

現在の仕事について

第4期ゼミ長 大隅 隆広

OB・OGの皆様、そして現役生の皆様、こんにちは。大隅隆広と申します。大学を卒業してからの5年、都内の広告会社にて働いています。一昨年前、社会人生活初の異動を経験し去年1年間は新しい仕事を覚えるべく奔走していました。入社以来、とあるクライアント専属営業一筋で3年半やってきましたが、異動を機に全営業部門を取りまとめる統括部門にて全社的な営業戦略を考える業務に携わることになりました。その1年間といえば、多くの業界、つまり我々広告業界のクライアントが外需中心に収益を回復していくなか、国内の広告需要がなかなか戻ってこず、というか根本的に減退しており、厳しい1年が続いたように感じます。きっと異動前ではここまで俯瞰で業界全体を見つめることはできなかったと思います。



毎年恒例の同期旅行にて（著者は左端）

この1年間を通じて大きく自分自身の意識が変わりました。以降は、去年の会誌でも記載した内容です。「営業時代は、クライアントの方をじっと見て、いかに彼らの生業に貢献できるかに全神経を集中しておりました。私個人の営業成績に直結しない仕事でも、クライアントにとってメリットがあればかまわずやる、そんな感じです。しかし統括部門では、常に自社の利益を念頭に置きながら、

社内の営業陣の動きを粒さに把握して情報収集をする一方で、経営層の意向にも目を向けて対話をするといったことが求められています。」この時はようやく、現場感と経営感のバランスをとる感覚が分かり始めたような気がしていた頃でした。しかし今では、分かり始めた、ではなく、理解していなくては行けない立場にあり、責任も伴ってきました。もちろん現部門の機能柄、私は最年少であり裁量権が多くはない環境ですが、それでも自分にできることを精一杯やるのが大事だと感じております。

業界が不振であるからこそそこにチャンスが眠っている、とはよく言いますが、まさしくその通りだと実感しています。業界内競争で上位を狙っていくのではなく、自社にしかできないことでクライアントに貢献して、業界の枠にとらわれない転換を行うことが必要だと感じています。そこで勝負となるのはきっと、仮説・検証の一連のサイクルであり、新しい秩序を作っていける推進力だと思います。いずれの基礎も小野ゼミで培われるものではないでしょうか。

去年のOB会で幹事を務めさせていただいた際、OBの皆様や現役生との議論のなかで、今後何十年と続く小野ゼミのOB機構の基礎作りの話が出ました。やはり小野ゼミスピリッツはこの推進力であり、脈々と受け継がれていくものだなと再認識したのを覚えています。ぜひ現役生の皆様には、自分たちが小野ゼミという恵まれた環境に甘えることなく、さらにチャレンジを通じて新しいゼミを作り続けていっていただければと思います。私の仕事話で、現役生の皆様へのメッセージにかえさせていただきます。