

高校 59 回の猪俣さんは高校卒業後早稲田大学に進学、現在は総合商社・三菱商事に勤務されており、「学生・若手社会人の皆さんに伝えたい、大学・就活・社会人経験から学んだこと」と題して講演頂きました。

講演の前半では、キャリア形成を自身の経験から”冒険”に例え、◆@目的地を決める = やりたい事を決める、◆A 装備を確認する = 自分の強みを確認する、◆B 出発する = 面接に臨む・起業するという 3 つのステップに分解して説明頂きました。「◆@目的地を決める = やりたい事を決める」については、自身が早稲田大学時代に競走部の長距離選手としてチーム内の日本代表選手の「在り方」に強い憧れを持った経験から、自身も日本代表として活躍したいという想いを持っていた事、チームで難しい課題に挑戦することで目標を達成した時に得られる喜びがとてつもなく大きい事から、日本代表・チームで難しい課題に挑戦できる仕事を“やりたい事”に設定し企業調査・就職活動をし、縁あって三菱商事に入社した旨ご説明頂きました。

「◆A 装備を確認する = 自分の強みを確認する」については、大学 4 年間の競技生活で挫折を経験しながらもその中で大きな学びを得て、最終的には箱根駅伝総合優勝を掴んだご経験から、自分の強みを認識し直したストーリーの披露がありました。具体的には、部活に入部した当初の実力が部員 50 人中 49 番という状況の中、周りには日本トップクラスの選手が複数おり、その環境の中で不安・焦り・他人との比較を過剰にってしまった事でオーバートレーニング症候群に陥ってしまい、長期離脱を余儀なくされた壮絶な挫折を経験したお話の披露がありました。家族、友人、恩師の支えがありこの苦難を乗り越えた猪俣さんは、無理と努力の違い、成功に近道はなく地道に積み上げる事こそ必要ということを強烈に学び、それが自分の強みとなった事を認識されたとのことでした。この強みを自分が持っている装備と認識し、目的地とした総合商社への面接に臨まれたとのことでした。そして出発するについては、起業する、就活するという選択肢がある中で就活を選択した猪俣さんは、ご自身の体験から得られた強みを説明する事で、面接官が就活生について知りたい「どんなチャレンジをしてきた人間か」「学生時代の失敗・成功から何を学んだか」、「どんな能力があるか」という点を網羅し、意識的に面接官から共感・信頼・納得を掴み取っていったとの説明がありました。

次に講演の後半となる社会人編についての説明では、これまで船舶やエレベーターという産業機械を扱ってこられたキャリアの中で、2017～2020年4月のインド駐在期間中のお仕事ぶりについて話がありました。猪俣さんが赴任された三菱電機と三菱商事の合併企業である Mitsubishi Elevator India Pvt. Ltd(IMEC社)は、インドでエレベーターの製造、販売、据

付、保守事業を展開されています。IMEC社はインド全土に23拠点を有しており、猪俣さんはその拠点を束ねる本社営業部にて、営業課長として全インドに広がる営業網の統括を行っていたとのこと。「ビルに欠かせないインフラであるエレベーター・エスカレーターを製品面・サービス面ともに最高品質で提供することでインドの経済発展に寄与する」をご自身のミッションにされ業務に当たり、具体的な業務内容としては、前述の◆@本社営業課長として支店営業網を統括、◆A新興IT都市ハイデラバードの営業支援、◆B日本人駐在員としての付加価値創出・インド人スタッフへのビジョンの共有を行ってきたとのことでした。支店営業網の統括に関しては、各支店から幹部・営業ヘッドを集めた社内全インド営業会議を年に2回開催し、製品戦略・顧客戦略・競合他社との差別化戦略といった営業戦略についてプレゼンテーション・参加者との議論を行っていた話の披露がありました。ハイデラバード支店への営業支援については、エレベーターの販売先となる不動産業者の幹部が一堂に会する地方不動産協会にて、IMEC社の代表としてプレゼンテーションを行い、三菱エレベーターがどのように不動産業者のプロジェクトの価値を高めるかの説明を行っていた旨説明がありました。ここでは、ビルに欠かせないインフラであり人々の命を運ぶエレベーターの安全性が如何に重要か、三菱エレベーターは高い製品・メンテナンス技術により耐用年数に優れている事などを説明し、潜在顧客からの共感・信頼・納得の獲得に努めていたとの事です。実際にご自身がエレベーター商談を取り組まれたIT企業オフィス、高層住宅、高級ホテルといった案件の紹介もありました。日本人駐在員としての付加価値創出・ビジョン共有については、IMEC社のインド人スタッフと撮影した写真を投影頂きながら、チームワークを強固にするために「同じ釜のカレー」を食べていたこと、案件受注の際には祝勝会を行いお酒も飲みながら絆を深めたこと、三菱商事第4代社長である岩崎小彌太氏が1920年に提唱された時から伝わる三綱領という三菱の企業理念についてインド人社員と共有してきたことについてお話がありました。異なる文化背景を持つ人間同士がチームワーク・絆を深めていく際には共感・信頼・納得が大事であり、社会人は「共感・信頼・納得」の実践だと位置づけているとの事でした。

講演の最後にはご自身の今後のキャリアについてお話頂き、現在は「社会課題を解決できる有能なビジネスリーダー」になることをキャリア形成の「目的地」として、日々お仕事に取り組まれながらも、勉強・自己研鑽を積み重ねているとの事でした。

質疑応答では「早稲田大学時代、ランナーとして怪我やチームメイトの実力差などの様々な障壁があるなかで何故4年間頑張り続けることができたのか」、「インド人スタッフに伝えた

日本人・三菱としての文化は具体的にどんなものだったか」「今後日本はどのように成長を続けるインドという大国と付き合っていくべきか」といった質問があり、一つ一つに猪俣さんご自身のご意見を頂きました。質疑応答も含め、参加者は会津出身の若手ビジネスパーソンの一人である猪俣さんのキャリア・仕事についての考えに触れる事ができ、とても参考になったかと思えます。 「星英樹(高59回)」