

後輩たちへのエール！ その16

2020年5月12日

怖いけど、触れたことないモノ/人に触れてみよう

◇今回は、松下祥也さん（人材会社経営企画本部勤務）のエールです！

○はじめに

はじめまして。2016年卒業生の松下祥也（まつしたしょうや）と申します。関高校では男子バレーボール部に所属し、バレーボール部のスローガンの「文武不岐 日々鍛錬」という言葉の体現に向け本当に楽しい毎日を過ごしました。

そんな私ですが、大学では明治大学情報コミュニケーション学部に進学し、18歳の4月からいきなり東京で一人暮らしをはじめました。皆様もご存知のように、岐阜県関市というのは、田舎です。私も田んぼ道の中、登下校を行いました。18年間、岐阜県で育ったきた私がいきなり東京で活動するというのは本当に刺激も学びも多い4年間でした。

今回は、奇跡的に得ることができた4年間の経験も紹介しつつ、最後に皆さんへのメッセージを伝えられればと思います。（最後が一番読んでいただきたいので、急ぎだったら最後だけでいいですよ）

○世界最大の国際学生団体

私は大学1年生の4月から学生団体AIESECという団体に所属していました。（HPはこちらです。<http://www.aiesec.jp>）世界126の国と地域に支部があり日本にも25の大学に支部がある世界最大の学生団体です。海外インターンシップの運営というものをやっています、日本の学生を海外にインターン生として渡航させたり、海外の学生を日本の企業さんに受け入れてもらったりなどしていました。

1年生の時は、海外の学生を受け入れる活動をしていました。企業に営業に行き、インターンシップを受け入れていただけるよう交渉したり、海外の学生との面接を行っていました。18歳の学生が1人で企業に営業をいくわけですから、本当に何度行っても緊張しましたし、海外の学生との面接も英語がめちゃくちゃできたわけではないのでなかなか大変でした。特に英語の訛りというのは本当に大変で、ネイティブの学生の英語というのはまだ聞きやすいわけですが、アフリカの学生の英語というのは独特の訛りがあり大変聞きづらいものでした。訛りの影響が大変早口でそれも聞きづらさを助長していました。チュニジアとエジプトの学生には何度も何度も聞き直した記憶があります。

2,3年生の時には日本の学生を海外に送り出す事業部に異動し、明治大学の学生にはどのような海外インターンが刺さるのか、どのような販促をしたら買ってもらえるのかを試行

錯誤しました。4年生の時にはアイセックの日本の本部にうつり、日本全体の学生に対し営業/マーケティングを行っていました。送り出し事業には日本全体でおよそ800人ほどのメンバーがいたので、それだけの人数が動くための戦略を描き実行するというのは本当に難しく、壁にぶつかってばかりでした。

この時面白かったのは、日本の大学生の中でも流行が広まる速度が違うということでした。就活の流行ですと、一番流行に敏感なのはやっぱり東京大学ですし、そのあとに早慶、MARCHと流行は広まっていきます。そしてそれから2年ほど遅れて京都大学や大阪大学、関関同立に広まっていきます。その後さらに2年ほど遅れて名古屋/仙台/札幌などの地方都市に広まっていく流れでした。

あと、これは中部圏（名古屋）の特性なのですが中部圏は本当に新しいものに対する警戒心が強く一番マーケティングが大変でした。東京や大阪/広島/札幌の学生になら受け入れてもらえるもの（SNS広告やドタ参の説明会など）がなぜか、名古屋の学生にだけは警戒されて受け入れてもらえないのです。このように日本全体の大学生を相手にするには地域ごとに人のタイプや流行が違うため合わせた戦略を取る必要があったのです。

アイセックでの4年間は国籍問わず様々な仲間と出会い、大きなことに挑戦できる4年間でした。留学やホームステイでは味わいにくいビジネス関係だからこそその海外とのやり取りや文化の違いを感じたり、何百人ものメンバーと共に一つのことに挑むというのは自分の内面を何度も何度もアップデートしてくれる最高の時間でした。



アメリカからのインターン生クリスを空港で出迎えた時の写真。成田空港から電車で1時間半2人だったんですが英語話せなさすぎてしんどかったです。



アイセックの日本の各支部の幹部が集まった時の写真。北海道大学やアジア太平洋立命館大学の学生も東京に来ます。

○ベンチャー企業での長期インターン

私は大学時代に長期インターンというもので大学に通いながら、3社のベンチャー企業で働かせてもらいました。長期インターンというのは国内の企業で学生でありながら働かせてもらうもので、もちろんお給料ももらえるのでバイトの代わりにやっているようなものでした。

2年生の春から3年生の夏にかけて1社目は、株式会社リンクアンドモチベーション (<https://www.lmi.ne.jp>)、3年生の秋から冬にかけてが、いちから株式会社 (<https://www.ichikara.co.jp/>)、4年生の春から冬にかけてが、株式会社 Plex (<https://plex.co.jp/>) で働かせてもらいました。リンクアンドモチベーションはコンサルの会社、いちからはvtuberの事務所、Plexは運送業界の人材紹介です。Plexに至っては、会社ができて半年ちょっとで参加したので本当に立ち上げに携わっていました。

やったことでいうと、資料作成から始まり実際に自分で営業で契約をとって何百万も動かすまでビジネスの一通りをやります。正社員とあまりやることは変わりませんでした(ベンチャーなので仕事を任せてもらえるというのはありましたが)。もちろん、いきなり学生がビジネスに飛び込むわけなのでめちゃくちゃ壁ばかりで、大変なことも多いわけですが一個一個できるようになって行くのは楽しかったですし、学生ということもあり周りの社会人の方はめちゃめちゃ面倒見てくれたので自分ではできない成長をすることができました。

これを読まれている人の中で、大学生から働くことに何の意味があるのかと思う人もいるとは思いますが別に働いていたという感覚はなく、ただ好きだからやっていたという感じでした。野球が好きの人が、大学のサークルでも野球をやるのと同じです。ただ今の日本で、ビジネスに高校生のうちから触れるのは難しいので、なかなかハードルが高く感じますが大学生になり、試してみると意外と「あ、営業って楽しい」や「お金を動かすのが楽しい」などの気づきもあります。楽しいと感じたからずっとやっていた、本当にただそんな感じでした。

○最後に

ここまで書いてきたことは、私が関市にいた間には全く想像もすることができなかったものばかりでした私が優秀だからとかそういうのではなく環境に恵まれたから得られたものだと思います。たまたま教育に理解あり、経済的にも支えてくれる親の元に生まれたから、たまたま大学で東京に行くことができたから、たまたまアイセックや受け入れてくれるベンチャー企業に出会えたから。本当に環境に恵まれた結果だったと思っています。大体のことは自分の力ではどうにもなりません。環境がどのようなもので大きく左右されてしまいます。昨今のコロナウィルスの影響もそうです。他にも経済危機や、環境問題、生まれた家庭。どんなに努力したって、自分よりも圧倒的に大きな環境の影響で変わってしまいます。

今、みなさんが岐阜に生まれたこともそうです。岐阜はいい場所です。でも、ビジネス的

に、学力的に考えるとどうしても東京に生まれ、中高私立で育ってきた学生には環境で劣ってしまうのも事実です。だからと言って、そのままにいるのも悔しいものです。今日から毎日少しだけ今まで触れなかった情報に触れてみてください。TEDを見る、哲学の本を読んでもみる、名古屋のベンチャー企業の人に連絡とってみる、憧れの大学の先生に連絡をとってみる、学校の話したことない先生と話ししてみる。自分が触れたことないモノ・人に触れてみるだけで環境は少しずつ変わっていきます。もしかしたら、今まで自分が感じたことない感動や、好きなものに出会えるかもしれません。そしたらあなたの可能性が何万倍にもなるかもしれません。田舎に生まれたからこそ意識してやる必要があります。

コロナの影響で時間がいつもよりも有り余っていると思います。少し怖いかもしれませんが、触れたことないモノ・人に触れてみてください。

あなたの可能性が何万倍にもなることを楽しみにしています。