

結婚して子を授かって転職したら大変だけど、それなりにいい。

第4期 OB 大隅 隆広

小野ゼミの皆様、こんにちは。第4期の大隅と申します。寄稿の依頼を頂戴し、なにかためになる素敵なメッセージを綴ろうと考えましたが、全く思い浮かばなかったのも、一昨年からの私の環境の変化、主に「転職」について書こうと思います。ただそれだけですが、きっと同じような境遇にいらっしゃる方も少なからずいらっしゃるかと思ひ、そういった方に「うん、分かる分かる。」と共感していただけたら少しだけ幸せです。

私、新卒でジェイアール東日本企画という広告会社に入社しました。JR 東日本のグループ企業でありながら、広告業界でその当時6位くらいのポジションにあり勢いのある企業でした。営業セクションに配属され、幸いにして大きなクライアントを担当させていただく機会に恵まれました（※この会社は、駅空間を管理する媒体社およびJR 東日本の専属広告会社という2側面のほかに、一般の企業の広告戦略もやっています）。営業セクションでの3年間はだいぶ自由にやらせてもらっており、広告賞なんかも頂いたりしまして、それなりに結果を残せていたのではないかと考えています。営業職ですから、さながら動物園のような社内の色々なセクションをチームにまとめあげながら、クライアントの我がままに応じながらプロジェクトを進めますので、本当に大変ではありましたが、楽しい日々を送っていました。そして入社して3年が経ち、ジョブローテーションで今後は営業統括セクションに異動になりました。通常ローテーションの場合はクライアントの担当替え程度なのですが、「もっと会社全体が見えるセクションを」という希望を自ら人事に出し、運良くその名の通り営業セクションを統括するところに異動できました。なぜこんな希望を出したのかといいますと、これは後の転職理由に繋がるのですが、広告会社のようなエージェンツサイドにおりますと、クライアントサイドの事業がとても気になるわけです。どう気になるかといいますと、なぜこんな商品が出来上がったのか、この商品はどうしてこういう値決めなのか、そして、どうしてそういう広告戦略のオーダーなのか等々。我々エージェンツサイドの知り得ないところで多くのことが決定されているわけで、広告だけでなく事業全体をやりたいという想いからられるわけです。きっとエージェンツやコンサル業に従事していらっしゃる方は一瞬でもそういう気持ちになることがあるかと察します。

ここで思い切って転職という道も考えられましたが、そのときに転職エージェンツの方とお話ししている中で、自社内でできることがもっとありそうだし、転職にはちょっと早いかなどと思ひ、そこから3年間さらに営業統括セクションでがんばりました。この時に自身の人材市場での価値というものが理解できたことはよかったですと今でも思ひます（人材エージェンツという専門家からの評価というのは、転職するしないに関わらず、自身の価値を測るためにも定期的に評価をいただくとよいかと思ひます）。統括セクション

では、社内のいろいろな営業マンと接することができ、またグループ内の他企業との連携でたくさんの方と出会い、お仕事させていただきました。その間、私生活でも結婚や息子を授かるというハッピーなイベントもあり、それなりに調子良く物事が進んでいました。

そうなると自然と、といいますか、天の邪鬼な性格なのか、この「安泰」な状況に身を置き続けていいのかという疑問にかられ、3年前に考えた「転職」がより現実味をおびてきました。個人的には「安泰」を感じてきたらそれは「やばい」ことを意味し、そのまま居続けることにリスクを感じるような思考回路になっていたため、「転職」することに不安や迷いはあまりありませんでした。この時の家族の理解ある姿勢には本当に感謝しています。結婚して子供ができてからの転職というのは、やはり独り身でのそれとは違い、色々な方の理解を得ることも必要です。

私の中での「転職」の基準は明確で、「事業会社」であり「身の丈で事業がまわっていることが分かるサイズ感」で「自身に裁量がある」ことでした。そして最も大きなポイントとして「いつかは自分で事業ができれば」という想いもありましたので、そうなると「ベンチャー」というのが分かりやすい道だと自分でも理解していましたが、家族のこともあるため、さすがにスタートアップは怖いという保守的な考えもあり、結果、「大人ベンチャー」を自分の中のキーワードとして転職先を探しました。具体的には、ベンチャーから脱皮して成長期にさしかかったくらいの企業で、優秀者な外部からの転職者を集めているような企業です。そういった基準で数ヶ月転職活動を行った結果、今在籍している企業と出会うことになりました。

現在、私はエス・エム・エスというインターネットとヘルスケアを掛け合わせたような企業で、マーケターをしています。この会社は2003年に設立、08年にマザーズ上場、11年に東証一部変更したというものすごいスピード感で動いている会社で、現在は30近い事業が社内に生まれているような状況です。私のように外部から入社してきた社員が多く、またいわゆる皆様が想像するような「ピカピカのキャリア」の方もたくさん入社しており、そういった方々と切磋琢磨できるこの環境は、刺激的で自身の成長環境としてはとてもいい場所だと感じています。もちろんプレッシャーもすごいですし、常に頭を働かせ高速でPDCAをまわし続けないといけません。前職でそういったことを怠っていたなど、日々痛感させられます。

マーケターとしての業務内容は、担当事業（Webサービス）の会員獲得・サービス利用促進でして、カバーエリアは北海道から沖縄までです。専属という形での前任者がいなかったため、私はその責任者として入社し、3ヶ月程度で戦略をつくり、戦術におとし、運用設計をして、人を採用して、その運用を任せてパフォーマンスをチェックするというようなことをやってきました。もちろん予算執行権もあるのでお金の使い方も考えながらやります。これがベンチャー（と言っていないか分かりませんが）というものか、こんなことまで自分でやらなきゃいけないのかと何度も驚かせられながら、色々なことを「決断」してきました。運悪く？私が入社してから今まで、競合との競争が徐々に激しくなっていたため、社内各方面からのプレッシャーも強く、入社して早々から結構たたかれました。心の中では「そんなこと言われても過去のことは知らん！俺のせいじゃない！」と心の中で叫びながらもグッと耐え、これも成長の糧と捉えてふ

んばり続けました。エージェントサイドから事業会社へ、大企業からベンチャーへ、営業からマーケティングへ、というほぼ全て真逆の環境に身を置きながら、プレイングマネージャー状態で全国を飛び回りチームをマネージしていました。それと当社は「大人ベンチャー」ですから、プライベートも充実させるため、20時完全退社です。限られた時間で業務をやりきらなければならず、生産性もかなり求められます。振り返ってみると、入社して今まで、本当につらかった思い出がありません。10ヶ月が過ぎた現在、徐々に担当事業が形になってきた実感はありますが、まだ思うように結果が出ていないので、もっとがんばらなければいけません。それでも「安泰」であった前職に比べて、辛いのは事実ですが充実感があります。そして、諸先輩のロールモデルとなるキャリアパスもないため、自身のそれを考えるのもソワソワ、ワクワクします。



退職挨拶

小野ゼミの皆様のことでしょうからきっと大企業に入社されていらっしゃる方が大

半だと思いますが、ちょうど5~6年目を迎えてご自身のキャリアについて思い悩む方もいらっしゃるのではないかと察します。周囲からは「そういう時期だよ」と済まされてしまうかもしれませんが、それはそれでちゃんと向き合わないといけない感情だと思います。人生一度きりなので「やらなかった後悔」だけは避けた方がいいと思います。特に結婚すると、人生が自分だけのものではなく、また‘有限’であることを再認識させられるものです。ただこれは「転職」をおすすめしているわけではなく、なにかしら「想い」があるのならばそれに挑戦してほしいという考えです。偉そうなことは言えませんが、私は自分が選択した挑戦に後悔はなく、ここからまた新しい挑戦に向かって精進していきたいと思っています。もちろんこういうことをするには周囲の支えが必要なので、同じような考えで、ご結婚されていらっしゃる方は家族のことを第一に考え、自身の成長欲求を満たせる最良の選択をしていただければと思います。

現在午前4時、息子の夜泣きの合間を塗って作成している文章のため、支離滅裂な点、何卒ご容赦願います。小野ゼミと、小野ゼミの皆様と、小野先生のご発展を願っております。