいろな面を持っているところに魅力を感じたからです。私も商社が何をやっているかについて、十分把握して入社したわけではありません。ただ入社前にいろいろな人と会ってみて感じたことは、商社で働いている人は、仕事や遊びの一方に偏った人ではなく、すべてのことをバランス良くこなせる魅力的な人が多いということでした。

また、あれもこれもやりたいという食欲な人が多いとの印象を持ちました。しかも、そうした食欲さに対して決して、わがままだと言って否定するのではなく、向上心として受けとめて、それをやらせてくれる懐の大きさが商社にはあると感じたのも、商社を選んだ大きな理由のひとつです。

商社というのは、大きな仕事をやっていて、その大きな仕事を自分が頑張って戦い取っていくものというイメージがありました。だから、入社して小さな下積みの仕事を担当することになったときに、正直言って失望に似た気持ちがありましたが、半年たって商社それ自体は大きな仕事をやるにしても、一人一人がそれぞれの小さな役割をお互い協力し、支えあいながら真剣に果たしてこそ、会社の目標が達成されることが理解でき、新たな目標を設定できました。

小室 私は理科系だったため、技術系の仕事に進むか否かをまず考えなければなりませんでした。それを検討する過程において、社会への接し方をミクロとマクロの両面から捉えてみました。もちろん技術というものを深く追求するミクロ的な社会へのアプローチも悪くはないとは思ったのですが、やはり自分としてはもっとマクロ的なアプローチがしたい、つまり、技術をビジネスとして社会に還元していきたいと考え、まず技術系ではないところに就職しようとの結論を出したわけです。

ではなぜ、商社を選んだかと言うと、自分が生きていくうえで何を大切にしたいかを考えたところ、仕事を通じて自分を高められるところに身をおきたいとの気持ちがあったからです。さまざまな国やジャンルの人と一緒に仕事をし、個々の価値観に触れ、逆に自分の価値観を再認識するような人生を送りたいと思いました。そして、それを最も体現できる場が商社だと思ったわけです。

私は今、ケーブルテレビという部署に所属していますが、同じ社内に全く違う仕事をしている同期や諸先輩方がいたり、お客さんもメーカーから官庁の方まで多種多様です。そういう方々とお会いする機会が多いだけでも、自分が「商社」に望んだことは少なからず実現されているように思います。

ただ、入社後、商社のイメージで変わったとするならば、「組織」という概念の重要性です。個人としてではなく、組織を常に意識しつつ働く。商社という組織の中で自分がどういうポジションで役割を担って働いていくかが仕事の醍醐味であり、面白さだと最近感じるようになりました。

高原 私が商社について最初に抱いていたイメージは、「熱い」という言葉に象徴されます。つまり、皆が情熱を持って自分の夢を追いながら働いているのが商社のイメージでした。それで、自分の1回切りの人生を何に使う

か、どんな仕事に携わったら仕事する時間を生きがいを感じながら、熱く、楽しく過ごせるかなと考えたときに、商社に入ろうと思ったわけです。

3 変わりゆく商社像—商社冬の時代、商社不要論について

池上 皆さんの友人で銀行やメーカーなどいろいろなところに就職した人がいると思いますが、そういった人の話を聞いて感じたことや、あるいは世間一般に言われている商社のイメージについて考えていることがあれば聞かせて下さい。

坂田 入社式のときの社長の言葉で印象に残っているのは、商社の枠組みにとらわれないということです。私は、不便があるところに便利なものを持ってくることによって価値を生むという意味では、商社にかぎらず、メーカーであろうと、サービス業であろうと同じことだと思います。したがって、商社で仕事をしているとか、商社に勤めているとかいうこと自体、極端に言えばあまり意味を持たなくなっているのではないかというのが私の率直な感想です。

私が今やっている仕事自体はまだ受け渡し業務が多く、それほど大きな価値は生んでいないと思うのですが、ここで経験を積んで次の発展につなげたいと思っています。

島田 商社はコンサルティングであれ何であれ、いろいろなところにアンテナを張り巡らして、新しい分野に取り組んでいくフレキシビリティがあると思いますし、ぱっと切り替えて、事業投資にメリットがあると思えばそちらの方にも一枚かんでいける、そうした面が商社の面白いところだと思います。

友人の中には、商社は将来なくなるのではないかと言う人もいますが、メーカーにしろ銀行にしろ、ひとつの分野の仕事には長じて

いても、商社のように何でも手がけられるフレキシビリティは持っていないわけで、そうした利点を生かしながら新しい役割を見つけていけばいいと思います。

宮地 商社というものは極度の利益追求集団で、どこであろうとビジネスがあるところに出かけて行き、いくら稼げるかで勝負をするものだと思います。その意味で、商社不要論と言われても、商社が今まで儲けてきた輸出入といったビジネスモデルの割合が小さくなるだけであって、商社そのものは坂田さんや島田さんがおっしゃったように業態を変えて生き残っていくと思います。つまり、商社の利点は何でもやっているところにあるとすれば、どういったビジネスモデルがあってもそれに対応して、他の業界を絡めて利益をあげていく力があるのではないのでしょうか。

確かに、高度成長時代に貿易といったひとつの公益集団的な役割を果たすことによって、利益をあげてきたわけですが、それはその時代に儲かるビジネスがたまたま貿易であっただけであって、別にこだわる理由は何らそこにはないと思います。しかし、これだけモノが普及したり、世界のあらゆるところでモノのやりとりができるようになると、当然商社が今までやってきたビジネスモデルの中で必要性が薄れてくるものはあるでしょう。そうした時には、商社は旧来のモデルに固執するのではなく、どんどん新しいビジネスモデルを創造していけばいいと思います。

私の友人にも他の業界に入った人はたくさんいますが、メーカーにしろ、銀行にしろ、その中で将来やることはおおよそ見えているのではないのでしょうか。それに比べて商社は、将来何が起こるのか、あるいはどんなことができるのかについて現時点では全く分かりません。その全く分からないというところに、私は魅力を感じて商社に入ったわけで、その選択は正しかったと思っています。

池上 商社不要論など、何も昨日、今日になって言われ出したことではなくて何十年も前から言われていたことです。これに対し、商社自身が時代とともにどんどん対応してきました。昔の商社の姿と今の商社の姿はずいぶん変わってきていると思います。小室さんは、どうお考えですか。

小室 私の友人の中には、技術者やシステム・エンジニアになったり、金融や損保関係に就職した人もたくさんいます。彼らと仕事の話をしていると、非常に専門的な話も出て、こういうスペシャリストになるんだということが見えてきます。一方、自分はというと、商社の中でどのような専門性を持ち、仕事をしていくかと聞かれた時に、正直言うと、一言で言い表すことができません。しかし、だからといって商社が不要になったのかというと、そうは思いません。確かに、金融のスペシャリストでもメーカーの技術者でもないですが、幅広い分野をオーガナイズしていくところこそ、昔も今も商社の根本的な性質だと私は考えています。個々の役割をつなぐ機能を果たすところこそ、私のめざすプロの商社人像だと思っています。

池上 確かにプロフェッショナルリティというのは難しいですね。あまり若いうちに分かっってしまうと、スペシャリストにはなれてもエキスパートまでは行かないかもしれません。

高原 他の業界に行った人に比べると面白いことをやっているとは思いますがね。銀行へ入った人の話を聞くとATMの面倒をみるのが最初の半年間の仕事であったり、IT関連の会社でシステム・エンジニアをやっている人は、一日中フロー・チャートを描いているといった話を聞きます。そういう意味で、今の職場で戦略系のコンサルタントをやっている人が、日々コンサルタントとやりあっているところ

を見たりすると、すごく刺激されるというか、自分も一日も早くそういった仕事をやりたいと感じますね。

皆川 当社の場合、今年から新人事制度が採用され、原則的に最初は管理部門に教育配属され、約2年間は教育期間となっています。私の場合は営業配属だったので、少々状況が違いますが、同期の話を聞くと教育期間後を懸案しているようです。つまり、業務に必須であるゼネラルな知識を習得する機会を与えられ、自分の興味、適性を見極める猶予期間がある一方で、自分の進んでいく方向が見えないという不安もあるのではないのでしょうか。外資金融などに就職した友人たちが即戦力として活用されているなか、自分も早く一人前になりたいという焦りがあるようです。

4 新人教育について

池上 仕事を通じて、一日も早く専門性を身につけたいとの皆さんの気持ちはよく分かりました。私が商社にいて人事を担当していたときに、よくT字型の人間になれと言ったものです。特定の分野の知識だけを持っているのがI字型の人間であるとすれば、T字型の人間というのは関連する分野のゼネラルな知識も持っているような人間のことで考えていただければよく分かると思います。ただ、そうした人材を育てるのはある程度の研修期間と経験が必要です。

いずれにしても、若い皆さんは当面は専門性を磨くというよりゼネラルな知識をいろいろと身につけるとともに、さまざまな人とのチャンネル作りを進めていけばいいのではないかと思います。

そこで、皆さんに社内研修のことについてお伺いしたいと思います。皆川さんのところでは、どれくらい社内研修をしたのですか。

皆川 集合研修は入社直後に1週間ありました。現在は、経理、財務、商品知識といった各分野の研修が部門単位で不定期に行われています。

宮地 新人研修は2～3週間で、ほとんど英語漬けで、英語のできない私にとっては非常に有意義でした。現在はたまには経理研修や貿易研修がありますが、基本的にはOJTで先輩につききりで教わっています。また、仕事が終わってからも先輩やいろいろな部門の上司の人と飲みに行ったりするのですが、そうすると集合研修では得られないようなことが身につくというか、商社の強みといったものを肌で感じているとの実感がありますね。

池上 島田さん、三菱商事では今でもインストラクター制度があるのですか。

島田 あります。私の場合は、私自身は海外向けの事業投資が担当ですが、国内担当の方がインストラクターでした。必ずしも同じ担当の方にインストラクターになっていただけない場合もありますが、一般的に言うと、インストラクター制度は非常にうまく機能していると思います。

小室 住友商事にも同様の制度があり、私のインストラクターは、非常にきちんと仕事をする人だったので、この半年間非常にいい指導をしていただき学ぶところが大いにありました。

坂田 ニチメンの場合は、新人の研修は3日間だけで、基本的にはOJTです。私には13歳年上のインストラクターの方についていただいているのですが、身近にそういう方がいて大きな仕事を手がけているのを見るとこちらも刺激されて頑張ろうという気になりますね。

高原 丸紅では研修期間が1ヵ月程度ありましたが、その後は基本的にOJTで厳しい先輩に教えられながら頑張っています。

5 英語をいかに身につけるか

池上 実は本誌8・9月号の特集で、「商社と英語」というテーマで座談会をやりました。この座談会のねらいは、商社は外からのイメージとしては国際的だが、案外中をのぞくとメールひとつとっても日本語でやりとりするなど、遅れている部分があるのではないかとといった問題に焦点を当てたわけです。そこで、皆さんにお伺いしたいのですが、商社で仕事をするうえで英語の役割をどう考えますか。

小室 私は入社前は、英語などは所詮ツールで、自分は英語以外のところに自分の付加価値を持っていくなどと思っていました。ところが、いざ入社して仕事をはじめてみると、私の所属するケーブルテレビの仕事は契約書などもすべて英語で書かれているため、それを読んで理解するだけで相当の時間がかかり、英語ができないことがここまで壁になるのかと痛感させられました。

坂田 私もインストラクターが格好よく英語を話したり、同じ部署の人間が中国語を話したりしていると、自分も話せたらいいなあとは思いますが、海外勤務を命ぜられるとか逼迫した状況に置かれなくなかなか覚えようという気にはなりませんね。

島田 私は学生時代、周りに帰国子女の人が多かったので、自分も英語を身につけようとの意気込みで英国に留学しました。それが功を奏してヨーロッパに近い仕事をさせてもらっています。英語の必要性は、これからますます高まってくると思います。何と言ってもこれからはインターネットの時代です。情報



を入手するのは全部オンラインになるし、何を検索するにも英語が分からなければ入手できる情報量は格段に狭まると思います。

また、英語に加えて第二外国語を身につけたいと思っています。事業投資をやっているのですが、今、アジア地域に世界の目が向いてきています。そういうときに英語だけでなく何ヵ国語も話すことができれば、自分の可能性が高まってくると思います。幸い、外国語を学ぶ機会も多いので、そうしたチャンスをつできるだけ生かして、自分の可能性をどんどん広げていきたいと思っています。

宮地 英語が必要だとか、不可欠だとか言われると、私自身が苦手なだけに小さくなってしまいます。ただ、島田さんがおっしゃるように、できるとできないとでは手に入る情報量が全然違うので、やはり頑張って英語力を磨きたいと思っています。

池上 この前の英語の座談会のときにも、話に出たのですが、要はBad Englishというかブロークンでもいいから、相手が非常に分かりやすい英語を話すように心がければいいと思います。

6 仕事への取り組み方 —ONとOFF

池上 先ほど商社のビジネスモデルがどんどん変わってきているとの話がでしたが、そういうことも含めて今の職場についてどうい

った感想を持っていますか。

宮地 皆さんがおっしゃったように、現状では確かに頼まれてやる仕事が多いですね。ただ、それは将来の私のために必要なことだと思っています。将来のことは分かりませんが、自分もいずれ上の人間になって、若い人を引っ張っていくときがくると思いますし、何かやりたくなったときに絶対自分の糧になると考えています。ちょっとした些細なことでも常日頃から意識するよう心がけています。

皆川 私たちは、知識も経験もない分、固定観念にとらわれないところが強みだと思います。つまり、物事にはいろいろなアプローチがあるわけですから、今まで失敗してきたからということにあまり捕らわれずに、難しい方法であっても何でもトライするんだとの気持ちをもって、常にアイデアを出していけるような存在でありたいと思います。

あと自分の得意分野をひとつ作って、これだけは私にしかできないんだという、人にアピールできるものを身につけたいと思います。

島田 私の所属している食品部門の人は非常に忙しく働いています。ただ、あまりにも忙しすぎて、余裕がありません。もう少し余裕をもって全体を見るようにすればいろいろなものが見えるのではと思うときがあります。

池上 そうですね。そういう問題は各社共通

の問題ですね。やはり今日より明日は変わらない
きゃいけないんだとの視点が大事でしょうね。

島田 実は私たちは‘変える人募集’という
キャッチフレーズで入ってきたのですが、何
でも変えさえすればいいということでもない
と思うのです。つまり、商社が今までやって
きたものの中にもすばらしいものはいっぱい
あるはずなので、従来からあるものと、新し
いものを融合してより良いものを作っていこ
うという雰囲気職場にあればいいのではない
でしょうか。

高原 私の扱っている化学品という商品は個
人主義が強く、隣の人が何をやっているのか
がよく分からないところがあります。ただ、
分からないなりにこうしたらいいのではない
かといったアイデアは持っている。そうした
アイデアを活用するためにも、時々ブレン
ストーミングをしたり、課長、一般職、新人
を含めて話し合う機会を持てば商社として総
合力の生かせる発想がでてくると思います。

小室 先輩方を見ていると、仕事の取り組み
方もさまざまであることが分かります。自らの
勉強のために仕事を細部まで突き詰めてこな
していくタイプもいれば、仕事の要点を押さ
えて仕事を進めていくタイプもあります。私は、
まだ日々勉強の段階であるため、吸収できる
ことはできる限り吸収していきたいと考えて
いますが、多少なりとも仕事分かるようにな
ったら、仕事の要点をきちっと押さえて効
率的に仕事を運び、仕事もプライベートもバ
ランス良くこなせるのが理想と考えています。

坂田 私の職場は非常に明るい雰囲気があり、
何か問題が起こったときにも非常にポジティ
ブに考えられる人が多い。また、職場は好奇
心旺盛な先輩ばかりで、少しでも疑問があれ
ば年下の私にでも躊躇なく質問がきます。こ

うした仕事に対する態度は自分も理想とする
ところなので大いに見習いたいと思っていま
す。

池上 島田さんは先ほど話されていた魅力あ
る商社マンに出会われましたか。

島田 そうですね。就職活動中に会った
方々は魅力的でしたし、英国へ留学した折に
も向こうに駐在している商社の方のお話を聞
いてその食欲さに引かれました。また、同じ
職場の人でも会社の中で一緒に働いていると
見えなかったことが、アフター5に皆で飲み
に行ったりすると普段は気づかなかった意外な
面を発見し、この人はこんなことができるの
かと感心させられることがよくあります。

7 将来の夢

池上 それでは、最後にオフタイムのすごし
方や将来の夢についてお話をお聞かせ下さい。

皆川 私が働いている部門は、基本的に仕事
は楽しく、明日できることは明日やれとの方
針でアフター5と休日は自分の好きなように
過ごしています。具体的には学生時代の友人
と遊びに行ったり、あと趣味の域を出ません
が韓国を担当している関係もあってハングル
を勉強しています。

将来の夢は、こういった部門に行くかも分
からないので何とも言えませんが、今やって
いる仕事で言えば空港にしろ道路にしろ自分
で作ったものを自分で使ってみたいというの
が究極の夢ですね。

宮地 皆さん先程オンとオフの切り替えがは
っきりしているのが商社マンだとおっしゃっ
ていましたが、うちの会社は常にオンだと思
います。常に仕事も遊びも全力で頑張るとい
う感じです。常にオンの状態ですと疲れる瞬

間がくると思われるかもしれませんが、疲れた時は疲れた時で全力で休めばいいわけです。仕事でも遊びでも何か細かいことをする時でも全力でやる、そういった意味で常にオンだと言いたいのです。皆さん文句を言うときも全力で文句を言いますし、会社にもそういった場と環境があります。会社で参加したい人間が参加できる会議が社長も含めて行われたりしています。そういったことで、いい意味で何かに控えめになることなく全力であり、常にオンであると思うわけです。それと休日はサーフィンをして、一応自分のためだけの時間は確保しています。それ以外にはメーカーや金融業界あるいは自営業を営んでいる人などいろいろな業態の人と話をして自分の肥やしにしています。

島田 私はやりたいことがたくさんあるので、あれもこれもやりたいということでつい睡眠時間を削ってしまうことが多いです。オフタイムはフラメンコをやっています。踊っているときは本当に楽しいので、フラメンコさえできれば何もいらなそうと思ってしまふときもあります。

思考的に非常にヨーロッパ文化が好きで、食べることも大好きなので食品部門に配属されて非常にラッキーだったというのが正直なところです。休日は踊りに行ったり、食べに行ったりするのですが、たまにボーッとしているときもあって、そういうときに仕事のことでいい考えを思いつくこともあります。

将来はこの分野でやりたいというのはまだありませんが、必要とされる人間になりたいですね。このことについては島田さんに聞けば分かると言われるようなスペシャリティを持ちたいと思います。

坂田 やはりずっとエンジンをかけっぱなしというわけにはいかないので仕事は仕事で焦点を絞ってきちっとこなし、休みは仕事を考

えずにごろごろしたり、友達と飲みに行ったりすることが多いですね。

小室 学生時代は休みというところごろしていることが多かったのですが、社会人になってからは気分転換に遠出をしたり、友人と会ったり、本を読んだりして気持ちの切り替えをするように心がけています。

自分が社会人としてどのようになりたいかはまだ分かりませんが、当面は話題が豊富な人間になりたいと思っています。話題が豊富であればコミュニケーションが広がり、さまざまな文化の人とも接する機会も出てきて、人生も豊かになると思うからです。

仕事は何をしていきたいかというところ、とりあえずは今いるメディア事業本部の中で小さな提案でもいいから自分の手で実現したいと思っています。

高原 仕事をやっているときは仕事だけに打ち込んでいるので、休みの日は植物園や美術館に行ったり、ミュージカルを見たりと、何か感動できるものを見られる場所に行くようにしています。

どういう仕事をしたいかについては、熱い仕事をしたいというか、それをやることによって誰かを感動させられるような仕事をしたいですね。

池上 今日はいろいろと率直な意見を聞かせていただきありがとうございました。

あなたが若い人たちの考え方や仕事に対する態度といったものは、職場に少なからぬ影響を与えているものと思います。その意味では、すでにインフルエンスな人間であると自信を持って下さい。今から2～3年後にリクルート担当として新入社員と接することもあるかもしれませんが、そういうときに、自分の会社はすばらしい会社だと胸を張って言えるように頑張っていたきたいと思います。■