

## 見習い社会人

第12期OB 梶田 伸吾

2016年4月、私の社会人生活が幕を開けた。最初の1ヵ月は、社会人としての心構えやビジネスマナーを徹底的に叩き込まれ、見よう見まねで一生懸命社会人のふりをしているうちに、あっという間に時間が過ぎていった。研修を終えて、「見習い社会人」になった私は、いきなりビジネスの世界に放り込まれた。とにかく驚いた。デスクにつくと、周りの先輩達が物凄い熱量で取引先と電話していた。聞こえてくるのは、「お～！ 毎度～！ お世話になっております～！」、「昨日は有難うございました！ 今後共宜しくお願ひします～！」といった大きな声々。世界地図を渡され、お前の仕事は「ここ（日本・タイ）からここ（中南米・カリブ諸国）まで、自動車を船で運ぶことだ」と言われた。配属は、「物流ビジネス部用船事業課」。船会社と用船契約を結び、社内で調達した自動車やその他物資を海外に運ぶ。社外から商材を調達し客先に売るという商社の主なトレード業務とは少し毛色が違うものの、会社の中で重要な役割を担っている（社内）営業部隊である。実は、入社前から「物流ビジネス部」を志していたものの、希望の課は、主に途上国での物流の仕組みづくりを行う「ロジティクス事業課」で、現在の課に配属されるとは思っていなかった。しかし、今とはとにかく目の前のことにながむしやりに食らいつき、人から信頼されるビジネスマンを目指して日々奮闘している。



バルク船乗船研修にて  
(著者は右)

折角なので、現時点で私が感じているこの仕事の面白さと難しさを書こうと思う。面白さとしては、やはり、自分が手配した（“手配”は少し大げさかもしれない）大量の貨物が地球の反対側まで届くということと、自分の交渉力次第で運賃やルール等を変更できることが挙げられる。重要地域の1つである中南米カリブ地域に加え、今後は中近東・アフリカ地域への船積みも任せて頂けることも決まったので、これからより一層経験を積んで成長していきたい。一方、難しさとしては、お客様のニーズを理解して、自分の力で船会社と交渉することが挙げられる。この仕事は、先生とゼミ生を「繋ぐ」という、小野ゼミでのゼミ長の仕事とよく似ていて、船会社の担当者を説得するためにはどうすれば良いか考えた上で、お客様から必要な情報を聞き出し、両者を「繋ぐ」ことが重要となる。これは、頭で理解していても実際にやってみると難しく、奥が深い。この仕事のベースとなるのは（どの仕事でも同じかもしれないが）、船会社の担当者やお客様との「信頼関係」だと思う。そのため、嘘をつかないことはもちろんのこと、日頃から感謝の気持ちを伝えることや、相手の懐に入ることができるような会話づくりを意識して日々の業務に取り組ん

でいる。

課の先輩方は、皆エキスパートでありながらも心優しい人ばかりで、課はまるで家族のような集団である。飲み会や食事にもよく連れて行ってもらい、その度に昔の苦労話や武勇伝を聞いていると、自分はこれからどんな経験をしていくのだろうといつもワクワクする。

このように書いてみると、自分はそのなりに社会人としてちゃんと働けているようにも思えるが、実は乗り越えなくてはならない壁も多く、押しつぶされそうになる日も多くある。まだまだ見習い社会人ではあるが、どんな仕事にも一生懸命取り組み、着実に成長していきたい。



課の先輩方との飲み会にて（著者は左端）



会社運動会にて、同期と（著者は最後列左から4番目）