

Goodfind

京大

OB・OGガイドブック



Goodfind



Goodfind
COLLEGE

ビジネスリーダーとなる
京大生のためのキャリアマガジン

Goodfind

京大

OB・OGガイドブック

就活・社会人生活 先輩50人アンケート

京大卒業生のキャリアインタビュー

関西起業・スタートアップ最新事情

選考直前、5分で見返す就活Tips



goodfind.jp

京大卒業生50人アンケート！
就活・転職・キャリアのリアル

4

京大卒業生のキャリアインタビュー

10

ダイナミックかつクリエイティブに
業界を変える。
個性豊かな事業家の卵たちの挑戦

株式会社 Speee

上野 健人／辻 淳基／島口 敦光

12

総合商社からFintechベンチャーへ。
「会社の看板を剥ぎ取ったら、
何が残る？」

株式会社マネーフォワード

永井 博

16

社会や産業に価値を届け、
日本の未来をデザインする。
DBJの「経営人材」としてのキャリア

株式会社日本政策投資銀行 (DBJ)

澤入 美香／米林 寛司

18

クライアント変革、
社内制度改革も。
新卒から経営の視座を学ぶ

レイスグループ

森田 優作／養茂 塁

22

個性のコラボレーションで
「より良い社会」を紡ぐ、
EYストラテジー・アンド・コンサルティング

EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社

近藤 里莉

26

花形マーケ責任者から
経営に切り込むエンジニアへ。
異色の転身理由とは

レバレッジズ株式会社

美馬 翔希

28

Goodfind

京大 OB・OG ガイドブック

ここでなくても、生きていけるか。
不動産に関わり得られる
多様なスキルとキャリア

株式会社リオ・ホールディングス

石坂 広一／池田 誠／山村 まゆ

30

多様な個が集い、
世界を舞台に躍動する。
三井物産で広がるキャリアの可能性

三井物産株式会社

足立 涼

34

官民「共創」を体現する
コンサルタントに。
NRIだからこそできる社会課題解決

株式会社野村総合研究所 (NRI)

由藤 聖利香

36

外資系コンサルからベンチャーへ。
キャリアの仮説検証から見つけた
“人生のテーマ”

スローガン株式会社

板橋 典

38

学生のうちから知っておきたい、
起業・スタートアップのこと

注目の関西5社も紹介

40

Goodfind 事業責任者が語る 企業の見極め方

46

選考直前、5分で見返す就活のTips

Tips 1 面接官の心をつかむ4つの方法

Tips 2 グループディスカッションですぐに使えるフレームワーク&数字集

Tips 3 普通の業界研究・企業分析ではわからない、志望動機の磨き方

50

京大卒業生50人アンケート！ 就活・転職・キャリアの リアル

現在、様々な場所で活躍している
京大卒業生50人に、
就活や転職の経験、
京大の思い出などに関する
アンケートを行いました。
「就活の時やって良かったこと」
「学生時代、これだけはやっておけ」など
“今だから言える”生の声が盛り沢山です。
就活やその先のキャリアを考える際の
参考になれば幸いです。

調査概要	
調査期間	2025年6月20日～7月7日
回答者	1989年卒～2026年卒(予定)の京都大学・大学院卒業生
回答者記載方法	卒年・現在のお勤め先・お名前(ペンネームもしくはイニシャル)

Section 1

京大生の就活——企業選びで重視したことと入社を決め手

就活をするときに迷う人も多い、「いつから始めるか」「何を重視して企業を見るか」「入社先をどう決めるか」の3点について、京大卒業生に聞いてみました。

就活開始時期は「学部3年・修士

1年の春」が約40％と最も多く、同年夏までに約60％の人が就活を開始していました(図1)。サマーインターンの時期から動き始めた人が多かったようです。一方で、途中まで博士後期課程進学を予定していたために、就活

開始が修士2年の夏以降になったという回答もありました。

企業選びで重視したこと

次に「企業選びで重視したこと」を3つまでの複数回答可で聞きました。最も多かった回答は「社風(組織風土)や社員の人が合う」(48%)、次いで「事業への興味・関心」(44%)という結果に。カルチャー面のフィットや事業領域への関心を重視する人が4割を超えました。

他にも「成長環境・市場価値を高められる環境」「給与」が20%を超えましたが、一方で「長期的なキャリアイメージ」や「ワークライフバランス」は6～8%と少なく、長期的なビジョンを就活時点で想定している人は少なかったのかもしれません。

就活開始時期 (N=45)

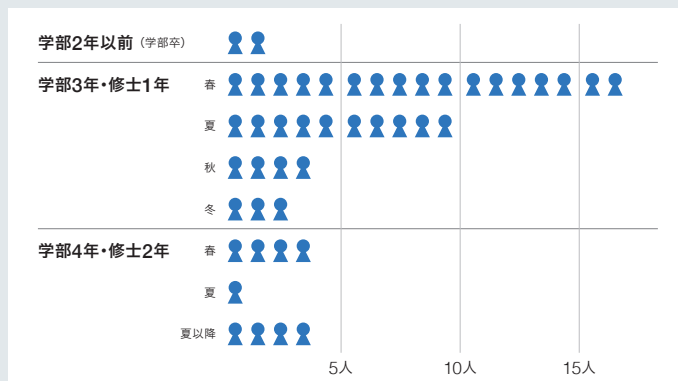


図1

新卒入社先の決め手

新卒での入社先を選んだ決め手に関しては、様々な観点から意見が集まりました。

TRUST SMITH 社
大手の内定ももらったが組織の歯車感があり自分が働く必要性を感じられず。少人数で事業に興味の湧くAIスタートアップに入社した。
RENATUS ROBOTICS 社 T.D さん

JMDC 社
医療データの領域に将来性を感じた。また、希少性の高い人材になりたかったから人と違う会社を選んだ。
21 卒・EYストラテジーアンドコンサルティング 社 S.O さん

MIXI 社
雰囲気良かったのと、役に立つものより役に立たないけれど面白いものを作った方が面白かったと思ったので。
18 卒・メルカリ 社 ぬさん

時事通信 社
マスコミに特化して就活した。後々転職も考えていたので、広く社会を見渡せる報道の仕事は最初の選択肢としてベストだと考えた。
15 卒・スローガン 社 Y.T さん

伊藤忠 商事
ベンチャーと迷ったが、海外という未知のチャレンジや、非資源領域で手触り感のあるビジネスに関われる可能性が高いと感じたため。
13 卒・MBSイノベーションドライブ 社 T.K さん

コーンフェリージャパン 社
他にも内定していたが、働く環境を整える事業と、少数精鋭で専門知識を学べる成長環境と、心理的安全性が高い社風が魅力的だったから。
26 卒・E.T さん

SMBC日興証券
リクルーターの優秀さ。環境が大きく変わらないコンピクシオンが持てたので、同じ成長機会を取れると想定した。
21 卒・SMBC日興証券 T.Y さん

王子エンジニアリング 社
新規事業として自分の専攻分野に関係する事業を直近で立ち上げており、その分野で人員を募集していたから。
16 卒・GEA ジャパン 社 T.Y さん

三菱総合研究所
業界横断の経験を積み、自身の市場価値を高められると思った。また、若手でも新規事業開発に携われることが魅力的だった。
22 卒・Hacobu 社 H.I さん

Section 2

転職は当たり前？ 卒業生に聞くキャリアチェンジの実際

雇用の流動化が進み、転職が珍しくない時代になりましたが、就活時にはなかなか見えない部分も多いでしょう。京大卒業生に転職経験や1社目の勤続年数、転職理由を伺ったところ、リアルな声が集まりました。

転職経験

6割以上が複数社を経験しており、半数が6年以内に1社目を退職して転職しています(図2)。新卒から継続勤務中の多くが大手や官公庁勤務で、約半数が新卒1～5年目、もう半数が6年目以上の方でした。「入社しても転職しているので、内定先が全てではない」(16 卒・GEA ジャパン 社 T.Y さん)という回答もありました。就活をしていると目の前の面接や選考に集中してしまいがちですが、一歩引いた視点で考えることも大事なのかもしれません。

1社目の勤務年数 (N=42)

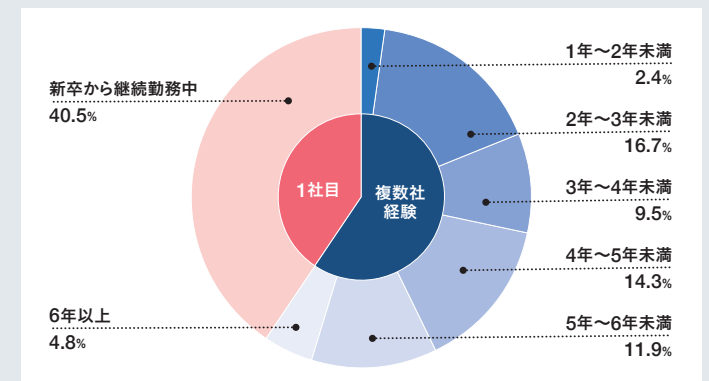


図2

転職理由

転職や独立を経験された方に、それを決断した理由を伺いました。



会社員では自分の達成したい暮らしができないと感じたため独立を選んだ。

19卒・自営業 ariさん



今後のキャリアを見据えたときに、早い段階でもう一步成長しておきたいと思ったので。

HERP社 Sさん



時代の最先端に飛び込んでみたかった。

15卒・本田技研工業社 ゴイゴイス京都さん



モノを扱うすべての業界にインパクトを与える、物流というドメインの面白さに魅力を感じた。

22卒・Hacobu社 H.Iさん



代表の人柄に信頼がおけること。その代表が集めている人とであれば、挑戦的な目標にも向かっていけると思った。

15卒・sincereed社 H.Iさん



PL/BSの活用が求められる環境であること。また放送局における新規事業創出という難易度の高いテーマに魅力を感じたから。

13卒・MBSイノベーションドライブ社 T.Kさん

Section 3

今勤めている企業の魅力

新卒から継続して同じ会社に勤めている方と、転職を経験された方の双方に、現在勤めている企業について魅力に感じるポイントを伺いました。



立場や考えが異なる人を説き及ぼす環境。結局仕事は人との関わりで進むものなので、その根本を経験できる。

23卒・厚生労働省 うどんさん



企業の社会貢献性が大きく、自分の開発した技術が世の中で使われ多くの人を幸せにしていることを実感できる。

15卒・日本製鉄社 K.Tさん



フリーランスは、新しい刺激が欲しい人や飽きっぽい人にオススメ。案件によってはまったく違う業界を経験することができます！

16卒・フリーランス Y.Sさん



スピード感の速さ。意思決定がとても早い会社なので、新しいことにどんどんチャレンジすることができる。

21卒・Copia社 J.Hさん



若手でも営業責任者として10億円単位の案件を経験できる。初期接点から導入・活用までのすべてのプロセスに深く関われる。

RENATUS ROBOTICS社 T.Dさん



自分の会社なので何でも好きに決められる。AIとペットが面白いからその領域でビジネスを始める、といった意思決定ができる。

16卒・Lab K9社 木村さん



達成しようとしているMissionと日々の業務との間に繋がりがあると感じられる点。

20卒・スローガン社 TENETさん



若手のうちから、新聞の1面に載るようなインパクトの大きな仕事ができる。

18卒・野村総合研究所 S.Uさん



「やりたい」と言ったことにチャレンジさせてくれる自由度の高さ。

17卒・HRソリューションズ社 OSさん



色々な国の人がいるため、社内で色々な言語が飛び交っていること。

18卒・メルカリ社 ぬさん



Section 4

就活で「やってよかったこと」「やればよかった後悔」

自己分析

やってよかったこと

17卒・HERP社 873さん
自分の選択を1ミリたりとも他責にしないと言えるくらいに自分の意思決定について考え抜くこと。

15卒・sincereed社 H.Iさん
自分の軸に素直になるための自己分析。周囲への見栄や期待で選択をブラさないようにすること。

企業研究

16卒・スローガン社 C.Iさん
サマーインターンでベンチャーから大手まで幅広く見たこと。

22卒・Hacobu社 H.Iさん
就活開始時にそこまで興味がない業界でもとりあえず選考を受けること。様々な企業の話簡単に聞くことが出来る貴重な機会。就活終盤になって良さに気づくこともある。

25卒・ソフトバンク社 S.Iさん
社内での独自性を保てるかどうかの視点が大事だと感じる。評価、給与、昇進に大きく関わる。独自の主張をしていたためか、入社式答辞代表の指名を受けた。

20卒・スローガン社 TENETさん
「その会社を受ける」ためではなく「入社後の自分の理解度を高める」ために採用選考に臨むという意識を持つこと。

就活準備

25卒・Speee社 T.Yさん
長期インターンで、会議や議論の流れを身につけておいたこと。また、学部時代に一度就活をしたこと。院では早い時期から就活を始め、サマーインターンの経験や企業の見極めができた。

RENATUS ROBOTICS社 T.Dさん
できるだけ早い時期から動いて一次情報を集めたことで、「自分はこういうことには興味ないんだな」ということに早く気づけたこと。

その他

16卒・GEAジャパン社 T.Yさん
研究は真面目に取り組んでいれば、それはそれで面接で話せるエピソードにはなる。

14卒・atama plus社 Aさん
就活仲間ができたこと。就活中に情報交換できたのはもちろんだが、社会人になってからも定期的に集まっている。

やればよかった後悔

15卒・個人事業主 T.Nさん
就活での自己分析は相当表面的なものだった。自分の関心や得意なこと、問題意識などにもう少し目を向けたら良かった。

21卒・Copia社 J.Hさん
過去の原体験ではなく、ゴールイメージをもっと具体的にしておけばより鮮明な軸や選定基準が作れたと思う。

14卒・埼玉県庁 F.Yさん
公務員1本に絞るのではなく、優良な大手企業も調べて検討しておけばよかった。

18卒・野村総合研究所 S.Uさん
早い段階で志望業界を絞らず、もう少し幅広く見ればよかった。

26卒・アセットマネジメントOne社 D.Aさん
自分には向いていないと思った業界も見えておけばよかった。

25卒・ソフトバンク社 S.Iさん
会社ごとに人材のカラーは全く違う。ミッションなどに違和感があればやめた方がいい。

20卒・PayPay社 かべさん
ミーハー心ではなく自分が行きたい会社のインターンに行けばよかった。

17卒・HERP社 873さん
もっと企業規模の大小問わず、多くの業界の多くの社会人と話せばよかった。立場関係なく受け入れてもらえる最上の機会なので。

HERP社 Sさん
インターン等、長期で就業体験ができるうちに色々経験すれば良かった。名前や事業内容など自分が知らないものでも、実際経験してみると興味関心の幅が広がるため。

25卒・Speee社 T.Yさん
選考に進まない企業や内定辞退した企業などに不義理を働いてしまったこと。入社後にその会社と取引関係になり得るため、うしろめたさを感じない生き方をすべき。

京大卒業生から、現役京大生の皆さんへのメッセージがたくさん集まりました。もし就活や人生の選択に迷った際は、先輩からのエールとして受け取っていただければ幸いです。



「いま情熱を燃やせる、自分1人ではちょっと難しいこと」に100%で向き合って活動すること。本気で何とかしようと考えて取り組んだことはゆるぎない糧になる。

25卒・Spee社 T.Yさん



後で振り返った時に“学生時代にこれをやった”と言えるようなことを見つけて真剣に取り組んでほしい。京大でただなんとなく4年間を過ごすのはもったいない。

14卒・大手新聞社 ウバさん



一度、短くてもなんでもいいから、長期インターンシップに参加して、その会社で一番本気で働いている人の様子をつぶさに観察してほしい！

15卒・スローガン社 Y.Tさん



フリーランスで生計をたてている同級生もいるので、サラリーマン勤めが全てではないとあまり気負わずに就活すること。

16卒・GEAジャパン社 T.Yさん



興味がある授業はとりまぐって、色んな人と遊んで、とにかく自分の好奇心にしたがって大学を遊び尽くしてほしい。

21卒・朝日生命保険 K.Iさん



ゼミ活動をもっと真剣にやっておけばよかった。仕事を始めてから物事を突き詰めて考える楽しさを実感したが、時すでに遅し。

23卒・厚生労働省 うどんさん



墮落から研究まですべてやりつくす。人間としての極致の両端を経験する。

17卒・HRソリューションズ社 OSさん



多くなくていいから、好きな大人に人生の話聞くこと。

14卒・社会福祉協議会 C.Tさん



友達と無意味で非生産的な時間を過ごすこと。

15卒・住友商事 Y.Oさん

番外編

京大生時代の思い出

京大生の
天才・変人
エピソード

あのメタル系悪魔？



一人称が吾輩

留年だらけ…



284
留年した人が
周りにいっぱい
いた…
(自分も)

己を顧みない人々…



I am
フツー
だいたいみんな、
自分は普通で、
周りは変なやつばかり
だと思っているところ

怪人「ニラ育て」…



自転車の
前カゴでニラを
育てている人
がいた

鴨川の水を…



鴨川の水を飲み比べて、
場所ごとに味と
飲んだ後の体調の変化を
記録している人がいた

怪人「孔雀育て」…



孔雀を
卵からかえして
構内で育てていた人
がいた

怪人「縄文もどき」…



構内で縄文人の
格好をした方が
イヤホンをして
歩いておられた

回答数上位をご紹介！ 学生時代によく行ったイチオシ飲食店は？



キラメキ

病みつきになる
「こってり台湾まぜそば」が最高！



華 祥

「あんかけ焼きそば」めちゃうま。
すべてが幸福の味。ありがとう！



福仙楼

ほぐし肉とスープの相性が
めちゃうまで美味しい。

その他
複数票入ったお店

出町柳の
鳥貴族

紫 蔵

ケニア

ハイライト

ひらがな館

天下一品
総本店

あくた川

1 サマーインターン 特別選考ルート

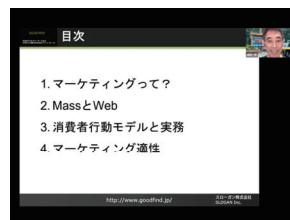
戦略コンサルや難関ベンチャーのサマーインターン特別選考ルートをご案内できるのは、長年実績があり、企業から特別に紹介枠をいただいているGoodfindだからこそ。

2 セミナー・イベントで 選考対策

Goodfindオリジナルのスキルアップセミナーやキャリアセミナーは20種類以上。連続起業家や外資コンサル出身の講師が、皆さんの内定獲得をサポートします。

3 優秀で志高い仲間に出会える

就活生同士はもちろん、内定者や社会人との交流会を定期的に開催しています。同世代の優秀で志の高い仲間や魅力的な社会人に出会える場所です。



Goodfind
You'll find good to great.

▼2027年卒業予定の方

www.goodfind.jp/2027/



▼その他の方

www.goodfind.jp/





特集

京大卒業生の キャリア インタビュー

京都大学で学んだ先輩たちは、
どのような思いでキャリアを選択し、未来を切り拓いてきたのでしょうか。
本特集では多様な業界・職種で活躍する京大卒業生に焦点を当てました。
周りに流されず、自分の道を歩んできた
さまざまな先輩たちの声に触れることで、
人生の選択肢は広がり、新たな視点を得られるはずです。
次代を創る京大生の皆さんのキャリア選択の一助となれば幸いです。



ダイナミックかつ クリエイティブに業界を変える。 個性豊かな事業家の卵たちの挑戦



上野 健人

2016年 工学部 地球工学科卒

株式会社Speee
デジタルトランスフォーメーション事業本部
リフォームDX事業部長兼ウェルネス事業部長

辻 淳基

2022年 大学院
農学研究科 森林科学専攻中退

株式会社Speee
デジタルトランスフォーメーション事業本部
不動産DX2事業部 マネージャー

島口 敦光

2026年 文学部 人文学科卒業予定

株式会社Speee 内定者

それは全リソースを投下してでも やりたい仕事か？

—— Speee内定者の島口さん、新卒4年目でマネージャーを務める辻さん、10年目で複数の事業責任者を務める上野さんの3人に、それぞれの就活や入社後の経験を伺っていきます。まずは辻さんの学生時代や就活について教えてください。

辻 体育会サッカー部でレギュラーと

してプレーしながらセカンドチームのキャプテンも務め、どう組織を強くするかに日々思考を巡らせていました。

就活は最初は何も考えずコンサルや総合商社、国家公務員などを見ていました。その中で「全リソースを投下すればこうした会社の内定は得られそうだけど、そこまでして行きたいのか？」と、ふと立ち止まって。まずは自分がやりたいことを言語化しようと、

自己分析や情報収集を行いました。そこで気づいたのは私自身、「自分が何か大きなものを変革した」という事実を作りたいと思っていることでした。何かを変えてきた人の中でも、業界や社会といった大きなスケールで変革を成し遂げてきた事業家に魅力を感じ、将来の目標を「突き抜けた事業家」に定めました。



つじ・あつき／京都大学農学部 森林科学科を卒業後、京都大学大学院 農学研究科 森林科学専攻を中退し、2022年新卒でSpeeeに入社。不動産領域の新規事業セールスを担い、全社表彰式において新人賞を受賞。2023年にチームリーダーを務めた後、2024年に営業組織のマネージャーに就任。事業部長・常務役員とともに、営業組織の成果最大化と、非連続な事業成長に向けた営業戦略の策定を行っている。

お薦めの一冊

突き抜けるまで問い続ける
巨大スタートアップ「ビジョナル」挫折と奮闘、成長の軌跡
蛸谷敏著
ダイヤモンド社

この本についてヒトコト

就活時に事業家とは何か、突き抜けた事業家になるためには何が必要かを言語化するのに役に立った一冊。



しまくち・あつひろ／大学卒業後、イギリスのリーズ大学大学院に進学予定。2026年Speeeに新卒入社予定。学生時代は哲学研究に没頭。京都大学哲学研究会の副会長を務める傍ら、自身でも勉強会を立ち上げ、企画・運営を主導する。その活動実績が評価され、国際優秀奨学金をはじめ複数の奨学金にも選ばれる。コンサルティングファームやベンチャー企業でのインターンシップも多数経験。

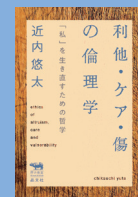
お薦めの一冊

利他・ケア・傷の倫理学
「私」を生き直すための哲学

近内悠太著
晶文社

この本についてヒトコト

「ケア」とは異なる価値観を理解し尊重すること。哲学書だが事業家としても大事な要素を学べる一冊。



—— 突き抜けた事業家になるためにSpeeeを選んだのはなぜでしたか？
辻 一つは、新しい市場を切り拓いている会社だからです。私は事業家には「課題を捉える力」が必要だと考え、その難易度が最も高いセールスからキャリアをスタートしようと思っていました。その中で、Speeeではテクノロジーを活かしてまだ世の中にない変革を生んでいるという事業特性上、潜在的な課題を捉える力が身につくのではと考えたのです。

もう一つの理由は、事業成長に組織成長が追いついていないことです。様々な会社の新卒2～3年目の社員に業務内容を細かく聞く中で、Speeeの若手は裁量や機会の量が圧倒的でした。その要因は組織として仕組化が整っていない中で事業が立ち上がり続けていることにありとわかり、その組織・仕組みづくりにまで若手のうちから携われる可能性が高いことに、自分が「突き抜けた事業家」になる勝ち筋を見出しました。最短距離で「突き抜けた事業家」になるためには、大学院の修了を待つよりも、1年でも早くSpeeeに飛び込んだほうが良いと考え、大学院を中退しました。

—— 入社後は新規事業セールスを担い、全社表彰式で新人賞を受賞されたとか。活躍の秘訣と、仕事で感じているやりがいを教えてください。

辻 新人賞をもらった一番大きな要因は、ただ決められた役割としての営業を行うのではなく、自分が事業全体の成長にいかに関与を与えられるかを考えながら行動していたことにあると思います。その甲斐あって、2年目からチームリーダー、3年目からは営業組織のマネージャーを任されました。

2年目は4人を、3年目では30人弱をマネジメントする中で、チーム全体で試行錯誤し、自分一人では起こせなかった大きな変化を生み出せる点にやりがいを感じています。大きな変化を生み出すためには、自分がそれまで「定数」だと思っていたものを「変数」として捉え直す必要があり、意思決定の難易度が高まる分、面白さも増しています。

哲学者、いざビジネスの世界へ

—— 次にSpeee内定者の島口さんにお話を伺います。島口さんはどんな学生生活を送ってきたのでしょうか？

島口 大学では哲学に打ち込んできました。1回生の頃から哲学の本を読み漁り、3回生で卒論はほぼ書き終えて、4回生では修論を考えるような学生生活です。哲学研究会というサークルの副会長として、研究発表会や、一般の人に哲学を知ってもらうイベントの企画

・運営もしていました。

—— そこまで哲学に打ち込んできた中で、研究の道に進む選択肢はなかったのですか？

島口 その選択肢も持っていて「将来は博士号を取って教授も目指せるだろう」とすら思っていました。一方で、哲学者として社会の人々にとって重要な役割を果たすためには、大学に閉じこもっているだけではダメだと感じたのです。だからこそ、一度仕事を通して社会を見てみようと思いを始めました。—— 就活ではどんな企業を見ていて、Speeeに内定承諾した決め手は何でしたか？

島口 最初はコンサルを中心に見ていました。経営者を相手に仕事をする機会が多いため、社会の構造を支える人たちがどんな価値観を持っているのかがわかるのではと考えたからです。しかし、あるファームのインターンに参加した際、社員や周りの学生の雰囲気や考えが自分とは合わなさうだと感じました。

対してSpeeeのサマーインターンでは、一緒に働きたいと思うメンバーに出会うことができました。フィードバックの鋭さや丁寧さはもちろんですが、目の前の仕事を楽しみながらも、今後のキャリアや事業・社会を長期的な視点で捉えている姿が印象的でした。

入社決め手もやはり「人」で、代



うえの・けんと／2016年新卒でSpeeeに入社。マーケティングや営業企画、事業企画を担い、リフォーム事業にて経営企画を経験した後、2018年に事業部長に就任。2021年にサービスを業界のオンライン紹介数No.1にし、2024年には損害保険ジャパン株式会社との共創を主導。介護領域の新規事業立ち上げから携わり、2024年からウェルネス事業部の事業部長を兼任。

お薦めの一冊

決定版 V字回復の経営 2年で会社を変えられますか？
「戦略プロフェッショナル・シリーズ」第2巻

三枝 匡著
KADOKAWA

この本についてヒトコト

事業の課題を構造的に捉えて成功まで導く、Speeeで日々行っている事業開発そのものを学べる一冊。



表の大塚さんと話した経験が大きかったです。私は大塚さんも広い意味では哲学者だと思っているのですが、社会や人間がこの先どうなっていくのか、自分たちの人生よりも長い時間軸で捉え、事業という形で社会に還元している姿が、私が理想とする将来像の一つだと感じました。

—— 現在どのようなキャリアビジョンを描いていますか？

島口 就活時点では「3年程働いて研究の世界に戻ろう」と思っていました。今は企業内哲学者やCPO（Chief Philosophy Officer）と呼ばれる、会社のミッションを戦略に落とし込んだり、社員の思考力向上を推進したりする役割に就くことを視野に入れています。哲学者として企業で働く道を実現することで、ある意味「哲学」という業界を変革していきたいと思っていますのです。

そのためにも20～30代前半はビジネスへの理解を深めようと考えています。入社後はマーケティングを担う予定ですが、上司からは「自分で市場を見つけて事業を大きくしてほしい」と言われています。Speeeでは初期配属時の職種名にとらわれることなく、事業家になるために必要なことは何でもできると聞いています。その環境を存分に活かして営業活動なども経験し、一人前の事業家として責任者

も担っていきたいです。

業界トップ事業の責任者だから見られる景色

—— 上野さんはどんな学生で、どう就活を進めていましたか？

上野 辻さんや島口さんとは反対に、一つのことに打ち込むというよりも、色々な経験することに重きを置いていました。学生団体AIESEC（アイセック）の活動をしながら、サークル活動や、新聞の飛び込み営業のアルバイトをしたり。4回生の時には就活支援サービスの会社で長期インターンをして、理系学生向けの就活支援をする学生団体も立ち上げました。

就活では、都市計画や環境エネルギー計画を行う大企業のサマーインターンに研究職として参加し、そこで「自分には研究職は合わない」と理解しました。何か大きな構造の変革に関わりたと思っていた私にとって、業務内容は希望に合っていた一方で、そこでは数十年間、仕事内容が変わらない人がいるように変化を感じにくい環境だとわかったのです。

そうした経験を基に、就活の軸を「テクノロジー × 変化が激しい環境 × 中長期的に産業変革に携われること」に決めました。ただ、当時はITといえばスマホゲームかデジタルマー

ケティングの企業がほとんどで、軸に合う会社を見つけるのが難しく。Speeeは私が探した中で唯一、テクノロジーで事業をつくっていくというケイパビリティを持ちながら、経営陣が産業変革まで見据えている会社で、社風にもマッチしたことから入社を決めました。

—— 新卒1～2年目はマーケティングを務めた後、営業企画や事業企画、経営企画を担われてきたとのことですね。

上野 1年目の配属先は立ち上げフェーズの不動産領域DX事業でしたが、マーケ担当者が自分と事業責任者を合わせて3人しかいませんでした。どこから手をつけて良いかわからないくらいタスクが山積みだったので、とにかく先輩の仕事を奪いながら自分のものにしていきました。

Speeeでは現時点でできることをするという「積み上げ思考」ではなく、最初からあるべきゴールを定め、その達成に向けた過程を計画する「逆算思考」で事業をつくっているため、やるべきことや一人ひとりの機会が増えやすい構造です。リクルートの創業者・江副浩正氏の「自ら機会を創り出し、機会によって自らを変えよ」という言葉の通りに、機会を与えられるほど、自分自身はいつの間にか成長していて、事業が伸び、また機会が増える。私

自身もその循環の恩恵に預かってきたと思います。

—— 新卒3年目から事業責任者を担う中で感じる面白さとはどんなものですか？

上野 Speeeの事業責任者は、事業を「経営」している感覚になれるのが面白いところです。事業のビジネスモデルやターゲットの選定、採用やM&Aなどの手段も含めて、すべて事業責任者に一任されています。

そこからもう一段階、面白さのフェーズが上がったのは、サービスが業界トップになった時です。業界トップの事業をさらに成長させるためには、他社を模倣して課題を見つけ、それを解決するだけでは不十分です。課題、つまり理想と現実とのギャップを「見つける」のではなく「自らつくる」ことが必要となります。どれだけ高い場所を理想とし、どんな業界を形作るのが、私の意思決定に委ねられることになるのです。そうした「あるべき」から考えて課題をつくり、業界を変える挑戦はダイナミックかつクリエイティブで、これは事業開発でしか味わえない面白さなのではないでしょうか。

事業開発に必要な「情理のバランス」とは

—— 世代も、想いも、経験も異なる皆さんが考える「Speeeの事業開発の魅力」とは何ですか？

島口 事業開発における情理のバランスの良さが魅力だと思います。先日大塚さんと、これからの時代、人

間の定義が変わってくるのではないかと話をしました。昔から、人間は理性的思考ができる唯一の生き物であると言われてきましたが、AIの登場がこれを覆しつつあります。AIでも思考することができるようになった世の中で、人間の価値は、感情や意思、共感、想像といったものの方に、より重きが置かれるようになるのではないかということです。

Speeeの社員はこの、情理の「情」の部分も大切にしている人が多いと感じています。高い論理的思考力を駆使しながら事業や産業を変革しようとしている原動力には、目の前で困っているユーザーやクライアントへの共感があると考えており、当社に根付くこの価値観が広がっていくと、人間というものがもっと面白くなるだろうと思っているのです。

上野 論理的思考力に関しては、社内でも「あるに越したことはないが、あるからといって良い事業家になれるとは限らない」と言われています。では良い事業家になるために必要な要素は何かというと、人間としての器の大きさです。クライアントやユーザーの役に立ちたい、大きな構造変革を成し遂げたいという想いと、やりきる胆力。それがなければ「逆回転してしまう」、つまり自分がやりたくないことをやらない理由を作り出すために論理的思考力を使うようになってしまいます。

ただ“賢い人”が活躍できるとは限らないのが、事業開発が「ビジネ

スの総合格闘技」と言われる所以の一つであり、だからこそSpeeeでは顧客志向や産業変革への想いを重視しています。

辻 論理的思考力を正しく駆動させるためには、やはり意思決定の量と質が必要で、これは私や上野さんの経験からも想像してもらえるでしょう。別の視点でSpeeeの事業開発の魅力を挙げるとすれば、本気で業界・社会を変えにいけるフェーズの事業がたくさんあることです。

上野さんが責任者を務める事業もそうですが、当社の多くの事業が業界に深く入り込んでいるがゆえに、高いシェアを獲得し、多様化するニーズに連鎖的に応えられる段階に入っています。事業の1→10を行う中で、様々な0→1が生まれ続けているようなイメージです。そのため機会も無限に増え続けていますし、事業だけでなく業界・社会の変革にまで携われるという面白さがあります。

—— 最後に後輩へのメッセージをお願いします。

上野 実はSpeeeは京大卒業生の比率が高い会社です。私自身、京大が大好きですが、物事を面白がりながら探究し、没頭してやりきるカルチャーは当社に通ずるものがあると感じます。社員と話してもらえればきっと同様に感じてもらえると思うので、事業家を目指す方はもちろん、京大が好きという方も、一度Speeeの社風に触れてみてください。

株式会社 Speee

株式会社Speeeは、2007年に創業されたベンチャー企業です。「解き尽くす。未来を引きよせる。」というミッションを掲げ、事業ドメインやビジネスモデルに縛られることなく、成長産業における事業開発の連鎖で顧客企業や対象業界のDXを推進しています。リアル産業DX事業、マーケティングDX事業を基幹に据えながら戦略的な新規事業の開発に投資を続け、日本を代表するDXカンパニーになっていくことを目指しています。



総合商社から Fintechベンチャーへ。 「会社の看板を剥ぎ取ったら、 何が残る？」



Money Forward

永井 博 2008年 法学部卒

株式会社マネーフォワード 執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニー SMB事業推進本部 本部長

ながい・ひろし / 2008年に新卒で住友商事株式会社に入社後、全社リスク管理制度の構築・商業施設事業のリスク管理業務等に従事し、2015年に株式会社マネーフォワード入社。中小企業向けSaaS事業の土業向けパートナーセールスに携わり、関西拠点の営業組織の立ち上げ、本部全体の事業企画・戦略策定関連業務等に従事し、2021年より中小企業向けSaaSの事業を統括。

進路に迷う中で見つけた 「何かを成し遂げたい」という想い

—— 今に至るまでの永井さんのキャリアをお伺いします。まず、学生時代にキャリアや就活について考えていたことを教えてください。

永井 学生時代は、地域の法律相談に乗るサークルの活動やEC企業での長期インターン、ホテルのアルバイトに京都のお祭りの手伝いなど、多方面の活動に関わりました。その中で進路を考えたとき、周囲の法学部の友人はロースクールや法曹を目指していましたが、私は一つのことを極めるより様々な経験を積みたいと思ったので、就活を選びました。

具体的にやりたい仕事は決まっていなかったものの、漠然と「世の中に対して良い影響を与えたい」という想いは持っていました。就活を進める中で、特定の商材を売る仕事よりもクラ

イアントを支援する仕事に惹かれ、金融機関・コンサルティング業界・総合商社などを幅広く見ました。

—— その中でなぜ総合商社を選んだのでしょうか？

永井 お金を出したり助言したりするだけでなく、ハンズオンで様々な経験ができることに魅力を感じたからです。また、当時の自分には馴染みがなかった、ポジティブで活発な社員の多い商社の環境に身を置くことで、内面的にも成長できるのではと思い、総合商社を選びました。

—— 転職を考え始めたきっかけについて教えてください。

永井 入社した住友商事ではリスク管理の業務を担当し、人間関係にも恵まれて充実した生活を送っていました。一方で、インターネットの普及によって若くして成功するロールモデルも登場し、大企業で年数を重ねて出

世していくことだけが正解ではなくなっていると、いつしか感じるようになったのです。「会社の看板を剥ぎ取ったとき、自分に何が残るのだろうか」という迷いが強くなっていきました。

—— マネーフォワードに関心を持ったきっかけや入社の決め手は何でしたか？

永井 第一印象は「家計簿アプリの会社」でしたが、商社の経験と親和性があるBtoBのクラウドサービスも展開していると知って興味を持ちました。また、社会人経験を重ねるにつれて営業が事業の基本だと感じるようになったので、未経験の営業にチャレンジできることにも惹かれました。

会社のブランドに頼らず自分で自分の人生をグリップするために、自身と会社の成長をリンクできる場所で新しいことに挑戦しようと思い、当時100名規模だったマネーフォワードに入社を決めました。

入社半年で支社を立ち上げ 挑戦によって得られた成長実感

—— 入社後から現在までに携わった仕事について教えてください。

永井 まず営業職としてスタートしました。半年後には支社の立ち上げを任せられ、経験のない中でメンバーの採用や顧客開拓などを手探りで進めていきました。2017年の上場後は、営業のKPI作成や予算管理といった、または未経験の領域を担当しました。部長職などを務めたのち、現在は執行役員兼本部長として社内で最も大きい事業本部を統括しています。

—— 10年のキャリアの中でご自身の成長を感じたタイミングはありますか？

永井 特に成長を実感できたのは、自分の能力が足りない状態で新たな職務や使命に取り組んだときでした。マネーフォワードは会社の成長スピードが非常に速く、しばしば人間の成長スピードを上回ってしまいます。だからこそ常に新しい目標が生まれ、その達成に向かう過程で自身に不足する能力を認識できる環境であり、継続的かつ非連続な成長の機会になっているのです。

私は転職するまで、資格の取得や特定の部署での経験によって自分のバリューが上がるのではと、短絡的に考えていました。しかし、今振り返ってみると、そう考えていた時代はあまり成長しておらず、事業を伸ばすために総合的

にインプットとアウトプットを繰り返していた時期の方が、はるかに実用的で意味のある成長をしていたと思います。

ユーザーの生の声を聞き、 解決すべき社会課題に向き合う

—— 働く中で感じた事業や会社の面白さを教えてください。

永井 重要な社会課題の解決に携われることです。日本のGDPが国際的に低下している要因の一つとして、中小企業の生産性の低さが挙げられます。我々はその課題を解決するため、どの会社にもあるバックオフィス業務を効率化し、経営者が本業に集中するためのFintechサービスを提供しています。日々の業務がマクロな社会課題の解決に直結するので、社会貢献への想いが強い方にはぴったりの環境だと思いますね。

—— 今や社員数2,500名以上となりましたが、新卒で入社しても新たな目標に挑戦する機会はあるのでしょうか？

永井 新卒を非常に大切にす社風があり、成長を後押しする環境が整っています。年齢に関係なく、成果を上げた人にはさらに挑戦的な目標を追う機会を積極的に提供します。具体的には、大規模な組織のマネジメントや、大きなお金を動かして事業をグロースさせる経験を積むことができます。会社自体の成長によって続々と新し

いミッションが生まれるので、事業成長のために必要なスキルを網羅的に体得しやすい場だと思います。

—— 組織が大きくなっても変わらない「らしさ」を教えてください。

永井 マネーフォワードのValuesの一つである「User Focus」は創業時から変わらない重要な価値観です。どのような状況でもユーザーの本質的な課題に向き合い、想像以上の価値を提供するということを指します。

「社内の誰か」ではなく自分自身がユーザーの生の声を聞き、潜在的な課題を発見・解決することを、経営層からメンバーまで全員が大切にしている会社です。前職では、そもそも「お客様の課題解決が企業の存在意義である」という考え方を意識したことがなかったので、初めて聞いたときには衝撃を受けましたね。

—— 最後に、後輩の京大生や就活生に向けてメッセージをお願いします。

永井 チームワークで大きなことを成し遂げたい方、世の中に対して良い影響を与えたいという想いを持つ方とぜひ一緒に働きたいと思っています。今は具体的な道筋が見えていなくても、何かを成し遂げたいと思い、コミットする気概があれば、マネーフォワードで大きく活躍できるでしょう。目の前の環境で一生懸命働くことによって道が開けるので、ぜひ挑戦し続けてください。

お薦めの一冊

一勝九敗

柳井正著
新潮文庫

この本についてヒトコト

若いうちから積極的にバッテリーボックスに立ち失敗を重ねることが成功への近道であると教えてくれた一冊。



株式会社マネーフォワード

「お金を前へ。人生をもっと前へ。」というミッションを掲げ、社会の様々な“お金の課題”の解決に寄与しています。Fintech分野のリーディングカンパニーとして、バックオフィス向けSaaSサービス、Fintech推進・DX支援、ファイナンスサービス、SaaSマーケティング支援など、次々と事業領域を拡大。2022年4月に東証プライム市場へ移行し、積極的なM&A戦略などを通して、日本のSaaS領域を開拓しています。



社会や産業に価値を届け、日本の未来をデザインする。DBJの「経営人材」としてのキャリア



日本政策投資銀行
Development Bank of Japan

米林 寛司

2021年 経済学部卒

株式会社日本政策投資銀行 (DBJ)
人事部 副調査役

澤入 美香

2021年 理学部卒

株式会社日本政策投資銀行 (DBJ)
アセットファイナンス部 副調査役

京都大学らしい 自由闊達な学生生活を謳歌

—— お二人は、学生時代はどのように過ごされていたのですか？

澤入 私は、理学部で主に霊長類学を学んでいました。具体的には、霊長類の社会性の進化を通して人類の社会性を考察するというもので、理系でありながら社会学や心理学といった学際的な分野にも幅広く触れていました。

学生時代はビジネスや経済に興味がなく、京都大学のんびりとした雰囲気の中で、個性豊かな人々と接しながら「自分はどのような人間か」「将来どう生きていくか」といった問いをぼんやりと考える機会が多くあったように思います。京都で過ごした日々は、自分自身に向き合う貴重な時間でした。サークル活動にも力を入れていて、オープンキャンパスの運営や、新入生向けの交流

イベント、説明会や相談会の企画運営、雑誌制作など、新入生のサポートをしていました。
米林 学生時代は企業価値評価のゼミに所属していました。エクイティアナリストのように、企業のビジネスをマクロ・ミクロ両面から分析し、現在の株価が本来の株価と比べて割高か割安かを判断します。
例えば、消費財メーカーであれば、

実際にスーパーで商品の売れ行きを調査するなど、机上調査とフィールドワークを組み合わせることで分析を進めていました。DBJに入行後も、財務モデルに触れる機会は非常に多く、企業が作成したモデルを見て財務分析やシミュレーションを行うなど、学生時代の経験が活かされています。

学業以外では散歩サークルに所属し、鴨川や哲学の道など京大周辺でのんびり散歩をしたり、朝から晩までお花見をしたり、京大生らしい自由な学生生活を謳歌していました。

当事者として社会全体に 直接的な貢献ができる醍醐味

—— どのような観点から、DBJへの入行を決めたのでしょうか？

澤入 理系ということもあり、就活開始当初は、産業の上流に位置するようなメーカーに魅力を感じていました。また、無形商材だからこそ、目の前のお客様ときちんと向き合った上で幅広いソリューションを提供できる金融にも関心があり、最終的には、BtoBのメーカーと金融機関に絞りました。その中でも、目の前の相手への価値貢献が、その先の産業や日本の社会全体へと広がっていく点に面白さを感じ、DBJが最も自分に合った選択だと感じました。

DBJの特徴は、取り組む案件・業

務の意義を多角的に捉えることだと考えています。社会にとって、お客様にとって、そしてDBJにとって、それぞれにどのような価値があるのかを深く考えながら仕事を進めていくため、若手のうちからその意識を持って多様な経験を積めることは、非常に意義があると思いました。また、政策的なアプローチとビジネスにおける手触り感の両面を経験できる点も、入行の決め手となりました。

米林 私は自分自身の目標・興味と、仕事のゴール・ツールが合致することを重視して、就職先を決めました。単にお金を稼ぐだけでなく、ビジネスを通じて社会に貢献し、胸を張って「世の中を良くしている」と言える仕事をしたいと考え、その目標を実現できるフィールドとして金融業界を選びました。当初は投資銀行、エクイティアナリスト、アセットマネジメントといった金融専門職を検討していましたが、ビジネスを通じて社会貢献するという目標を、DBJなら当事者として実現できると感じ、入行を決意しました。

投資銀行部門やエクイティアナリストの仕事も、資金調達やM&Aアドバイザリーを通じて産業の成長を支援したり、市場に情報を発信して産業や企業を良くしたりするという点で、方向性は同じです。ただ、その中でもDBJでは事業者により近い立場で企

業に寄り添い、深く事業にコミットして、その価値を共に届けていくことができると感じました。

目の前のお客様だけでなく、 その先の社会や産業に貢献する

—— DBJに入行してから、どのような経験をされてきたのか教えてください。

米林 私はこれまで、エネルギーと都市開発の分野に携わってきました。最初の2年間は企業金融第5部とストラクチャードファイナンス部を兼務し、再生可能エネルギー案件に対する投融資を担当しました。1年目は太陽光発電への出資案件において、プロジェクトや業務の進捗状況を計画段階から完了まで定期的に確認・評価する、期中モニタリングを担当しました。2年目はレンダー（貸し手）のエージェントという立場で、バイオマス発電向けのプロジェクトファイナンスで様々なレンダーの意見をまとめ、交渉を進めました。

3年目から関西支店へ異動し、関西の大手鉄道会社やデベロッパー向けの営業を担当しました。そこでは、通常の融資業務だけでなく、「地域を活性化させるにはどうすべきか」といった抽象的なテーマについて鉄道会社と議論するなど、ファイナンス以外の業務にも携わりました。

企業やステークホルダーと接点を

ざわり・みか / 2021年に新卒で入行。企業金融第1部にて素材メーカーの営業を担い、セメント業界で初となるトランジションファイナンス実行（脱炭素化の取り組み支援）に関わる。その後、財務部にて資金調達や業務プロセス改善などコーポレート業務に従事。2025年4月よりアセットファイナンス部にて不動産ファイナンスを担当。

お薦めの一冊

暇と退屈の倫理学

國分功一郎著
新潮文庫

この本についてヒトコト

「自分はどうかしたいんだろう」という葛藤こそ人間的で、その過程を楽しむ気持ちが大事だと気づかされる一冊。



よねばやし・ひろし / 2021年に新卒で入行。企業金融第5部とストラクチャードファイナンス部を兼務し、太陽光やバイオマス発電といった再生可能エネルギー案件に対するプロジェクトファイナンスに関わり、出資検討やシンジケートローンエージェント業務を担当。その後、関西支店にて大手鉄道会社やデベロッパーへの営業に従事。2025年4月より人事部にて新卒採用を担当。

お薦めの一冊

コーポレートファイナンス入門〈第2版〉

砂川伸幸著
日経文庫

この本についてヒトコト

金融業界や経営者と話をする際の共通言語となるコーポレートファイナンスを学ぶ入門書としてお薦めの一冊。



持ちながら、事業者に近いところで直接的な価値提供に関わることができたと思います。責任ある場面を任せていただくことも多く、自分たちがオーナーシップを持って事業を推進する面白さに触れ、「自分の選択は間違っていないかった」と実感しています。

澤入 最初の2年間は企業金融第1部で、セメントや紙などの素材メーカーを担当しました。金融や経済、ビジネスの知識はゼロからのスタートで不安もありましたが、DBJの充実した研修制度のおかげで、社会人および銀行員としての基礎を学ぶことができました。

2年目には、セメント業界トップメーカーへのトランジションファイナンス案件を担当し、脱炭素化の取り組みをご支援しました。この案件は国内セメント業界では初の事例であり、一企業の取り組みに留まらず、業界全体にポジティブな影響を与えることを共通の目標として、お客様と共にファイナンスの設計や広報戦略に携わることができました。「目の前のお客様だけでなく、その先の社会や産業に貢献する」という想いを具現化できた経験として印象深いです。

3年目には財務部に異動し、DBJ全体の資金繰りの管理や資金調達を担当しました。その中で、行内システムのバージョンアップに伴う機能変更への対応業務や業務プロセスの改善など、イメージしやすい銀行員の業務とは異なるコーポレート部門の仕事を経験しました。

DBJの組織を支えるだけでなく、DBJと関わりのある幅広いお客様への貢献にもつながる仕事に、大きなやりがいを感じました。現在は再び現場に近い部署にいますが、資金を提供する側の視点からだけでなく、資金調達する側の視点からもプロジェクト

について考えることができ、財務部での経験が活かしています。

若手のうちから培うことのできる 経営人材としての経験

—— この4年間で、特に印象に残っているプロジェクトはありますか？

米林 DBJの職員には、経営的視座を持った金融のプロフェッショナル、すなわち経営人材として成長することが期待されています。これは、産業やファイナンスといった複数の専門性を深めながら、日本の未来を俯瞰的に考え、社会課題解決のための総合力を備えた人材を指します。

その観点で、私は、2年目に担当したバイオマス発電へのプロジェクトファイナンス案件が強く印象に残っています。その時は、レンダーやスポンサーといった多様な関係者の間に立ち、利害調整をしながらプロジェクトを動かしていく役割を担いました。

中立的な立場で、産業レベル、さらには国レベルで俯瞰的に物事を捉え、客観的かつ多角的な視点から関係者への提言を行いました。異なる利害を持つ人々を、最終的に一つの目的に向かって動かしていくことは非常に困難でしたが、お客様が提案を真摯に受け入れてくださったのは、DBJが積み上げてきた信用やアセットがあるからこそです。経営人材として成長するうえで極めて貴重な経験となりました。

澤入 私は入行4年目に、国の政策や金融市場の変化に伴い、DBJの資金運用を見直す重要な局面で、資金繰り管理の業務フローを大きく変えるプロジェクトに関わりました。年齢や職種にかかわらず、若いうちから人やお金を動かし変革を推進する経験を積めたことは、非常に価値あるものであったと感じています。DBJには、若手にもこのような重要な仕事を任



せてもらえる機会が多くあります。

個の発想を尊重し 実現を後押しするカルチャー

—— 今後、お二人はどのようなことに挑戦していきたいと考えていますか？

米林 DBJには産業調査部というシンクタンクのような機能があるのですが、そこで20年後、30年後の産業全体の在りたい姿を検討しながらマクロな視点で情報発信に携わり、最終的には企業投資部門などで、アイデアを実行に移していきたいと考えています。

DBJでは、個別案件への投融資を通じて社会課題を解決するだけでなく、産業調査などの文脈で、社会全体を俯瞰してマクロな観点から官公庁と産業の変革について議論することもできます。それを踏まえてレポートを作成・発信し、自らの手で実行に移すことができるのは、非常に興味深いと感じています。

DBJには、自身の「これをやりた

で、その中で自分らしいキャリアを築いていきたいです。

物事を多角的に捉え、経営人材として 多様なキャリアを築ける環境

—— 最後に、あらためてDBJの魅力について教えてください。

澤入 DBJでは、ジョブローテーションを通じて幅広い業務を担当できるため、セクターに限定されない様々な経験を積み、自身の興味関心をもとに本当にやりたいことを見つけることが可能です。また、長いキャリアの中で、途中で別のセクターに魅力を感じたり、明確な目標が見つかったりすれば、それを軸に自身の志向を追求し、キャリアを築いていくこともできます。

周りには「世の中を良くしたい」という強い想いを持ち、固定観念に縛られない自由な発想で行動し、「これが本当にやりたいことだ」という信念を持って個性的なキャリアを築いている人も多くいて刺激を受けます。仕事を通じて自分と向き合い、本当に面白いと思えることを見つけられる環境は、DBJの魅力の一つではないでしょうか。

米林 DBJには真面目で穏やかな人が多いですが、心の奥底には社会への貢献という揺るぎない情熱を秘めていると感じます。「日本の未来をデザインする」という企業理念を掲げ、お客様の資金ニーズへの提案だけでなく、自ら社会をどう変えていくかという自発的な発想も大事にしています。

日本初のプロジェクトファイナンス実行や、企業の環境経営への取り組

みを評価する世界初の融資メニュー開発などは、職員一人ひとりの「これをやりたい」「やるべきだ」という強い想いから生まれているのだと思います。

政府100%出資の金融機関という民間とも政府や官公庁とも異なる立場を活かし、時には政策立案やルールメイキングに関して提言・働きかけを行い、現場の意見を政策に反映させるなど、官民の橋渡し役を担いながら、自らの想いを実現するために行動することができます。

「世の中のために何が最善か」「この産業に何が必要か」といった問いをゼロベースで考えながら理想を描き、突き詰めていく人が多いのがDBJの特徴であり、経営人材へと成長するために必要な素養でもあると考えています。

経営人材には特定分野の専門性だけでなく、一つの事柄を多角的に捉え、専門家を巻き込みながら、物事を前に動かしていく力が求められます。サステナビリティや脱炭素の問題も、多様な領域にまたがる複雑な問題であり、一つの専門性だけで対応できるほど単純ではありません。

また、金融という大きなマーケットにおいて、様々な引き出しを駆使してアプローチすることで、エネルギー分野の知識が都市開発に活きるなど、予期せぬつながりが生まれることもあります。そうした大きな課題を解決するために、多彩な引き出しを持つことができるのも、DBJの魅力だと思います。

株式会社日本政策投資銀行（DBJ）

日本政策投資銀行（DBJ）は、公的金融機関として、ものづくり産業の成長支援、都市開発、地域活性化、インフラ構築、イノベーション創出など、各時代の社会課題に即したソリューションを提供することで社会の持続的発展に貢献してきました。グローバル化や技術革新などが加速する中、これからの産業・インフラ・地域のお客様が直面する課題に向き合い、日本と世界の持続的発展のため、唯一無二の組織としての使命を果たしていきます。



クライアント変革、社内制度改革も。新卒から経営の視座を学ぶ



森田 優作

2010年 法学部卒

レイスグループ 名古屋副社長
業務支援課係長 兼 BPO2課責任者

蓑茂 塁

2021年 総合人間学部卒

レイスグループ
経営顧問事業 コンサルティング営業職

自由に挑戦し、「好き」を探索した学生生活

—— 大学生当時はどんな学生でしたか？

森田 ゴルフのキャディのアルバイトに没頭していました。就活に関しては、法学部に入学した当初は法曹を目指していたものの、次第に「好きなことを仕事にしたい」、「子供の頃から大好きだった車に関する仕事に就きたい」と

考えるようになり、自動車メーカーを数社受けました。当時はリーマンショックの直後で新卒採用を実施していないメーカーもありましたが、幸いにもトヨタ自動車から内定をもらい、入社しました。

蓑茂 私は京大生らしく様々なことにチャレンジし、人との出会いを大切にしました。2年生までは200名規模のテニスサークルの代表を務

め、3年生からはヒッチハイクや海外旅行など新しい経験を追い求めました。

本音を伝え、等身大で臨んだ就活。面接官から感じた裏表のない社風

—— 蓑茂さんの就活についても教えてください。

蓑茂 大学3年生の10月頃に、特に志望業界を決めずに始めました。当

初は「就活をしながらやりたいことを見つけよう」と考えていたのですが、すぐに「半年で一生涯の仕事を決めることは難しいのでは」と気づきました。それ以降、「働く中で自分のやりたいことを見つけられる会社。やりたいことが見つかった時に、それを実現できる力をつけられる会社」に入社したいと考えるようになりました。

起業することも視野に入れていた中で、「若手のうちから様々な業界の経営層と関わり、難度の高い課題解決に取り組み、成長できること」を具体的な企業選びの軸に定めました。その結果、自然とコンサルティングファームやM&A 仲介会社といった業界に絞られていきました。

—— どういった経緯でレイスグループに関心を持ち、入社を決めたのですか？

蓑茂 初めて参加した合同説明会で最初に話を聞いたのが、レイスグループでした。登壇社員の方がとても活き活きと話をしていて、引き込まれたのを覚えています。

その後、選考を受けていく中で3次選考が転機になりました。その面接では、率直な思いを伝えました。「様々な業界の最前線で活躍する経営者と会い、自分のやりたいことを見つけた。また、やりたいことが見つかったら、御社での自分の責任を全うしたうえで、

独立することも考えている」と。マイナスに捉えられかねないと思っていたのですが、面接官からは前向きな反応が返ってきました。

面接官は「当社では、力をつけて独立した人もいれば、社内で新規事業を立ち上げた人もいます。私自身、時間や場所に縛られない悠々自適な働き方がしたいと思い、今その実現に向けて準備をしている」と話してくれました。この言葉から、社員一人ひとりが様々な形で「やりたいこと」の実現を目指せる会社なのだと分かり、自分の背中を押されたような気持ちになりました。当社の内定を得た後に他の企業も見ましたが、人や社風に最もワクワクしたのがレイスグループだったので、入社を決めました。

「得意」を磨くため、日本を代表する企業から転職

—— 森田さんのキャリアの歩みについて伺います。トヨタ自動車では、どのような経験をされましたか？

森田 調査部に日本の自動車市場の市場予測を2年、ユーザー調査を2年ほど担当しました。数字を見て統計的に分析する素養はここで培われたと感じています。

その後は事業企画部に異動し、経営企画に近い業務を4～5年経験しました。異動した当初に上司から「事

業企画は、野球に例えるなら三遊間のボールを全部拾う仕事だから」と言われたので、何でもやる姿勢で手を広げて挑みました。1年後に「部署の今年のMVPは森田だった」と称賛していただけて、本当に嬉しかったことを覚えています。

私はミクロな視点で細かな事象を精緻に扱うよりも、マクロな視点で全体を俯瞰する方が得意なため、適性の高い仕事に配置してもらったと感謝しています。

—— 得意な仕事をして活躍されていた中、なぜレイスグループに転職されたのですか？

森田 車が好きでトヨタ自動車に入社しましたが、業務をとおして様々な経験をするうちに、得意な分野をさらに伸ばしたいと思ったからです。私が伸ばしたいと思ったのは「経営者の近くで会社全体のことを考える力」です。自動車メーカーよりも変化の早い会社で、かつ経営者のそばで働いた方が、早期にその力が鍛えられると思い、転職を決めました。

レイスグループは、初回の面談から内定まで2週間とスピード感があったことと、代表や経営陣が腹を割って話してくれる裏表のなさ好感を抱いたことから、入社を決めました。



もりた・ゆうさく／京都大学法学部を卒業後、2010年にトヨタ自動車株式会社に入社。調査部にて市場予測やユーザー調査を担当した後、事業企画部にて経営企画を担う。2021年にレイスグループに入社し、1年目から業務支援課で代表直下のプロジェクトに複数従事。3,000人規模の全社員向けの研修を企画・設計・運用するほか、卵子凍結補助制度をはじめ各種制度をゼロから構築。

お薦めの一冊

苦しかったときの話をしようか ビジネスマンの父が我が子のために書きためた「働くことの本質」

森岡毅著
ダイヤモンド社

この本についてヒトコト

自分の将来を考えるタイミングにぜひ読んでほしい、自己分析の大切さがわかる一冊。



みのも・るい／京都大学総合人間学部首席で入学。2021年に卒業後、新卒でレイスグループに入社。経営顧問事業のコンサルティング営業職として年間100名以上の経営者と商談し、企業の経営課題の分析と解決策の立案を担う。顧客の経営支援プロジェクトを進める傍ら、新卒採用や新人教育業務にも従事している。

お薦めの一冊

すべては一杯のコーヒーから

松田公太著
新潮文庫

この本についてヒトコト

落ち込んだ時に勇気づけられる一冊。自分の軸を考えるヒントが見つかることも。



慣習にとらわれず、社員を伸ばす制度やカルチャー

—— お二人とも経営に関心を持ち、裏表のない社風に惹かれて入社したのですね。森田さんは、入社後どのようなお仕事をされていますか？

森田 業務支援課で代表直下のプロジェクトを複数担当しています。具体的には、レイスグループ全体の研修設計や各種制度の設計・導入などです。それに加え、チームメンバーのマネジメントも担っています。部署や役割的に、規模の大小を問わず、頭の中で同時に100案件くらいを考える必要があります。複数のサイトプロジェクトを同時並行で推進する力が求められ、鍛えられる環境だと感じます。

当社はモノを作って売っている会社ではありません。経営者を支援する経営ソリューション事業を多角的に展開しており、ヒトが最大のリソースです。社員の能力を伸ばし、高い目標を達成しなければ、事業が成長しません。そのため、どうすれば社員一人ひとりが高い成果を出しながら、気持ちよく働くことができるかを、経営陣と共に日々考えています。

—— 前職との違いや、レイスグループの独自性はどこに感じますか？

森田 1番の違いはスピードの速さですね。これはどちらが良い悪いではなく、産業特性やビジネスモデル、新規事業投資のやり方や規模などの違いによるものだと思います。

当社の独自性は、創業28年で26事業を展開する点に現れていると言えるでしょう。当社には「企業の経営課題を解決し、経営革新を促す」という1本の軸があります。その上で過去の成功に固執せず、世の中の変化に機敏に対応し、革新的な事業を創出し続ける姿勢を貫いています。

その結果、現在は経営顧問、DX支

援、M&A支援など多角的な事業を展開するに至っています。こうした多角的なソリューションを持つことが、食品、アパレル、建設、IT、商社と業界問わず支援できる強みにもつながっていると考えています。

—— 蓑茂さんは新卒で入社されて、どこに会社の魅力を感じていますか？

蓑茂 コンサルティング営業職は経営者に直接提案をするので、信頼を獲得できるよう、経営層の“常識”を知ることが、新卒1年目から求められます。当社は、そうした経営や経済にまつわる知識や問題解決力、論理的思考力、提案力などについて、研修で学ぶだけではなく身をもって体得できる環境だと感じています。

また、当社は経営理念の「合理」を徹底しており、それがカルチャーとして浸透しています。感情や慣習にとらわれず、常に論理に基づいた最適な判断を下しているのです。そのため、納得度の高い制度や意思決定が実現され、社員は本質的な思考力と、課題解決に直結するプロセスを身につけられます。

森田 これまで様々な制度や仕組みの設計・変更を頻繁に実施していますが、前例の踏襲はしたことがありません。常に「何のためにやるのか」を問い、筋道立てて答えを出すので、「なんとなく」で物事を進めることはありません。そこがこの会社の面白い点だと思います。

経営者の懐刀として、企業の歴史に残る変革に貢献する

—— 蓑茂さんの携わる「経営顧問事業」は、どのような事業ですか？

蓑茂 上場企業の役員・部長経験者を中心とした4万名以上の参画顧問の知見と人脈によって、企業の経営課題を解決しています。当社はこの事業を国内で初めて立ち上げ、これまでに



7,000社以上の企業を支援してきました。国内でのシェアはトップ※のサービスです。

※ 2023年9月期 指定領域における市場調査。調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

この事業の難しい点は、新規性が高いことからサービスの認知度が低い点です。

自社の課題解決のために、経営顧問を招聘しようと自ら思いついたり、顧問のノウハウの有効的な活用方法を初めから理解した上で、積極的に探している企業はほとんどありません。

一方で、ニーズが顕在化していないだけで、助けを必要としている企業は日本中に眠っています。この手つかずで広大な市場を、自らの働きかけで開拓できることはこの事業の大きな強みです。経営顧問事業が、レイスグループの中核事業としてグループの成長を大きく牽引していることがその証左でしょう。

顧問の必要性を経営者に理解していただき、支援したプロジェクトが成功すれば、顧客企業の社史を変えるような変革に貢献できるのも魅力です。入社1年目から年間100名以上の経営者とお話し、信頼を構築する難度

は高いですが、商談のたびに学びがあり、自己成長ができていますと感じます。

個の成長を全員でサポート。新卒が経営幹部候補を目指す道も

—— ご自身の今後の目標やキャリアの展望を教えてください。

森田 私はスペシャリストというよりはジェネラリストタイプなので、管理部門のどの部署でもマネージャーを担えるよう、幅広く経験を積みたいと思います。

その先は、実は大学から続けているゴルフに関わる夢があって、50歳でゴルフショップを経営したいんです。社内での立場的に、私は当社の経営層と関わる機会が多いので、その環境を活かして、夢の実現に向けて経営の知見を深めたいと思っています。

蓑茂 今後も新人教育には積極的に

取り組み、いずれは支店長など、より大きな組織のマネジメントにも挑戦したいと考えています。

一方で、元々は将来やりたいことが見つかり、その実現のために「起業」が必要であれば退職するつもりでしたが、その考え方が変化してきました。レイスグループは多様な働き方を叶えられる会社です。たとえば、成果を維持しつつ勤務時間を短くして、営業職を続けながら、自ら立ち上げた事業の経営にもリソースを割く、という自分らしい働き方ができたら面白いなと考えています。

—— レイスグループでは、どのような人が活躍できますか？

森田 周囲から吸収して成長できる人が活躍していますね。周りの人から直接フィードバックを受け、熱意ある仲間と切磋琢磨しながら学べる環境なので、すべてを吸収して自分の糧にできる人が合うと思います。

蓑茂 森田さんの言う「吸収できる」に加えて、私は「チームで一つの目標に向かうプロセスそのものを楽しめる人」が活躍できると感じます。そうした個人がチームに集まることで、森田さんの言う『切磋琢磨』が自然と加速し、互いを高め合っています。

事実、社内にはまるで文化祭準備のときのように、同じ目標に向けてチームで結束する雰囲気があります。だからこそ、私もこの仕事により熱中できています。

—— チームで切磋琢磨することが、個人の成長に繋がっているのですね。

新卒入社した場合、営業職の他にはどのような選択肢があるのでしょうか？

森田 26以上の事業を展開していることもあり、多様なキャリアパスが広がっています。例えば、経営幹部候補を目指すルートでは、1年目から代表直下で各グループ会社の中核に入り、事業企画、営業企画などを担うことができます。

また、私たちは、社員一人ひとりの自己選択を大切にしています。そのため、配属後も本人の希望や適性に応じて、部署異動や職種変更をすることが可能です。

例えば、営業職として新卒入社した社員が、本人の希望によってバックオフィス部門に異動してきた例がありますが、活躍しています。

—— 就活生に向けて、アドバイスやメッセージをお願いします。

蓑茂 学生の間に、一見自分に向いてないと思うことに挑戦してみてください。苦手を克服する過程で価値観が広がったり、意外な気づきや出会いがあったりすると思います。

森田 仕事に「好き・嫌い」と「得意・不得意」という軸があるとして、天職である「好きで得意な仕事」を探すのは容易ではありません。

そこで、次に探すべきは「好きではないが得意な仕事」だと思います。得意だと成果が出て周りからも認められるので、徐々に好きになる。「やりたいこと」だけではなく、自分の得意・不得意を分析した上で仕事を選べると、活躍する道が見えやすくなると思います。

レイスグループ

創業以来、企業経営者が抱える様々な課題に対して解決手段を企画・立案し、実行までサポートすることで、顧客の経営革新を実現してきたレイスグループ。26事業以上の経営者向け高付加価値サービスを展開する同社は、従業員数3,000名規模にまで急成長を遂げ、グループ売上高は500億円を達成(2024年9月期)。日本のより良い未来の創造に貢献したい学生にとって、大きな挑戦と成長の機会があります。



個性のコラボレーションで「より良い社会」を紡ぐ、EYストラテジー・アンド・コンサルティング



近藤 里莉 2024年 大学院 農学研究科 森林科学専攻修了

EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社(EYSC) Advisory Consultant Group(ACG) コンサルタント

こんどう・リリノ 2024年にEYSCに新卒入社。学生時代は森林生態学の研究を行う。EYSC入社後は若手コンサルタントが所属するACGで、大手企業の組織・業務変革支援や、自然資本・生物多様性関連のリスクレビューなど、業界・テーマの異なる複数の案件を担当。

「現場」を重視するファームでサステナブルな社会の実現へ

—— まずは近藤さんの学生時代について教えてください。

近藤 一番力を入れていたのは森林生態学の研究です。高校生の時に熱帯林に関するドキュメンタリーを見て、数多くの面白い動植物が現在進行形で急速に失われていることに課題意識を持ちました。京大を選んだのも、後の恩師となる教授の熱帯林研究に興味を持ったからです。

大学では研究室のほか、学部生の時にはカナダの大学に、院生の時にはフロリダ大学に留学し、自然科学と社会科学の両面から「森林」をキーワードに研究を進めました。

—— それほど没頭されていた中で、研究を続ける選択肢はありませんでしたか？

近藤 研究室に残ることも考えていましたが、就職にかじを切ったきっかけは、

環境系の情報開示を行うNGOでの長期インターンでした。サステナビリティ情報の開示の働きかけにより、企業の価値評価や経営戦略におけるESGの重要性が増し、「サステナブルファイナンス」が社会的なトレンドになっていくのを目の当たりにしたのです。この経験から、持続可能な社会の実現のためには、研究者として森や自然環境に関する知見を蓄積・深化させるのも大切な一方で、ビジネスパーソンとして経済や社会の仕組みを動かすのもインパクトが大きいことなのだ実感しました。

中でも第三者として専門的な知見を持ちながら社会全体を俯瞰(ふかん)し、さまざまなクライアントの意思決定に関わるコンサルタントなら、サステナブルの観点から社会を変えるムーブメントの一助となれるのではと考えました。—— コンサルの中でもEYSCを選んだのはなぜでしたか？

近藤 最初の出会いは、長期インターンでEYSCのサステナビリティレポートを参照する機会があったことで「サステナビリティに強いコンサル」と印象に残っていました。実際の面接で印象的だったのは、物腰柔らかな話し方の一方で、「どんな社会を作りたいか」に対して自身の中に確固とした思いを持っている社員が多いことでした。

入社を決め手となったのは、最終面接官だった今の上司から、「現場」を重視して課題解決に取り組んでいると聞いたことです。「現場の実態を把握していないと、どんなに精緻に積み上げたロジックも破綻しかねない」と。それは研究活動において実際に森に足を運び、雨に打たれながらデータを集めて得た気付きを基に分析を進めてきたプロセスと通じると思い、EYSCでやりがいを持って働けると感じました。

実際に、今のチームでは、農業の未

来を考えるプロジェクトも手伝っているのですが、まずは農業の「現場」を体感しようと、会社として畑を借りてトマトづくりを実践しています。

業界・テーマの異なる案件で広げる学びとキャリアの可能性

—— EYSCでは新卒入社後、Advisory Consultant Group(ACG)という組織に所属して、コンサルタントとしての基礎スキルを身に付けながら、さまざまな案件にアサインされるそうですね。

近藤 はい。自分にとって前提知識のない業界やテーマの案件にアサインされても、すぐにキャッチアップしなければならないのは大変ですが、その分、自分の役割や最終成果物の性質が異なる案件を複数経験することで、学べることの幅も大きく広がっている実感があります。まだ専門としたい分野が決まっていな社員にとっては、それを探索する機会としても良いと思いますね。

私自身も入社後1か月ほどの座学研修の後は、初案件として大手化粧品企業の組織・業務変革支援を、その後は建設系企業の自然資本・生物多様性関連のリスクレビュー、モビリティ関連企業の意思決定支援も担当しました。どの案件でも、上司や先輩が丁寧にフィードバックくださり、案件の進捗状況や作業の種類・量の変化に応じた柔軟な役割の果たし方を学ぶことがで

きます。また、ACGでは同期との横のつながりが築けるため、別々の案件で異なる経験をしている仲間と悩みや学びを共有することもできています。

—— 入社1年目から多くの社員と関わりながら成長できる環境があるのですね。実際に印象に残っている案件について教えてください。

近藤 建設系企業の自然資本・生物多様性関連のリスクレビュー支援は、私の関心に近いテーマだったこともあり、やりがいを感じていました。ただ同時に、学生時代の専門分野とは似て異なる領域だったため、自らの知識不足も痛感する日々でした。

自然資本や生物多様性は、国際的に重要なトピックとして認識されてきているものの、いまだ議論途中だったり、指標が統一されていなかったりする分野です。社内外に踏襲できるフレームワークがない中で、今ある情報を駆使していかにクライアントの目的達成ができるかを思考しながら進めました。

個性を尊重しコラボレーションで価値を生み出す

—— EYSCのコンサルタントとして働く面白さをどのように感じていますか？

近藤 入社前に想像していた以上に、新卒でも一コンサルタントとして意見を尊重されることに、やりがいを感じますね。その要因の一つに、個の可能性を

引き出し、その能力を最大限発揮できる環境づくりを重んじるEYのカルチャーがあると思っています。

当社は「Building a better working world(より良い社会の構築を目指して)」というパーパス(存在意義)を重視していて、社員一人一人が自分なりの解釈でパーパスに向き合っています。だからこそEYには新卒・中途問わず、その人ならではの知見や思いを持っている社員が多いのです。その個性のコラボレーションによってクライアントに価値を提供しようという意識が根付いているのだと思います。

—— 近藤さんご自身はパーパスをどのように解釈しているのですか？

近藤 私の学問的なバックグラウンドを生かした持続可能な社会の実現が「より良い社会の構築」につながると解釈しています。そのためにも、まずはコンサルタントとしての基礎力を身に付けた上で、真にクライアントに価値貢献するための専門性を磨いていきたいと思っています。

—— 最後に学生の方へメッセージをお願いします。

近藤 自分が興味を持ったものを何でもやってみる、いわば「種まき」をすることで、その経験が思わぬところで役に立つ日が来るはずですよ。学生時代だからこそできる多種多様な経験を通じ、自分の視野を思い切り広げてみてください。

お薦めの一冊

植物の形には意味がある

園池公毅著
KADOKAWA / 角川ソフィア文庫



この本についてヒトコト

身近な植物は、なぜその形をしているのか。自身のバックグラウンド形成のきっかけの一つとなった生態学の面白さを解説した一冊。

EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社(EYSC)

全世界に約40万人のメンバーを擁するEYのメンバーファームとして、経営コンサルティングと戦略的トランザクション支援サービスを展開。パーパスである「Building a better working world(より良い社会の構築を目指して)」の実現のため、長期的視点での価値創造を目指し、変革に取り組んでいます。コンサルタントは実務における経験に加え、継続してスキルや専門知識を身に付けることで、最大限の成長を目指すことが可能です。



花形マーケ責任者から 経営に切り込む エンジニアへ。 異色の転身理由とは



美馬 翔希 2019年 大学院 教育研究科修了

レバレジーズ株式会社 システム本部 メディアシステム部 経営基盤開発チーム

みま・しょうき／2019年にマーケティングとして新卒入社。1年目から新規事業に抜擢され、2021年に「レバテック」の広告チームリーダー、「レバテックフリーランス」のtoCマーケティング責任者に就任。翌年「レバテックフリーランス」全体のマーケティング責任者となり、組織改革を実行。2024年よりエンジニアにジョブチェンジし、全社の経営管理・企画のためのシステム開発を推進する。

Leverages

脳研究からビジネスの道へ 衝撃を受けたサマーインターン

—— 学生時代、熱中していたことを教えてください。

美馬 教育学部で脳の研究をしていました。朝7時に大学へ行き、研究で使う脳波計を食塩水にジャブジャブつけて洗うところから始まり、院生の時はラボに宿泊まりまでしていました(笑)

—— 研究者という選択もあったと思いますが、なぜ就職を選んだのでしょうか？

美馬 自分の研究が世に出るのにいったい何年掛かるんだろうと考えてしまったんです。私がおこなっていた研究では、国への助成申請が通れば1年間その研究ができるというサイクルだったのですが、これを30～40回ほど繰り返すだけで寿命が尽きると思ったんです。潤沢な資金を持つ民間財団がバックにあるアメリカであれば、研究サ

イクルを早く回すことができるのではと考え、短期で渡米したこともありました。

しかし、アメリカでは、博士課程を出ても研究に直結しない企業に就職する人が想像以上に多く、周囲との研究に対する温度差を感じました。私がやりたかった研究の社会実装に取り組める環境ではないと分かり、落胆しました。

—— 就活を始めたのはいつ頃からですか？

美馬 修士1年の夏です。既に内定していた大学の友人に誘われ、初めて参加したサマーインターンがレバレジーズでした。そこで大きな衝撃を受けたんです。

私はそれまで、ビジネスとは「お金を吸い取るサイクル」だと認識していたのですが、新規事業立案のインターンに取り組んだことで、実際は異なり、多くの人に「モノ・価値を提供するサイクル」であることに気づかされたのです。それを機に、コンサルティングファーム、外

資系投資銀行、その他のベンチャー企業も見てみることにしました。

—— 入社の決め手を教えてください。

美馬 内定先企業の中で、入社後に自分が最も大きな裁量が得られそうな企業はどこかという観点で決めました。

仮説検証サイクルを速く回すためには裁量が必要だということを就活中に理解し、その裁量にも2種類があることに気づいたんです。一つは企業間で比較できる裁量、もう一つは同じ会社の中でも社員それぞれに与えられる裁量です。私は後者の、社内における個人の裁量に着目しました。熱烈なオファーをくれたレバレジーズなら、最も大きな裁量を得るチャンスがありそうだと感じたんです。

4年目でマーケティング責任者となり おこなった改革

—— マーケティング職では新規事業と主力事業の双方に携わっていますが、

どのような違いや面白さがありましたか？

美馬 新規事業では、限られた予算でいかにアイデアや工夫をもって成果に結びつけるかを考えるのが面白かったです。一方で主力事業では数千万円超の予算があったので、新規事業で培った経験と大きな予算の合わせ技で、質も量も兼ね備えた状態で戦略を立て、幅広い施策を実行でき、やりがいが増しました。

また、レバテックはユーザー数が多く膨大なデータがあるため、それを活用して戦略を考えることが面白くて仕方なかったです。その一方で、マーケティング組織の伸びしろが見つかり、改革を進めようと、4年目に「レバテックフリーランス」全体のマーケティング責任者になりました。

—— 組織改革について詳しく聞かせてください。

美馬 当時、部署内では“伸びるキーワード”など広告の管理画面を通じた知見ばかりが集まり、最も大切な「ユーザーにどのような情報を届けばレバテックを使ってくれるのか」という問いに、誰一人答えられないという状態になっていました。

よって私は、部内で施策を通すためにはユーザーヒアリングを行わなければならないという決まりをつくったんです。そこから営業職とユーザーの面談に同席したり、インタビューツールを活用したりして、ユーザーの解像度を上げていきました。

結果として施策の質は徐々に改善し、副次的な効果として、ユーザーや顧客企業と相対する営業職との会話も増え、社内の横の連携も進みました。—— レバレジーズのマーケティング職の魅力はどこにあると思いますか。

美馬 広告の管理画面を操作するだけのデジタルマーケティングではなく、ユーザーの心理に向き合って戦略を立て、ユーザーに刺さるという確信を持って施策を実行する“真のマーケティング”を追求できる環境があるという点に尽きます。いわゆる学生の方がイメージするマーケティングができますし、自分はやってきたという自負があります。

さらなる企業成長に資する発案から ジョブチェンジ

—— 改革後、なぜエンジニアにジョブチェンジされたのでしょうか。

美馬 マーケティング責任者になったことで、マーケットそのものや市場における各事業の立ち位置を理解して、経営資源を最適配置することが今後の企業成長のカギを握るということに気づきました。一方で当社では組織が急成長しているがゆえに、経営陣の社員マネジメント業務の比率が高まり、マーケット理解に十分時間を割けていないことがわかったのです。

このままだと市場にそぐわない事業目標を追いかけ、既存事業で得た利益

を新たな事業へ投資するという成長サイクルが将来的に上手く回らなくなってしまうのではないかと、レバレジーズ全体の「ポートフォリオ経営」を成功させるためのシステム構築を発案し、自ら開発するためにエンジニアにジョブチェンジしました。

—— 所属部署だけでなく、経営にも切り込んで構造や仕組みを改善しようと考えたのですね。それはどのようなシステムなのでしょう。

美馬 事業数・社員数が年々増える中、持続的に経営目標を達成していくために、社内のヒト・カネのデータを集約して可視化し、経営層の意思決定をサポートするシステムです。今はこのシステム構築に共感してくれる仲間も増え、チームで作っています。しっかりとしたデータを基に可視化して経営判断を行うことで、例えば、既存事業の利益が新規事業に投資されることが、双方の事業推進部署にとって納得感のあるような組織を構築していきたいです。

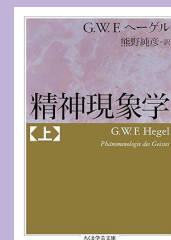
—— 最後に就活生の方へメッセージをお願いします。

美馬 社内でのポジショニングや市場価値を高めることに固執して、その吟味に時間を割くのはもったいないです。入社後、目標を早く決め、早く実行することで、結果として自分にしかできない仕事にたどり着くことができると思います。

お薦めの一冊

精神現象学 上

G.W.F. ヘーゲル 著
熊野純彦 訳
ちくま学芸文庫



この本についてヒトコト

他者も自分自身も否定せずに上手に生きていくためにはどのような心構えが必要なのか、示唆を与えてくれる一冊。

レバレジーズ株式会社

社会の課題を解決し関係者全員の幸福を追求し続けることをミッションに、インターネットメディア・人材・システムエンジニアリング・M&A・不動産の領域で国や業界をまたいだ問題解決を行なっています。2005年に創業以来、黒字経営を継続し2023年度は年商1,149億円を突破しました。各分野のスペシャリストが集うオールインハウスの組織構成と、業界を絞らないポートフォリオ経営で、時代を代表するグローバル企業を目指します。



ここでなくても、生きていけるか。 不動産に関わり得られる多様なスキルとキャリア

RIO

池田 誠

2018年 法学部卒

株式会社リオ・コンサルティング
大阪支社課長兼 株式会社リオ・ホールディングス 人事部採用課 リクルーター

石坂 広一

2006年 文学部卒

株式会社リオ・ホールディングス
取締役副社長

山村 まゆ

2024年 工学部卒

株式会社リオ・コンサルティング
資産運用事業本部 第3資産運用事業部

決まった正解がない中で
最適解を追求する面白さ

—— 学生時代の過ごし方や就職活動について教えてください。

山村 大学では地球工学科で土木工学や環境分野を専攻し、雨量と河川流量の分析などをおこなっていました。就職活動では、まちづくりへの興味、そして自身の強みを活かそうと不動産デベロッパーやコンサルティング

業界を受けていましたが、どの企業もしっかりきませんでした。そんな中、インターンシップを見つけて参加したのがリオ・ホールディングスです。

インターンシップでは、クライアントへの物件売却提案というテーマに取り組み、大学のように一つの正解を求めるのではなく、決まった正解がない中で何が正しいのか、何が間違っているのかを追求する過程が非常に楽し

く、夢中になったのを覚えています。

その後も可能な限り多くの企業を見ようと複数社を比較検討し、最終的に大学4年生の7月頃にリオ・ホールディングスへの入社を決めました。それまでの間、リクルーターを務めていた池田とは何度も面談を重ね、2年目の社員や勤続10年以上のベテラン社員とも話す機会を設けてもらい、社員の人柄や社内の風通しの良さ、個人

やまむら・まゆ／香川県出身。京都大学工学部地球工学科卒業。2024年にリオ・ホールディングスへ新卒入社。主に不動産管理業務やクライアントコミュニケーション業務に従事し、2024年度新人賞を受賞。土業との連携を通じ、クライアント資産の価値最大化に尽力している。

お薦めの一冊

月刊不動産流通

不動産流通研究所

この本についてヒトコト

テキストだけでなく写真も豊富で、不動産業界に関心が低い方でも興味を持って学べる一冊。



いけだ・まこと／和歌山県出身。京都大学法学部を卒業し、2018年にリオ・ホールディングスへ新卒入社。入社後は不動産管理業務をメインとしつつも、1年目には「HONEST」というジムの運営や新規物件の立ち上げ、2年目からは採用リクルーターを兼任。現在は大阪支社へ拠点を移し、新規案件の獲得とマネジメントに従事している。

お薦めの一冊

都市をたたむ
人口減少時代をデザインする都市計画

齋庭伸著
花伝社

この本についてヒトコト

都市計画の観点から地方創生の進め方を考える内容で、地方創生に関心がある方にお薦めの一冊。



の意思が尊重される環境だと感じ入社を決めました。

池田 私は法学部出身ですが、小中高、大学と一貫してサッカーに打ち込み、学生時代はサッカーとアルバイトが生活の中心でした。両親の仕事の影響で、幼い頃から建築士に憧れていたものの、物理が苦手だった私は、文系でも建物に影響を与えられる不動産業界に非常に魅力を感じていました。将来は出身地である和歌山の活性化に貢献したいという想いもあり、地元和歌山にも管理物件があることが決め手となって、リオ・ホールディングスへの入社を決断しました。

—— 入社後、どのような経験をさせていただきましたか。

池田 当社の主要事業である個人の富裕層の方々への不動産を中心とした資産運用支援を一貫して担っています。

1～2年目は不動産の管理業務を通じて、不動産の収入と支出の基礎を習得することから始め、新規物件の立ち上げに携わったり、他にもリクルーターとしての活動を始めたりました。その後、より大規模な物件や高額な案件を担い、4年目にはオーナー様への提案や税効果の検証なども含めた新規物件の購入支援に携わりました。

5年目から大阪支社に拠点を移し、

資産家や事業会社のお客様をご紹介いただくための会社説明など、金融機関へ向けた営業活動をおこないながら、資産運用業務も担当しています。

不動産に関するあらゆる知識と
対応力が身につく仕事

—— 専門性や経験が一定求められる分野において、なぜ新卒でも早期に活躍できるのでしょうか？

池田 前提として、お客様である資産家の方々と円滑なコミュニケーションを図るには、不動産の実務的な知識とスキルが不可欠であり、デザイン、設備、間取りといった具体的な要素から、不動産の収益構造まで深い理解が求められます。

リオ・ホールディングスには、入社後2、3年間は、様々な物件タイプを扱いながら自らの引き出しを増やし、不動産の知識とスキルを徹底的に習得できる環境があります。この経験があるからこそ、入社4年目頃から不動産の活用法や収益性向上のための売買といった、不動産と資産運用を組み合わせたコンサルティングができるまでに成長できます。

山村 私は資産運用事業部に所属しており、不動産関連業務に加え、必要に応じて土業の先生方や他部署や他法人と一体となってサービス提供をする窓口を担っています。そのため、不

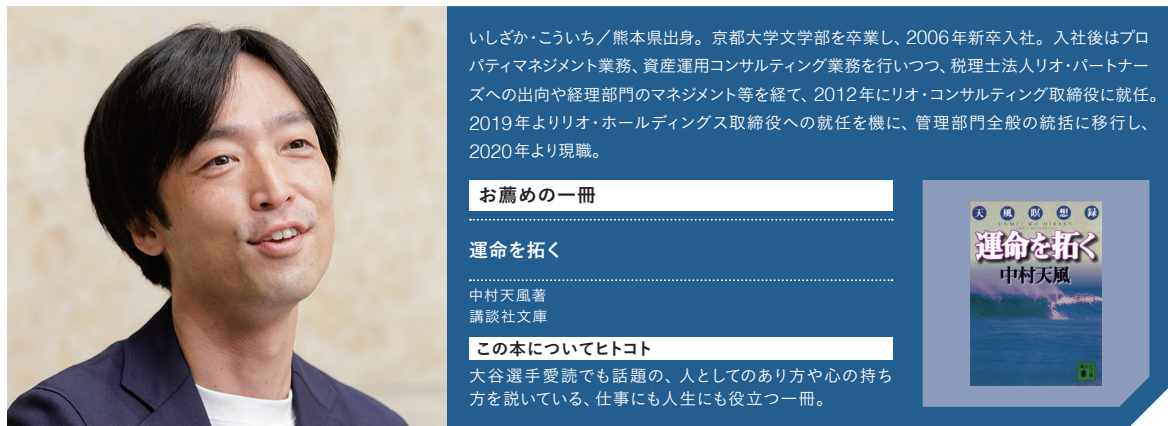
動産に関するあらゆる問題に対応しながら、ゼネラリストとして幅広い知識と経験を深く習得することができます。

特に入社当初はマンションを担当することが多く、入居交渉から入居後の内装工事、入居中のご要望やトラブルへの対応、退去後の原状回復工事など、多岐にわたる管理業務を経験し、物件の管理を通じて実務の基礎を習得しました。マンションは戸数が多く、その時々で臨機応変な対応が求められますが、場数を踏むことで判断力を高め、その後は事業用物件などを担当し、BtoBの交渉や様々な調整業務を通じて、幅広い知識と経験を積むことができます。

—— 仕事をする中で、山村さんが意識していることがあれば教えてください。

山村 マンションの管理業務においては、住民の方々、管理会社、オーナー様など、多様な立場の方々や接する機会があり、特に住民の方々には、個別の事情や感情に配慮した対応が求められます。

その際、私が心がけているのは、まず相手の話を聞き、納得して行動してもらえるような言葉を選ぶことです。初めから正論をぶつけるのではなく、雑談を通じてお客様の困り事や人柄を理解し、相手の考えを尊重しつつ行動を促すことに楽しさを見出して仕事に取り組んでいます。



不動産価値を高めるために奔走し全体を指揮した経験

—— これまでで一番印象に残っているお仕事は何ですか？

山村 当社と長くお付き合いのあるお客様で、90室あるマンションを所有されている方がいらっしゃいました。しかし、老朽化により工事が必要な状況にもかかわらず、資金繰りの問題で工事が困難でした。そこで、1年目の私が資金繰りを考慮した提案を考え、お客様にお話しさせていただき、3か月にわたる大規模改修工事の全体指揮を執りました。

外壁、エントランス、植栽、アートなど複数の業者との打ち合わせやスケジュール調整、入居者への説明など、多岐にわたる案件に対応する必要があり、調整力や判断力が非常に鍛えられました。

工事だけでなく、建物管理や清掃を委託している業者との連携も必要で、業者への確認事項の整理、現地視察などもすべて自分で取り仕切るため、かなりのタフさが求められましたが、関係者との対話を重ね、無事に工事を完了させることができました。

池田 新卒入社時は、1人で物件を10件前後担当し、経験を積みました。基本的にはオーナー様からお預かりする新築以外の物件の収益性向上がメインですが、場合によっては物件の

仲介や再生、処分など、付随する業務にも対応するため、かなりハードな日々だったと思います。

また、当社は事務所ビル、店舗ビル、商業施設、ホテルなど、ほとんど全ての物件用途に対応しており、幅広い種類の不動産を取り扱っているのが強みです。特に、オフィスや店舗はBtoBの交渉が中心で、取引相手も不動産の賃貸借に精通しているため、プロ同士の高度な交渉が求められます。マンションに比べて問題の難易度が高い傾向にありますが、経験を積んでこうした難しい案件に対応できるようになっていきます。

顧客の資産ポートフォリオの価値最大化を支援

—— 貴社のコンサルティングの特徴はどのようなところでしょうか？

石坂 リオ・ホールディングスでは、「不動産の目利きができるようになること」を一人前の定義としています。これは、物件の修繕費用や適正賃料を自分で査定し、その物件の真の価値を肌感覚で判断できる能力を指します。

それぞれが「目利き」のスキルを高め、不動産に関する確固たる知識と実務経験を身につけ、現場を熟知しているからこそ提案に圧倒的な説得力が

生まれ、オーナー様からの厚い信頼を得て、億単位の資産を任されるようになります。これが一般的なコンサルティングとの大きな違いです。

さらに、当社の重要な役割は、お客様の資産を活用し、その価値を最大限に高めることです。個別の不動産の運用はもちろん、お客様が保有する資産を組み合わせ、ポートフォリオ全体として価値を最大化する戦略を立案し、さらにそれを次世代へ円滑に引き継ぐための最適な形を検討していきます。そうして不動産を通じてお客様のポートフォリオをより良くし、ひいては行政と連携した地方創生など、ビジネスや社会貢献に繋げていくというのが、私たちのコンサルティングの目指すところです。

そのために、お客様の資産全体を俯瞰し、不動産と様々な法律や税制との関連性を理解したうえで、資産をさらに拡大させていくはどうしたら良いのか、どのように次世代へ継承するべきなのかを、提携する土業の専門家と共に考え検証していきます。その過程では、実務を通して不動産運用のルールや法律に沿った感覚も身につきますし、人間力や交渉力が養われます。

—— そこまで踏み込んで資産運用をサポートする企業は、あまり多くなさそうですね。

池田 困っている資産家の方々はたくさんいて、特に地方では相談先がなく、地方銀行からご紹介いただくケースも少なくありません。

当社は、高い「目利き」のスキルによって、他社では対応が難しい物件にも対応できますし、全国各地の再生困難な物件も、建築士などの専門家と協力して再生することで、他社との大きな差別化につながると考えています。物件を再生し、適切な形で収益化し、その物件がお客様にもたらす税効果や法的なメリットを提供できれば、他とは異なる視点での価値提供が可能です。

石坂 また、近年はM&Aが増加傾向にあり、企業が本業の不振や後継者不足により事業を縮小する一方、多数の不動産を保有しているケースもあり、それらの資産を次世代に継承したいというニーズも高まっています。

地方銀行やM&A仲介会社は様々なスキームを検討しますが、企業の保有資産を分割し、最終的に残る不動産の扱い方まで含めて精査することは複雑であり、判断に迷うようなケースにおいて、当社にご相談いただくことも増えています。

「ここでなくても、生きていけるか。」を体現する組織

—— 最後に、リオ・ホールディングスの成長環境や組織の特徴について教えてください。

山村 リオ・ホールディングスでは、特定の専門分野に限らず、幅広い案

件を通じてあらゆる不動産知識を習得できる点が大きな魅力です。現場の意見を尊重し、物事を推進する風通しの良い組織であるため、私自身も現状と理由を明確に伝え、「このように進めたい」と提案する姿勢を大切にしています。指示を待つのではなく、自ら提案する姿勢が高く評価される組織です。

石坂 経営層が把握しきれない現場の情報に精通していることは大きな強みとなりますし、「現場に関しては、誰よりも自分が一番詳しい」という気概を持つ人が活躍する環境です。お客様の声に耳を傾け、地道な努力を重ねながら自律的に行動し、道を切り拓いていく社員が、信頼を得て成功を収めています。

リクルート系企業出身で当社代表の中川も、「入社後3年で独立できるほどの力をつけ、将来的には雇われる側から雇う側になれ」とよく話しており、その想いは当社が掲げる「ここでなくても、生きていけるか。」という採用ポリシーにも込められています。

池田 もちろん上司や先輩が日頃より指導やサポートをおこないますが、3年で一人前になることを目指します。知的好奇心を持ちながら、自ら積極的に情報を収集して物事を深く掘り下げ、一つの仕事から多くのことを学ぶ。そうした最適解を導き出すための泥臭く地道な経験が、「ここでなくても生きていける」ような能力とスキルのある人材になれることに繋がっていくと思います。

石坂 当社は土業法人とチームを組

み、弁護士・税理士・不動産鑑定士などの専門家による各分野の知見を集結させることで、不動産管理から資産運用まで、実務的な側面も踏まえたワンストップサービスをお客様に提供できる点が最大の強みです。

社員は全国どこからでも専門家と迅速に連携することができ、幅広い知識と総合的な力を養うことが可能です。それによりお客様は状況に応じた的確なアドバイスを受けることができますし、お客様にとって非常に利便性の高い組織であると自負しています。

将来的にお客様のポートフォリオを扱うようになると、資産全体の収支を総合的に見る経験を積むことができ、不動産の流動性や投資判断、企業の経営戦略、財務、バックオフィス、さらには不動産業界や金融機関における投資判断など、多岐にわたるキャリアパスが開けるのも魅力の一つです。

自信は経験と積み重ねから生まれるものです。経験を重ね、知的体力とコミュニケーション力を兼ね備えることで顧客との関係を深め、新たな価値を生み出せるようになる。それこそが、この仕事の醍醐味だと考えています。知的好奇心や探究心が高く、これまで学業や研究などに真摯に向き合ってきた京大生の方は、そうした素養を持ち合わせていることが多く、当社と相性が良いのではないかと思います。

株式会社リオ・ホールディングス

リオ・ホールディングスでは、リオ・パートナーズ総合事務所とチームを組み、不動産・法務・税務の各分野の専門知識を駆使した資産のOne stopコンサルティングを提供しています。全国各地でさまざまな不動産運用を担い、マーケティング、企画、設計・建築、維持管理まで、あらゆるプロセスを手がけるノウハウを持ち、ゼロからの土地活用をはじめ、リノベーション等による建物の再建や行政と連携した地方創生などにも取り組んでいます。



多様な個が集い、 世界を舞台に躍動する。 三井物産で広がる キャリアの可能性



足立 涼 2018年 医学部卒

三井物産株式会社 コーポレートデベロップメント本部企業投資部

あたち・りょう／京大在学時は陸上競技部に所属し4年生では主将を務める。卒業時に理学療法士の資格を取得し、2018年に三井物産に入社。香料・甘味料のトレーディングや新規営業を経て、2021年にウェルネス事業室へ異動し、シンガポールでサプリメント関連のJV立ち上げに携わる。その後海外修業生制度に応募し、台湾、北京に滞在しながら中国語を習得。2025年から現職。

飛び抜けた能力を持つ人が 集まる環境で強みを伸ばしたい

—— 学生生活や当時キャリアについて考えていたことを教えてください。

足立 元々スポーツに関わる仕事に興味があり、医学部の中でもトレーニングやケガの予防について学べる理学療法学を専攻しました。

課外活動では陸上競技部に所属し、4年生では主将を務めました。組織として良い結果を残すための試行錯誤の経験から、色んな人を巻き込むことで社会にインパクトを与えられる仕事をしたいとも考えるようになったんです。

—— 就職活動では、具体的にどのような企業を見ていましたか？

足立 当初、商社は見ておらず、予防や未病につながるヘルスケア関連サービスに携わりたいと考え、IT業界やプラットフォームフォーマーを見ていました。理学療法士の資格取得のために参加した病院実

習で病気やケガが進行して悪化するケースを多く目の当たりにし、患者に対して自分にできることが限られていると感じました。より手前の社会の仕組みそのものを変える必要性を覚えたのです。

一方、留学やビジネス経験もない私は周囲の学生と比べて見えている世界が狭いのではないかと、次第に劣等感を抱くようになりました。そんな中、商社で働く部活の先輩がグローバルかつ幅広い領域で熱意を持って働いていた点に惹かれ、自らの視野や知見を広げられるのではと考え、総合商社を受けることを決めました。

—— 最終的に三井物産に入社を決めた理由を教えてください。

足立 自分が携わりたかったヘルスケア領域に注力していたこと、そして、比較的部署異動の選択肢が幅広いと先輩から伺っており、自らのキャリアを主体的に築いていける可能性が高いと感じたからです。また、個性や強みを活か

し、やりたいことを追求する魅力的な人が多いという点にも惹かれました。

私自身、尖った個性を持つ人間ではないため、様々な能力が飛び抜けた人と一緒に働くことで自らの強みを見つけ、能力を伸ばせるのではと考えました。

希望していたヘルスケア領域へ 携わった後、海外修業生に

—— 入社後、どのようなキャリアを歩んでこられましたか？

足立 1年目は香料を扱う部署の配属になり、食品添加物や健康食品に関わるグループ会社と展示会に参加したり、製品開発の検討をしたりしました。社内外の様々な企業を巻き込んで何か新しいことができないか模索した結果、最終的には『Cycle.me』という三井物産発のブランドが誕生し、大手コンビニ等でも製品が発売されています。

キャリアのターニングポイントだったの

は、同じ部署で、製品のトレーディングを担当した3年目です。担当製品について社内でもっと詳しい人材として、チームメンバーと協力しながら業務を推進しました。自身の失敗が売上に直結する状況下で、当事者意識を強く持って仕事に取り組むことができ、視座が上がったと思っています。また、責任感を持ってやり切る力を強みとして認識することもできました。

当時の上司からは「個人商店の社長だと思って仕事をやりなさい。自分の会社だと思えば損をするかもしれない状況を放置せず、すぐに解決しにいくだろう」と言われ、この言葉は今でも私が仕事に向き合う上で軸になっています。

—— そこから、入社前から希望されていた予防・未病領域へ異動されています。どのような業務を担っていたのか教えてください。

足立 4年目に希望していたウェルネス事業室への異動が実現し、シンガポールでサプリメント関連のJV（合併会社）の立ち上げに携わりました。当社が投資をしていた米国のサプリメント会社がアジア進出を図るための拠点を開設すべく、会社の登記から関係企業との契約書締結、ホームページ開設まで、事業を軌道に乗せる様々なサポートを担いました。

海外で会社をつくるという新たな挑戦に際し、あらゆる情報収集や精査を行いました。当初はコロナ禍で現地を訪れることができなかったものの、状況が落ち

着いてからは月の半分はシンガポールに出張し、日本と行き来しながら約1年かけてサプリメントを販売する体制を整えました。

—— 海外での業務経験を経て、ご自身のキャリア観に変化はありましたか？

足立 シンガポール出張で自らの世界が広がった感覚があり、今後海外勤務をすれば、さらに視野や知見を広げられるのではと考えるようになりました。また、自分の武器を増やし、尖らせていく必要性も感じました。専門的スキルを磨く、もしくは特定の業界や地域のプロフェッショナルになるなど、商社では様々な尖らせ方があります。私は語学を武器にしようと考え、「海外修業生制度」※に応募し、予防・未病領域において市場が伸びるであろうアジアで多く使われる中国語を選択しました。

※ 海外修業生制度：地域エキスパートの育成を目的に、英語以外の言語圏において、1年目は大学と語学学校に通い、2年目には現地の支店・現地法人、または出資先の関係会社で働きながら、語学力を磨き、ビジネス経験も積むことができる三井物産の海外研修制度。

強みや経験を活かし、 新たな領域でさらなる成長を

—— 海外修業生として過ごした2年間はいかがでしたか？

足立 私が通った台湾大学は非常に厳しく、朝から晩まで勉強の日々でしたが、中国語の上達という意味では良い環境でした。2年目の実務研修では、学んだ言語を実践で活用するために、日々の会話が中国語メインである流通

事業本部傘下の北京の会社で新規顧客向けの営業を担当しました。

当初は営業先に素っ気ない態度を取られることもあったのですが、中国は人と人との関係性を重視する文化があるため、諦めずに通うことでクライアントとの信頼を深めることができました。

この2年間で異なる文化を理解する重要性を体感することができ、幼少期から日本で生活してきた私にとって、海外で働く自信にもつながりました。

帰国後は企業への投資、その後の成長支援、そして他社への売却までを一貫して行うチームに所属しています。金融業界特有のスキルや経験も求められますが、それ以上に最後までやり遂げる責任感が重視されるため、自身の強みを活かしていると感じています。

これまで、多様なステークホルダーを巻き込み、最大の成果を出すことに注力してきました。チームの利益だけでなく、三井物産全体、ひいてはグループ会社を含めた広範な視点から、いかに大きなシナジーを生み出すか追求していきたいです。

—— 最後に就活生の方へメッセージをお願いします。

足立 私自身、就活時や新入社員の頃、いかにこれまで見えていた世界が狭かったか痛感しました。学生時代に熱中することを見つけて極めることはかけがえのない経験となりますが、色んな人に会い、視野を広げる機会も大切にしてください。

お薦めの一冊

直感と論理をつなぐ思考法 VISION DRIVEN

佐宗邦威著
ダイヤモンド社

この本についてヒトコト

自分のビジョンを失いがちな中で「本当にやりたいこと」を再認識させ、気づきを与えてくれる一冊。



三井物産株式会社

三井物産は「世界中の未来をつくる」をミッションに掲げ、あらゆるステークホルダーとの繋がりを通じて、新しい価値を創造することで大切な地球と人々の、豊かで夢あふれる未来作りに貢献しています。世界に広がる営業拠点とネットワークを活かし、一人ひとりの「挑戦と創造」で、多種多様な商品販売とそれを支えるロジスティクス、ファイナンス、さらには国際的なプロジェクト案件の構築など、各種事業を多角的に展開しています。



官民「共創」を体現する コンサルタントに。 NRIだからこそできる 社会課題解決



由藤 聖利香 2018年 大学院 地球環境学舎修了

株式会社野村総合研究所 (NRI) コンサルティング事業本部 エネルギー産業コンサルティング部

ゆとう・せりか / 2018年に新卒でNRIに入社。主に環境・エネルギー業界を軸に戦略策定・実行支援系プロジェクトを担当。中でも地域資源・経済循環の推進プロジェクトなどに携わり、論文執筆や外部講演など対外発信活動にも注力。2023年には、コンサルティング事業本部の採用担当として活動。2024年から現部署に異動し、エネルギーや環境再生の領域を担当。

産業の発展と自然環境の保護 どちらも推進できる仕事がしたい

—— はじめに由藤さんの就職活動について教えてください。当時から社会課題への関心が高かったのでしょうか？

由藤 大学では環境系を専攻し、大学院では水の再利用について研究していました。私は地方出身なこともあり、地域の産業振興や環境分野に興味がありましたが、具体的な仕事まではイメージできていませんでした。また環境保全などの社会課題に対して、生涯の仕事として取り組みたいと当時から思っていたわけではありません。

ただ、社会課題を解決するにはいち企業・いち個人の立場でできることに限界があるだろうと思っていました。例えば地域の産業振興と言っても、大規模開発をして仕事を増やせばいいわけではなく、環境や自然を残しながら産業を盛り上げていくような仕事がした

いと考えたのです。

そして「官民両方にアプローチできるコンサルタント」の仕事が社会に対して一番インパクトを与えられるのではないかと考え、就職活動ではコンサルティングファームを中心に選考を受けました。

官公庁も選択肢にありましたが、コンサルの方が現場に沿った仕事ができることと、関わる業種の幅広さも魅力でした。当時は何を専門にするかイメージが湧いていなかったため、まずは様々なテーマに触れた上で、自分の専門性を探りながら磨きたいと考えたのです。

そのためコンサルでも領域特化ではなく、国内の企業や行政といった多様な方々と関われるファームが自分に合っていると考え、NRIに入社しました。

現地現物で住民の声を集め、 本当に価値ある提案を

—— 由藤さんが主導した、社会課題

解決の事例についてお聞かせください。

由藤 地方創生領域のプロジェクトについてご紹介します。山形県の鶴岡市と連携して地域の課題解決に取り組んでいます。地域課題と一口に言ってもいろんなテーマがあり、課題が絡み合っているんです。例えば鶴岡市の中でも由良地区という人口1,000人規模の海沿いの地域では、住民が買い物をする場所や、人が集まる場所が少ないため、人口減少を背景とする集落維持への課題感が強まっていました。また漁業・観光を振興したくても、海岸には大量の海ごみが漂着するため、定期的にごみ拾いをしなければならないといった問題にも直面していました。

そこで、NRIと鶴岡市、由良地区の自治会、株式会社良品計画（無印良品を展開する小売企業）などが連携し「由良地区に人が集まって何かが生まれ、地域が変わる起点となる場所を作

れないか」という検討を始めました。具体的には、地域資源の利用・循環も視点に加え、住民の方々とワークショップをしながら、地区の未来ビジョンや住民の拠り所であるコミュニティセンターの役割を考えています。

—— 地方創生など社会課題の案件ならではの特徴や難しさはありますか？

由藤 地域課題や官民連携の案件は関わる人が多く、意思決定のために相談する機会も多いのが特徴です。鶴岡市の案件のメンバー構成は、NRIからはマネージャーと私の2名、鶴岡市や地区の自治会、良品計画から数名と、主要メンバーだけで約十数名が携わっています。

1つの企業の案件ではトップダウンで進めることもあります。地域課題では住民の方々が主役であるべきなので、地元のことを最もよく知る地区の皆さんから課題意識や意見を引き出し、ボトムアップで推進することを重視しています。最終的には、私たちコンサルタントの手を離れて、課題への取り組みが地域の皆様で推進されていくことが理想なので、“地域内で自走できるモデルであること”も意識しています。

さらには、鶴岡市関連で私たちとは別のテーマで動いているチームも社内にあるので「何か他のテーマと噛み合わせられるところがあれば合流しませんか」と適宜相談し合いながら推進しています。このように関係者が多い地域課

題・地方創生の取り組みでは、企業様1社のプロジェクトに比べていろんな人と相談・連携する機会がとて多く、調整力や人を巻き込む力が鍛えられます。

NRIだからこそ 社会課題解決へのアプローチ

—— なぜNRIでは社会課題解決に向けた取り組みに注力でき、どんなアプローチができるのでしょうか。

由藤 NRIは日本初の民間シンクタンクという歴史からも、社会の役に立とうとする姿勢や風土が社内に醸成されており、それに共感する社員が多く集まっているからです。最近では投資家やお客様からも、自社や目先の利益追求のみならず、サステナビリティや社会貢献が求められています。

NRIの社会課題へのアプローチの特徴として、まずはコンサルタントだからこそその自由度の高さがあります。例えば金融機関であれば投資や融資、国であれば制度設計や規制の緩和・強化というようにある程度とれる手段が決まっています。一方でコンサルティングは出口が決まっていなため、お客様や社会にとって何をしたらいいのかを白紙の状態から描くことができるのです。

さらに、鶴岡市の案件ではコンサルティングの報酬はいただいておらず、NRIのR&D（研究開発）の一環として行っています。「この地区で導いたプロセス

や解決策を日本全国の他地域にも応用してインパクトを与える」という考えのもと、中長期的な目線で活動しているのです。このようなプロジェクトを組成・推進できるのは「未来創発＝未来や社会を共に創る」ことを理念に掲げるNRIだからこそでしょう。

また、多様なテーマに対応できる点もNRIの強みの一つです。NRIではマルチアサインという形で、一人のコンサルタントが複数案件を同時に経験することも多く、身につけられる専門性の幅が広がりやすいのです。社内にいる様々な専門家と協力したり、他の企業と連携したりと、複雑に課題が絡み合ったテーマにも自由度高く取り組むことができます。

—— 由藤さんが思う「社会課題解決」に求められるもの、そして今後目指していきたいコンサルタント像はどういったものでしょうか？

由藤 個人的には「共創」がキーワードだと思っています。やはり社会的なテーマは、1つの企業や1つの地域だけで解決するのは難しく非効率적입니다。必要な知見や関係者をつなぎ合わせることで、経済的・資源的な循環が効率的に回る仕組みを作りたいと考えています。

私自身が共創を体現できるコンサルタントになるために、社会のあるべき姿を描き、お客様をサポートしつつ、共に取り組んでいきたいですね。

お薦めの一冊

知的複眼思考法 誰でも持っている創造 力のスイッチ

刈谷剛彦 著
講談社

この本についてヒトコト

研究からコンサル業務まで、あらゆる場面で役立つ“本質的な思考”を教えてくれる古典的名著の一冊。



株式会社野村総合研究所 (NRI)

創業50年以上の歴史を持ち、日本最大級のコンサルティングファームであるNRI。「未来創発」を理念に掲げ、産業や社会のあるべき姿を描き、日本を代表する大企業や官公庁に向けたコンサルティングでその実現を牽引。社会的影響の大きい案件に幅広く携われるのが特徴です。また、年齢や役職によらず様々な役割を担える自由と裁量によって、全員をプロフェッショナルに育てる組織風土があり、若いうちから着実に成長したい人には絶好の環境があります。



外資系コンサルからベンチャーへ。 キャリアの仮説検証から 見つけた“人生のテーマ”



板橋 典 2020年 大学院 工学研究科修了

スローガン株式会社 Goodfindセミナー講師／選抜コミュニティ運営責任者

SLOGAN

いたばし・つかさ／2020年アーサー・ディ・リトル・ジャパン（ADL）に新卒入社。製薬業・官公庁等に向けた中長期ビジョン策定・Business Due Diligence等のプロジェクトに従事。プロジェクト内で偶然目にしたスローガン株式会社のミッションに共感し、2021年に入社。現在はGoodfindのセミナー講師や選抜コミュニティの運営を担当。

新卒で外資コンサルを選び「得意なこと」を仮説検証

—— 学生時代に取り組んだことを教えてください。

板橋 学部生時代は、アメフト部のアナライジングスタッフとして活動に熱中していました。学業面では化学工学を専攻し、研究テーマとしてデータ分析や機械学習を扱い、大学院にも進学しました。ただ、機械学習や生成AIを本格的に活用するには、Googleのような資本力をベースとした大規模な計算能力が必要なため、研究や理系就職の道は選択肢が狭いと思い、修士修了後はビジネス職に就く道を選びました。

修士1年の4月頃からは、スローガンでインターンを始めました。元々Goodfindユーザーで、イベント参加時に誘われたことがきっかけです。修士2年の頃にはセミナー講師を務めるようにもなりました。

—— 就活はどのように進めましたか？ また、キャリアについて当時考えていたことを教えてください。

板橋 就活は学部4年の冬から開始し、メガベンチャーやコンサルを中心にサマーインターンに参加しました。ロジカルに考えることやケーススタディが得意だったので、本選考はコンサルを中心に受け、最終的にアーサー・ディ・リトル（以下、ADL）に内定承諾しました。当時は仕事を頑張るための根本的な要素として、「得意なこと」と「やりたい・やるべきと感ずること」の2つがあると考えていました。後者も考慮した方がよいことは薄々理解しつつも、仮説検証が難しいと感じていたため、まずは自分の「得意」を仮説検証しようと思い、コンサルを選びました。

実際、相性の良いプロジェクトでは自身の1つ上のポジションに近い役割を任されることもあったので、コンサル

は得意な仕事であると確信しました。

「人の可能性」と「新産業」ミッションが決め手になった転職

—— コンサルが得意な仕事であると感じていたにもかかわらず、なぜスローガンに転職しようと思ったのでしょうか？

板橋 得意な仕事だった一方で、会社の方向性やプロジェクトの目的に違和感を覚えることもありました。得意だけではなく、やりたい・やるべきと感ずられることも、仕事を頑張る上で必要だと実感したということです。

就活中に事業会社のサマーインターンに参加した経験から、面白い事業に携わることへの関心もずっと持っていたのですが、人員募集と転職希望のタイミングが重なることは珍しいので、思い切ってチャンスに飛び込みました。

—— スローガンを選んだ決め手は何でしたか？

板橋 ちょうど大学発ベンチャーキャピタルが出てきたような時期で、若い人の挑戦が重要だという社会的な風潮の興りを感じていました。振り返ると大学での日々は楽しかったので何か恩返しをしたいとも思っており、「学生」や「新産業」というキーワードが頭の中にあったんです。スローガンのミッションである「人の可能性を引き出し 才能を最適に配置することで 新産業を創出し続ける。」の良さを改めて感じたのが決め手でした。

多様なユーザーとの対話が深める「伝え方」の探求

—— スローガンでこれまでに経験した業務と、現在の担当業務を教えてください。

板橋 入社後はCEO直下の部署で1年ほど、マーケティングの投資機会調査や会員システムの改修、自社採用など、横断的なプロジェクトに携わりました。

その後は、ユーザーとの面談を通して学生のニーズを把握し、Goodfindを信頼してもらうための土壌を作る仕事をしています。選抜コミュニティであるGAP京都の運営やGoodfindのセミナー企画が中心業務です。Goodfindの関西チームのリーダーとして、10名弱のインターン生のマネジメントも担っています。

—— 仕事の中で成長を実感したポイント

にはありますか？

板橋 インターン生をマネジメントする中で、ロジックで考え最後は自分で決めてほしいというスタンスは変わらないものの、心理的な迷いにも寄り添えるようになったと感じます。また、学生の意思決定をサポートしていく中で、自分の説明と相手の納得のメカニズム、つまりは「どうすれば相手に伝わるのか」をテーマとして追及していきたいと考えるようになりました。

多面的に考える能力は幼い頃からありましたが、自分の考えを伝えて相手に動いてもらうことに苦手意識があり、鍛えていきたいポイントでした。中高の寮生活や大学のアメフト部など、100人を超える組織に属する中でも周囲を動かすことに苦労し、この意識が強まっていった記憶があります。

実は、大学でデータ分析や機械学習を学んだり、コンサルティングファームに就職したりしたのも、自分の考えを相手に伝える手法を学びたい・増やしたいという背景がありました。一方で、ADLで携わったビジョン策定のプロジェクトでは、ロジックだけでは人は動かず最後は感情次第なことも痛感しました。こうした想いやテーマは、私の日々の小さい気づきに興味を持って一緒に深めてくれるスローガンだからこそ発見できたのかもしれません。

—— 板橋さんが追求する「どうすれば

相手に伝わるのか」というテーマと、日々の業務との結びつきはありますか？

板橋 多様なユーザーに触れる機会が日常的にあるため、密接に結びついていると思います。例えばセミナーの企画では、参加者が納得できる説明の仕方や、自分の見方や考え方を再現可能なものとして伝える方法を考えています。

自分で考え、納得度が高い状態で最終的に自分で選択できる人が少しでも増えれば、社会は良くなっていくでしょう。学生自身が自走してキャリアを考えられるように、対等な立場でユーザーと話し、セミナーやUXを設計しているため、伝え方やワーディングに関しては気を配っています。

—— 最後に京大生の方にメッセージをお願いします。

板橋 突然ですが、皆さんが通う大学の教育理念はご存知ですか？ 各大学が制定しているそれぞれのカラーが出ると思っているのですが、私の母校である京都大学はその一つに「対話を根幹として自学自習を促し」という一節があります。

「対話を根幹とする」というのが重要で、様々な人対話を重ねながら自らの意思で将来を決めてほしいと思います。Goodfindとしてそのサポートをしていきますので、困ったらずひ頼ってみてください。

お薦めの一冊

会話の0.2秒を言語学する

水野太貴著
新潮社



この本についてヒトコト

普段何気なく行う「会話」において我々の脳は何をしているのか？ 身構えがちなGDや面接の緊張をほぐしてくれる一冊。

スローガン株式会社

スローガンは、さまざまな領域において革新を生み出そうとする人（Shapers）のコミュニティを基軸にした新産業ビルダーです。人の可能性を引き出して最適な配置を実現することで、新産業・イノベーションを起こし続ける社会をつくるために必要な事業群を構築していきます。新産業に必要な人材向けのキャリア支援領域、新産業が生まれ成長するために必要なメディア・コミュニティの形成、新産業・イノベーションの担い手となる組織向け支援といった事業を展開。



学生のうちから 知っておきたい、 起業・スタートアップのこと

注目の関西5社も紹介

起業やスタートアップに

興味があるという方へ、

今回は特に

関西のスタートアップ・起業家と繋がりが深く、
自身も起業経験があるGoodfindの長谷川が、

そのリアルを解説。

どちらも考えていないという方にとっても、

就職先や社会を見る目を

アップデートする機会になるはずです。



長谷川 寛昭 はせがわ ひろあき

スローガン株式会社
Goodfindセミナー講師・キャリアアドバイザー
新卒で大手人材会社のセールスを担い、関西新規No.1、MVPを複数回受賞。その後、輸入業で独立起業し、欧米など海外スタートアップブランドの日本総代理店として独占販売権を取得し、独自のマーケティング・商流構築を行う。その後スローガンへ入社し、年間600名のキャリア面談、セミナー講師を行う。選抜コミュニティ「GPAP」の主催者。

Section 1 高齢化する日本企業、 減る「事業をつくる側」

—— 多くのスタートアップや起業家と
交流がある長谷川さんは、起業・スター
トアップの現状をどう見えていますか？

長谷川 率直に、もっと若い人に興
味を持ってほしいと思っています。日
本では長い間、開業率が5%前後と、
10%前後ある米英仏などの国々と比
べて低い水準にあります。その分、倒
産率も約3%と、他国と比べて低いん

ですけどね※1。

※1 参照：内閣官房 新しい資本主義実現本部事務局「スター
トアップに関する基礎資料集」(令和4年10月)

一方で戦前・戦後まで遡ると、日
本にも次々と新たな企業が今でいう
スタートアップとして生まれ、急成長し
て大企業となってきた歴史があるんで

す。東京が多いイメージがあるかもしれ
ませんが、私が住んでいる京都でも、
オムロン、京セラ、村田製作所、任天
堂といった皆さんも良く知る企業が、
かなり初期から日本にとどまらず海外
市場まで見据えた戦略をとり、実際に
世界に羽ばたいてきました。

—— なぜ昔は起業が盛んだったのに、
今は挑戦する人が少なくなっているの
ですか？

長谷川 日本が昔に比べ裕福になっ
たからだと考えています。戦前・戦後
の日本は社会全体が貧乏だったので、
なんとかして世界に追いつき、裕福に
ならなければならないという危機感があつたと思
うんです。失うものもないからこそ、
多くの企業が生まれ、大胆に成長して
きた。

しかし人は満たされれば満たされる
ほど、失うことを恐れるようになります。
人々は段々と、起業というリスクをとら
ず、安定的に高い収入を得られる道を
求めるようになりました。こうした社
会の潮流も一因として、2000年代初
頭には銀行が、そして現在はコンサル
が学生に人気の業界となってきたのだ
と考えています。

銀行もコンサルも、言うまでもなく
社会で重要な役割を果たしています。
しかし近年はこうした「支援する側」に

人気が集まり、当事者として「事業を
つくる側」が相対的に減っているの
ではないかと感じています。

—— 事業をつくる側が減ると、日本は
どうなるのでしょうか？

長谷川 既に起きている変化でもあ
りますが、私たちの生活の中で日本の
モノ・サービスが存在感を失っていく
とみえています。例えば2000年代の携
帯電話、いわゆる「ガラケー」のほとん
どは、NECやパナソニック、シャープ、
東芝など日本メーカーによって製造さ
れていました。しかし今、スマートフォ
ンは大半の人がAppleやGoogle
といった海外製のものを使っているで
しょう。

私はこの状況を、ただ「日本の技術
力が他国に比べて低い」と捉えるので
はなく、「日本企業の多くが高齢化し、
創業30～40年の若い企業に追い抜
かれている」という見方をしています。
これは、経験豊富な高齢者で構成さ
れた江戸幕府が倒れ、20代そこそこの
志士たちによって明治維新が成し
遂げられたのと似た構造だと考えてい
るのです。

ですから、日本でも世界を目指す若
い企業が増えていけば、この状況を打
破することができると思っています。

Section 2 起業のメリットは「お金と自信」、 リスクもやっぱり「お金」

—— 新たな事業をつくる側が増えるこ
とは、日本にとって重要だとわかりまし
た。しかし起業はリスクが大きいイメ
ージがあります。個人にとっての起業の
メリットとリスクは何ですか？

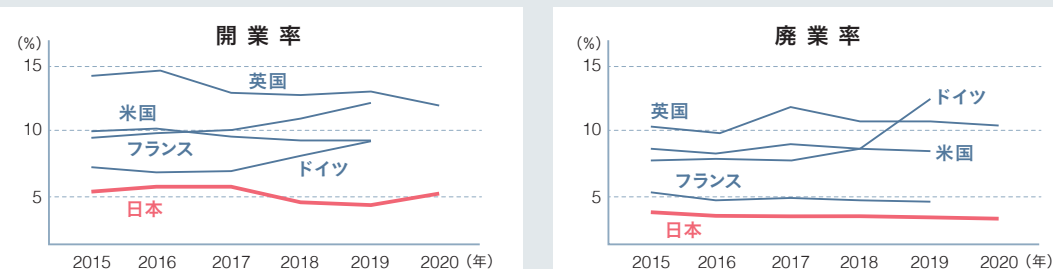
長谷川 まずメリットの一つは、自由
度が高いうえに、成功すれば桁違いの
お金を稼げることです。私も独立して
いた時には、おそらく一般的な会社員
の5倍くらいの収入を得ていました。
もしも事業が成功すれば、そのまま会
社を大きくして上場させる選択肢もあ
れば、事業売却して一気に大金を得
るという選択肢もあります。

そして個人的に起業の一番のメリッ
トだと考えているのは、自分の行動で
“1円”を生み出すことができるという
経験が、その後の自信につながること
です。

私自身、新卒入社した会社のセール
スとして一定の成績を上げていまし
たが、20代後半に「これは長谷川寛
昭という人間の力ではなく、会社の看
板の力だ」と気づいたことが、独立の
きっかけとなりました。

20代のうちに会社の看板を捨て、
起業やベンチャー、スタートアップへ

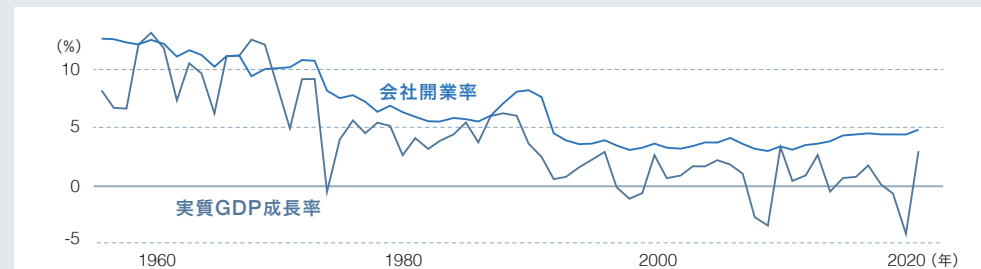
主要国における開廃業率の推移



日本は他国と比べて開業率も廃業率も低い水準にある

出典：文部科学省 科学技術・学術政策研究所「科学技術指標2022」を基に作成。

日本の開業率と経済成長率の推移



戦後から現在にかけて、共に低下傾向

出典：中小企業庁「中小企業白書2024 付属統計資料」、内閣府「令和6年度 年次経済財政報告」を基に作成。

起業のメリット・リスクと、就職という選択肢

	メリット	リスク
起 業	1. 高収入を狙える 2. 自分で稼ぐ自信がつく 3. 市場価値が上がる	1. 金融機関の審査が厳しい 2. お金の心配が尽きない
まだやりたい事業がない、一度就職しようと思っている場合は...		
ベンチャー・スタートアップの責任者	個人で金銭リスクを追わず 事業に専念できる	

の就職など有機的に稼ぐ方法を学べる環境に踏み出すこと。胆力のいる決断ですが、そこで経験を積み「自分とはどんな環境でも稼ぐことができる」という自信を持つことができるようになります。万が一失敗しても、起業で得た経験の希少価値は高いため、その後に企業内起業家として迎え入れられるケースも少なくありません。

反対に自分の力で稼ぐ自信がないまま40代、50代になってしまうと、転職やリストラを過度に恐れたり、会社のブランドに固執したりする人になってしまうかねないと思っています。

—— 起業のリスクについてはいかがでしょう？

長谷川 リスクの一つは、金融機関からの審査が厳しくなるため、住宅ローンを組んだり、クレジットカードを作ったりがしづらくなることです。例えば数億円の資金調達ができる会社の社長も、個人で住宅ローンは組めないということがざらにあります。

もう一つは、お金の心配が尽きないことです。私の場合は創業当初、5カ月間ほぼ収益がない期間があったのですが、私自身の報酬はゼロで良いとしても、パート勤務の方の給料は何か何でも払わなければなりません。行き詰まった末に、朝から夜まで自分の会

社で働いた後、夜中から朝方まで工場で働き、なんとかパートさんの給料を支払う、という生活を数カ月間続けたこともあります（笑）

—— それは相当ハードですね……。

長谷川 そうですよ。なので学生の方から時々「起業するにはどんなスキルが必要ですか？」と尋ねられますが、私はスキルよりもメンタルの方が圧倒的に必要だと答えています。つらいときに逃げずに踏ん張れたり、逆に失敗しても「別に死ぬわけじゃないし」と前向きでいられたりするメンタルコントロールは、起業に必要な技術です。

そんなリスクもある中で、今はまだやりたい事業がない方、新卒では一度就職しようと思っている方には、20代のうちから事業を回す経験ができ、PL（損益計算書）の管理まで責任を持たせてくれるようなベンチャーやスタートアップに入ることをおすすめします。しっかりと給料をもらいながら、金策に奔走することなく事業に真正面から向き合うことができるので、かなり贅沢な環境だと言えるでしょう。

Section 3 起業で得たのは生の体験。そして子ども世代のためにキャリア転換

—— 長谷川さん自身が立ち上げたビジネスと、そこで得た面白さや学びに

ついて教えてください。

長谷川 2011年頃に輸入業を始めました。特に輸入業に思い入れがあったわけではなく、それが長続きしなかった要因でもあります。当時は1ドル＝80円前後の円高で輸入に有利だったことと、国際間の決済や物流が急激にスムーズに行えるようになったタイミングだったこと、そしてまだAmazonなどのネット通販が大衆に普及する前だったことから、時流に乗ってきつと成功するという確信がありました。

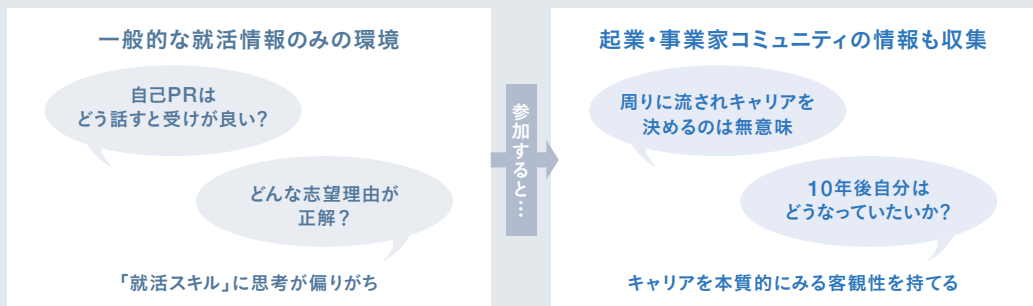
実際に自分しか仕入れていない海外の商品がロフトやハンズに並んだり、ヒルナンデスで取り上げられたりしているのを見ると達成感がありました。

一番の学びは、お金の流れを有機的に体感できたことです。それまでは自分で請求書すら書いたことがなかったのを、いちから調べて作ったり、税関と関税のやり取りをしたり。

一度、黒字倒産しかけたこともありましたが、商品を製造してもらうには、海外の工場に先に料金を支払わなければならない、発注から商品が到着して、お客様から入金されるまでには数か月のリードタイムがあります。そのリードタイム中は、お金が出ていくのに一切入ってこないという状況になるのです。

もちろん黒字倒産という言葉自体は

起業を考えていない学生にもコミュニティ・イベントの参加を推奨する理由



自分の世界観をアップデートする機会になり得る

知っていましたが、その状況に直面してはじめて「こういうことだったのか!」と真の意味で理解できました。起業では、そうした生で体感しなければわからないことを色々経験できました。—— ではなぜ事業をやめ、スローガンに入社したのですか？

長谷川 きっかけは子どもが生まれたことでした。それまでの5年間で、事業は一定好調で私も妻も楽しんでいましたが、中長期的に考えたときに、果たしてこの事業をグロスさせることが家庭の安定につながるのだろうか、そして子どもたちの世代のためになるのだろうか、と疑問を覚えたのです。考えた末に、これからは自分の子どもたちに良い世の中を残せるように、20～30年単位で向き合える仕事をしようと決めました。

そこで何が子どもたちのネックになるかと考えたときに、思い浮かんだのが新卒一括採用でした。大学3年生くらいになると、皆が思考停止で就活を始めて、まるでゲームをするかのようになり有名企業の内定獲得を目指す。この仕組みを変えようとしている会社はないかと調べたときにスローガン（Goodfindの運営会社）を見つけ、その事業やミッションに共感してジョインしました。

Section 4 起業家や事業家と話すと、就活の学びも得られる

—— 起業やスタートアップに関心がある学生におすすめする行動を教えてください。

長谷川 実はそこかしこで起業家・スタートアップが集まるイベントをやっている、大学にも起業部があったりするので、そうした場所に一度足を運んでみるのが良いと思います。そこで出会った人から知り合いを紹介してもらえたりする中で、どんどんコミュニティが広がっていくでしょう。

関西では、柳本頌大氏と鈴田泰久氏の主催で京都で毎月行われている「京都スタートアップ酒場」は私もよく行っていて、カジュアルに参加できるのでおすすめです。また2024年に大阪にできた「JAM BASE」でも定期的にイベントを開催しています。日本最大級のスタートアップカンファレンス「IVS」に学生ボランティアとして参加するのも良いと思います。

そしてGoodfindにも「GPAP（ジーパップ）」という選抜コミュニティがあります。将来、起業家や事業責任者を目指す学生の方に、武器となる知見を身につけてほしいという想いで運営しており、ディー・エヌ・エー執行役員の

住吉政一郎氏や、AnyMind Group 執行役員の作増志郎氏といった、多くの経験豊富な事業家に話を聞くことができます。GPAP卒業生は起業したり、高確率で各社のエース社員になったりと、同じ志の優秀な仲間と出会える場所でもあります。2025年度は約半数が関西の学生でした。

—— GPAPや起業家・スタートアップのイベントは、現時点で起業を考えていなくても参加して良いのでしょうか？

長谷川 起業には興味がなくて就活をしている人にも、ぜひ参加してほしいですね。就活中は「自己PRはどう話したら受けが良いか」「この会社の志望理由は何を言えば正解か」といった「就活スキル」に思考が偏りがちになります。でも、実際に起業やスタートアップで世界を変えようとしている人の話を聞くと、そうした「就活ゲーム」に踊らされてキャリアを決めることの無意味さに気づくことができます。就活をする上で、自分の世界観をアップデートする機会として活用してほしいですね。

もちろん、そのイベントや、そこで出会った人が信頼できる人かを見極める必要はありますが、そうした場に学生が行けば、たいいてい大人は優しく色々なことを教えてくれるので、ぜひ一歩を踏み出してみてください。

長谷川が注目する 関西発スタートアップ5社

関西の起業家やスタートアップとの関わりが深い長谷川が注目する、関西発スタートアップを5社紹介します。

1 リージョナルフィッシュ株式会社

長谷川の注目ポイント

確実に訪れると言われている「タンパク質クライシス」を解決するリーディングカンパニーとなろうという強い気概を持つ会社で、2024年末時点での企業価値は関西の未上場スタートアップ中で首位となりました。同社の資金調達元には金融機関以外にもセブン-イレブン・ジャパンやMizkan、崎陽軒などがあり、食に関わる大手企業で同社の事業を応援する体制が築かれていることが感じられます。

事業内容

世界的な人口増加や食生活の変化により、タンパク質の需要が供給を上回る「タンパク質クライシス」が起きる可能性が示唆されている。同社はゲノム編集技術と、IoTなどを駆使した養殖環境によって、日本の水産養殖業を高付加価値化し、サステナブルな成長産業に変えることを目指している企業だ。「日本スタートアップ大賞2025」にて農林水産大臣賞を受賞。

経営陣

京都大学大学院農学研究科の木下政人准教授、近畿大学水産研究所の家戸敬太郎教授らによる共同研究で生まれた技術シーズをコアとして設立。代表の梅川忠典氏は京都大学大学院修了後、デロイトトーマツコンサルティングに入社。産業革新機構に転職した後、2019年にリージョナルフィッシュを設立した。

2 株式会社バイオーム

長谷川の注目ポイント

表面的にSDGsへの取り組みを掲げる企業が増えていますが、事業内容や藤木氏の経歴を見てもわかる通り、同社は生物多様性保全への本気度が非常に高い企業です。単一プロダクトではマネタイズへの懸念がありますが、同社は既に4つのプロダクトを展開しているコンパウンドスタートアップで、提供先も行政や研究機関と安定的なので今後の成長に期待しています。

事業内容

生物多様性の保全が当たり前とされる社会を目指し、独自のビッグデータと可視化技術を駆使したプラットフォームを構築・運営している。日本の動植物ほぼ全て（約10万種）に対応し最新の名前判定AIを備えたアプリは100万ダウンロードを突破。企業・団体へのTNFD開示支援なども含め、600以上のプロジェクト立ち上げや、70以上の自治体・官庁との取引実績がある。

経営陣

代表の藤木庄五郎氏は京都大学大学院博士号（農学）を取得。ボルネオ島の熱帯林にて2年以上野宿生活をする中で、環境保全を事業化することを決意して2017年にバイオームを設立した。環境省「2030生物多様性枠組実現日本会議行動変容WG」専門委員や日本自然保護協会評議員などを務める。

3 株式会社Casie

長谷川の注目ポイント

藤本氏の信念の強さは折り紙付きで、画家のお父様が病気で亡くなられた小学校5年生の頃には、もうアーティストを応援するために何かしたいと考えていたとのこと。アーティストを支援したいと思う方は多くいますが、同社のようにしっかりと事業化できている例は少ない印象です。現在は約1,400人の画家、15,000点以上の絵画を取り扱うまでに成長しています。

事業内容

日本国内には多くのアーティストがいるが、芸術活動で生計を立てられているのはほんの一握りだ。同社は「表現者とともに、未来の市場を切り拓く」をミッションに、絵画レンタル×サブスクリプションのプラットフォームを展開。ユーザーがアートを気軽に楽しめる選択肢を生み出すとともに、アーティストが活動の場を見つけ、創作活動を続けやすくする支援をしている。

経営陣

代表の藤本翔氏の父は生涯画家を貫いたが、作品発表の機会を満足に得ることができず苦労したそう。その姿を見ていた翔氏は、アート業界に課題を感じ、新しいアートのエコシステムを考案。大学を卒業すると、総合商社、コンサルティング会社勤務を経て、2017年にCasieを設立した。

4 京都フュージョニアリング株式会社

長谷川の注目ポイント

普及が進むAIやブロックチェーンは大量の電力を消費するため、核融合は将来の電力不足を補う可能性のある発電方法として今注目されています。世間ではSFの世界だと思われるかもしれませんが、近年は海外企業が商業運転計画を発表するなど、実現可能性が高まっています。日本発で世界に浸透する事業展開への期待感が持てる屈指の企業です。

事業内容

太陽のように原子核同士を融合させることで莫大なエネルギーを生み出す核融合。二酸化炭素や高レベル放射性廃棄物が出ないため「夢のエネルギー」と呼ばれてきたが、発電プラントはまだ実験レベルでも実現した例がない。同社は核融合発電の実用化を目指し、開発に必要なソリューションの研究・開発・プラントエンジニアリングサービスを提供している。

経営陣

CEOの小西哲之氏は、40年以上にわたり、核融合工学、核融合炉設計、トリチウム工学などに携わる。京都大学 エネルギー理工学研究所の教授時代には、人類の持続可能性問題に取り組んでいた。Forbes JAPAN「日本の起業家ランキング2025」では5位にランクインした。

5 株式会社ノーコード総合研究所

長谷川の注目ポイント

創業間もない企業ですが、大手金融機関や、Goodfindでも紹介している急成長ベンチャー企業もクライアントに抱えています。同社が特に若い層からの注目を集めている要因の一つは、石井氏の発信力。Xやブログを頻度高く更新し、積極的に自社のブランディングを行っています。お会いするととても謙虚ですが、大きな野心を持っている方で、その若さをもって非常に注目している企業です。

事業内容

同社は国内最大規模のノーコード開発に特化した受託開発企業。ノーコード開発とは、プログラミング言語によるソースコードの記述をせず、Webサイトやアプリ、システムを開発する手法のこと。「すべての人の妄想が、実現される世界を作る。」をミッションに掲げ、通常開発の約1/3の期間・費用感でシステム開発を実現している。

経営陣

代表の石井大雅氏は、2021年に京都大学工学部物理工学科に入学。1～2年生のときに創業初期のスタートアップ2社の長期インターンを行い、2023年8月（大学3年生のとき）に「ノーコードツールを用いたwebシステムの受託開発」で起業した。ノーコード開発ツール「Bubble」の公式認定試験“Bubble Developer Certification”に日本で12人目に合格している。

京大OB・OGガイドブック
読者アンケートに答えて

抽選で
20名様に2,000円分の
Amazonギフト券プレゼント!

回答はこちらから



2025.12.31(金)
回答締切

Goodfind 事業責任者が語る 企業の見極め方

選考を受ける企業を選ぶとき、
どのような視点で見えていますか？
新卒のキャリア形成という観点で見極めた
厳選企業の紹介を長年おこなっている
Goodfindの事業責任者である川村が
企業を見極めるポイントを解説します。
志望業界や職種などに関係なく
汎用的に使える情報をお届けしますので、
判断材料の一つとしてご活用ください。



川村 直道

スローガン株式会社
執行役員 新卒採用支援事業部 部長
早稲田大学卒業後、スローガンに入社。学生向けキャリアアドバイザー・セミナー講師として数千人以上の学生の就活をサポートし、その後Goodfindメディア責任者・学生動向リサーチ責任者を担当。新規事業としてブランディングメディアGoodfind Collegeを立ち上げたのち、編集長と営業部門のマネージャーを務める。2021年より新卒採用事業の事業責任者に就任。20代執行役員として上場も経験した。

Section 1

よくある就活の誤解

—— 就活で将来のキャリアを考える際、まず初めに意識しなければいけないことは何でしょうか？

自己分析や企業・業界研究をする

就活生が陥りがちな誤解

就活時からキャリアを見通さなければならない

正解のキャリアがある

正しいキャリアパスを辿れば成功できる

図1

前に、まず社会の変化に意識を向けることが重要です。

突然ですが、以下に挙げるのは就活生が陥りがちな誤解です。(図1)

しかし、変動性が大きく、複雑かつ曖昧でコントロールもできない今の世の中では、未来を予測することができなくなっています。例えば、ヒット商品のサイクルの短縮は顕著ですよね。新しい商品やサービスが登場しても、すぐに真似をされて、より良いモノが生まれ続けるような世の中になっています。

これまで正解だと思っていたことも、容易に正解ではなくなってしまう状況です。経団連会長の「終身雇用なんてもう守れない」の発言からみても、皆さんが終身雇用で退職するまでに、年収が保証される仕組みは確実になくなる

でしょう。

—— 将来が不安になると、どうしても「正しさ」や「正解」を求めてしまいます。

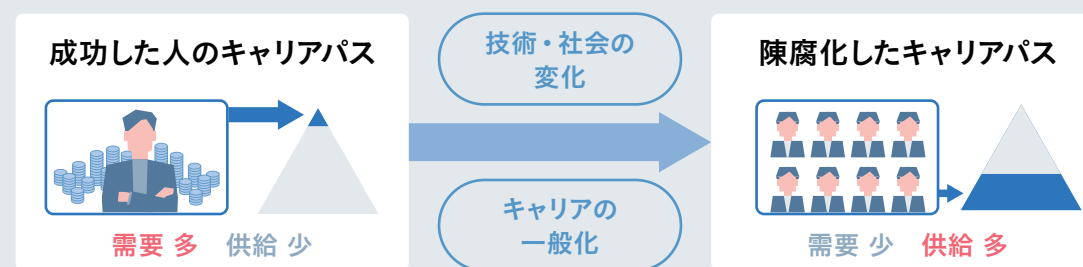
成功した人のキャリアパスは一見「正しい」ように見えますが、次第に一般化していくため、需要と供給のギャップが崩れて価値は減少していきます。

社会の急激な変化によって特定の職種の求人数が急増することもあります。需要があると短期的には良い待遇に見えますが、すぐに多くの人が応募して需要と供給が揃うので、長期的には待遇は伸びづらいくともあります。

さらに、度重なる社会変化によって他の需要が拡大すると、むしろ供給が飽和してしまい、価値が下がることもあり得るでしょう。(図2) 長期的なトレンドを見なければなりません。



劇的な社会変動で起こること



正解の賞味期限が短く、過去の成功例をたどっても同じ結果にならない

図2

また、既に出回っている成功者のインタビュー記事や、活躍する先輩社員の紹介などから情報収集をするのも大事ですが、あくまで古い成功事例として見る必要があります。時代が変わっているの、過去の成功例をそのまま辿ったとしても、同じような結果にはならないでしょう。

Section 2 キャリアの新常識と 身を置く場所の重要性

—— 変化が激しく将来を予測できない時代では、どのような能力が評価されるのでしょうか。

正解の賞味期限が短い中で、変化する環境に対応し、仮説検証を繰り返しながら正解に速く到達する能力が大事になります。これが、今後のキャリアの新常識となるでしょう。

具体的に言うと、正解がわからない状況下で、仕組みAを試す→違った→Bはどうか？→微妙→どうやらCが正解らしい→約1年で前提が変わる→Cは通用しなくなる→今度はDを考える…と仮説検証を繰り返していきます。このようにしてその時々にあった正解を導くために、仕組みを作る能力が市場価値として評価されます。

特定のスキル(例:営業)のみを極めてその仕組みの中で動く人にしかならず、市場価値は頭打ちになるでしょう。一方で、ジェネラリスト的に営業・マーケティング・人事・マネジメント…と職能を横に広げていくと、価値が多様化し、作れる仕組みの幅が広がって、相対的に市場価値が高まると言えます。(図3)

ただし、市場価値と年収は比例しない

いことに注意が必要です。同じ役職でも、会社の関わるテーマや成長性によって需要と供給のギャップができ、年収が変わってきます。年収が高ければ市場価値が高いとは言えないので、年収が高いことに惑わされず、判断することが重要です。

特に日本の伝統的大企業においては、一人を長く雇用し続けるために市場価値以上の高い給与を生涯保証する終身雇用制度を採用しており、若手は自身の価値より高い給与を得ていることがあります。そのような人が転職を考える際、他社では同じだけの給与が貰えないことに気づき、生活水準を下げないために転職を諦めるようなことも多く発生しています。

—— 仕組みを作る側の人になるために、どのような企業に身を置けばいい

スキルと市場価値の関係性

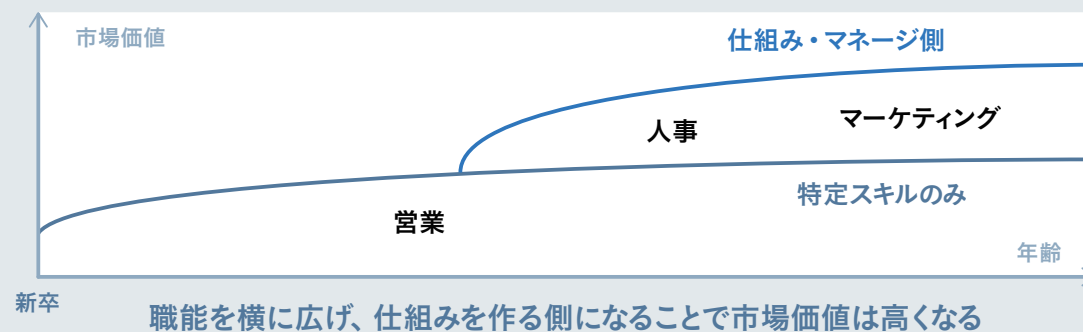


図3

のでしょうか。

伸びているテーマを理解し、それらのテーマに関われる企業を探すと良いでしょう。小売業界の会社が金融業界で事業を行う例などもあり、業界の区切りは役に立たなくなっているため、業界や職種で区切ることはあまり意味を成していません。

例えば、銀行ではなくコンビニでお金を下ろすことや、PayPayなどで決済することは既に一般的です。キャッシュレス決済という社会的トレンドに沿った「伸びるテーマ」に対して、様々な業界のプレイヤーが入り乱れているのです。こうした背景から、業界でみるよりも伸びるテーマを理解することが重要です。

まとめると、伸びているテーマに関わる事業内容であり、かつ業績も伸びている会社が、変化の激しい時代で自身の市場価値を高められる「良い会社」である、と言えます。

Section 3 「良い会社」の条件

—— 「良い会社」を自分で判断するため、確認すべきポイントを教えてください。

まず「裁量権の大きさ（抽象度）」と「意思決定の回数」を確認すると良いです。仕組みを作れるようになり、市場価値を高めるためには、日々変化する

るお題に対して自分で仮説を立てて実行しフィードバックを得て改善する、という意味決定のサイクルを回して経験を積む必要があります。回数が多ければ多いほど経験やフィードバックを多く得られるので、より良い仕組みを速く作れるようになるでしょう。

正解のない中で自ら仕組みを作れるようになるには、正解のない問いを解く経験をするしかありません。誰が考えても答えが変わらない具体的な仕事ではなく、抽象度が高く正解のない仕事をたくさん経験し、意思決定を重ねることが重要です。

コンビニを例にとると、アルバイトでは「Aの棚にBの品出しをする」という正解の決まった仕事ですが、リーダー・店長と職位が上がっていくと、月次や年間の目標達成に向けて商品の仕入れや組織体制といった仕組みを考える、抽象的で正解のない仕事をします。仕事の抽象度は、すなわち裁量権の大きさです。仕組みを作れるようになるためには、裁量権の大きい仕事で、意思決定の回数を積むことが重要です。

また、会社自体が成長しないと、裁量権を持てる人は増えません。（図4）裁量権の話題になると、その会社が若い、小さいか、という議論になりますが、それ以上に伸びているかが重要な

な点です。会社が成長して上流のポジションが増えないと、裁量権の大きいポジションの空きを待つ長い時間がかかってしまいます。

ただ、成長してポジションが増えていても新卒に任せていなかったら意味がないので、新卒に期待をかけて任せる意志や風土がある会社を選びましょう。こういった会社で、質が高く、難しい意思決定の回数を重ねることで、正解を導く仕組みを作り出す力という市場価値が高まるのです。

Section 4 「良い会社」と「合う会社」

—— 「良い会社」を見極めるポイントがわかってきました。この条件をクリアする企業を探せばいいのです。

ここでもう一点考えるべきことがあります。ここまで「良い会社」の条件はお伝えしましたが、皆さんが「選ぶべき会社」と「良い会社」はイコールの関係ではありません。「良い会社」と「合う会社」を区別し、「選ぶべき会社」を見極めることが必要です。

—— 「合う会社」とは何でしょうか。

個人的な意見としては、「自分が頑張れる会社」です。仕事を頑張れば成長するし成果が出る。成果が出れば楽しいしもっと頑張れて成長する。こういったポジティブなサイクルに入っ

ていくことがとても重要です。

仕事を頑張るには、仕事内容や会社の組織構成だけではなく、価値観の一致や居心地の良さなども重要になります。仕事に対する向き合い方が合わない人と自分に合わない条件の下で働いても、仕事を頑張るモチベーションはなかなか湧かないと思います。勤務地や年収といった条件も含めて、皆さんがどのように幸せな人生にしたいかという価値観に合った会社であることも、「良い会社」と同様に重要になるのです。

—— どのように「合う会社」を探せばいいのでしょうか。

「合う」という基準が皆さんの中にはまだ無いと思います。ある程度経験を積まないと、判断軸ができないからです。「良い会社」が必ずしも「合う会社」であるとは限りません。そのような状況では、「良い会社」の中から「合う会社」を選ぶという方法が合理的でしょう。（図5）

あわせて、まとまった数の「良い会社」を見的过程中、自分に合う会社とは何かという観点を養っていくと良いと思います。

よく学生の方から「できることとやりたいこと、どちらを選ぶべきか」という質問を頂きます。私としては「やりたいこと」を選ぶべきだと思います。学生

の時点での「できること」は、かなり特殊な経験でない限り、社会人目線では「普通」なものが多く、新卒をスキルで測ることはあまりありません。

それよりも将来のポテンシャルを見ている。ポテンシャルには皆さんの性格や特性が大きく関係しますが、最も大事なことは「皆さんが頑張れること」です。ワクワクできる「やりたいこと」を存分に頑張れる「合う会社」を探すの良いでしょう。

Section 5 会社を見極めるためのネクストアクション

—— 「選ぶべき会社」を実際に見ていくために、今やるべきことを教えてください。

一言でまとめると「たくさん会社を見よう」です。会社を知らなければ選べませんし、選ぶ観点も養えませんよね。具体的な方法は以下の通りです。

1 上場企業はIR資料を読む／未上場企業は会社説明会を聞きに行く

IR資料や会社説明会からは、企業の目指す方向や企業の特徴などを網羅的に知ることができます。会社を選ぶ観点を養うために、選考を受ける／受けないに関係なく会社説明会に参加してみるのも良いでしょう。

2 経営者のインタビューを読んだり、登壇するセミナー（生配信）を見たりする

インタビューでは、会社創立や会社運営の想いがよく語られます。経営者が登壇する生配信やオフライン開催のセミナーでは、ライブだからこそ聞ける話題にも期待できます。こういった機会を逃さずにチェックしましょう。

3 興味のあるテーマに隣接する知識を面として押さえる

興味のあるテーマに対して、隣接する分野も含めて情報収集をしましょう。人事には「この分野をやりたければ当然これも知っているべき」という観点があり、それを知らずに受けていると「本気度」を疑われてしまいます。これは、面接時によく聞かれる「今選考を受けている企業」で挙げる企業名にも表れます。意識的に準備をしましょう。

会社を選ぶ観点を養うために、また実際に選考を受ける企業を探すために、Goodfindの活用をおすすめします。Goodfindでは、「良い会社」を厳選してご紹介しています。セミナーやイベントに参加することで、「良い会社」に共通する特徴や、自分に「合う会社」の特徴を知ることができるでしょう。

また、個別面談を利用することで、自分の価値観の整理を行ったり、自分には無い新しい視点から助言をもらったりできます。自身のキャリア選択の一環として、Goodfindをぜひご活用ください。

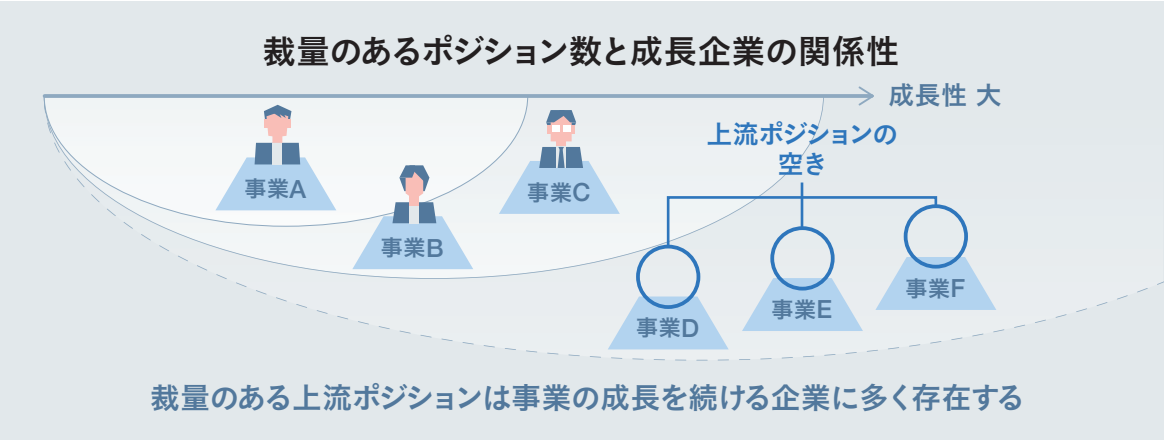


図4

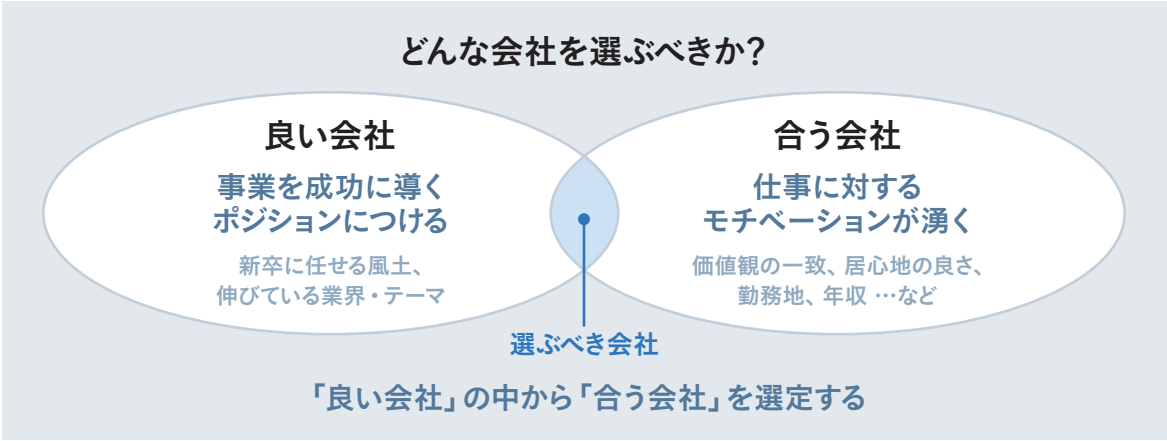


図5

Tips1

面接官の心をつかむ4つの方法

企業側からは、「8割の学生は、話にならない」と言われている新卒採用の面接。多くの学生が面接官側の視点を深く理解していないために、自分の強みや志望動機をうまく伝えられていない現実があります。そこで、数々の学生の面接を見てきたGoodfindの講師が、面接において必ずと言っていいほど聞かれる3つの質問を題材に、学生がしがちな「伝わらない答え方」に突っ込みを入れ、「面接官の心をつかむ方法」をお伝えします。



Goodfind 講師陣

- ㊦ 菊池 菜々子（神戸大学卒、長期インターンを経てスローガンへ入社しセミナー講師を担当）
- ㊦ 世取山 駿（早稲田大学卒、コンサルティングファームを経てスローガンに入社しセミナー講師を担当）
- ㊦ 織田 一彰（戦略コンサル出身、複数のベンチャーの立ち上げから育成に従事）

質問1 「学生時代に頑張ったことについて教えてください」

✖ 伝わらない答え方

私は中学から高校の6年間、陸上競技部に所属していました。中学校では県大会に惜しくも届かなかったのですが、高校では県大会で2位の結果を残すことができました。大学に入ってから、スポーツはしていませんが、当時頑張ったことで自信が付き、忍耐力を鍛えられたことが今でもためになっています。

結局、そこから何を学んだかわからない！

◎ 面接官の心をつかむ答え方

私は中学から高校の6年間、陸上競技部に所属していました。365日、自分が速く走れるようになるためにはどうすればいいかを考え続け、練習も1日も休まずに努力してきました。それでも、中学の3年間は、周囲の皆が県大会以上の成績を残す中、自分だけ県大会予選で敗れるなど、なかなか努力が報われない日々が続きました。しかし、Point① 私は絶対に負けたくないという気持ちを捨てず、改善を積み重ねれば結果が出ると考えていました。

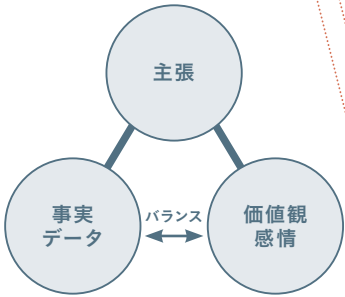
実際に、Point② 周囲で成果が出ている人に、練習の方法や自分の課題点などを常に相談し、徹底的に改善を続けた結果、高校3年生のときには県大会以上の結果を出すことができました。

Point③ この経験から、たとえ成果が出ていないときでも、人から学び、粘り強く改善し続けることで、成果を出せる力が身に付きました。

主張
成果が出ないときでも人から学び、粘り強く成果につなげる力がある。

事実・データ
周囲に、練習方法や自らの課題点などを相談し、改善を続けた結果、県大会で良い結果を残した。

価値観・感情
絶対に負けたくない気持ちを捨てなければ結果につながると強く信じている。



面接官の心をつかむ方法1

事実と感情のバランスが主張を支える

学生時代に頑張ったことの回答で、よくある間違いが、ただ頑張ったことの事実を列挙してしまう答え方です。単に「AをしてBという結果になりました」という事実だけを列挙しても、その人の価値観や感情、考え方は伝わりませんよね。かといって、感情的な主張をしても、論理性、説得力に欠けると思われてしまう。つまり、自らの「主張」を届けるためには、「事実やデータ」と、「価値観や感情」のバランスが重要です。

面接官の心をつかむ方法2

再現性を強調する

面接官が、あなたに学生時代に頑張ったことを聞く理由は、過去の成功体験を入社後も繰り返すことで、会社に貢献してくれるかを知りたいからなんです。そのため、過去の成功体験が、偶然ではなく、繰り返し再現できるとさせることが大事。面接官に、「この人はこういう困難に直面しても、乗り越えてくれそうだな」といった具体的なイメージを持ってもらうことを目指しましょう。

Point ①
行動や結果の根拠となっている、価値観や考え方を伝える。

Point ②
事実やデータを因果関係を伴って明確に表現する。

Point ③
再現性が伝わるように、得られた経験を抽象化し、繰り返し発揮できる能力として語る。

質問2 「あなたの長所は何ですか？」

✖ 伝わらない答え方

私の長所は、リーダーシップを発揮できることだと思います。定食屋でアルバイトをしていたときに、来店客のニーズを的確に汲み取り、周囲の人を巻き込むことを通じて、店舗の売上を昨年比で5%上げることに成功しました。

結局、何がすごい!?
数字で表現さえすれば、客観性が担保されるわけではない！



◎ 面接官の心をつかむ答え方

私は細かい気配りや観察に基づいた企画提案力に強みがあります。定食屋でアルバイトをしているときに、お客様の様子を細かく観察することを意識し、Point① 多くの女性やお年を召したお客様が、食べきれずに残すのを見て、少量のメニューにニーズがあるのではないかと考えました。そこで、店長にハーフサイズのメニューをつくることで、客単価が下がったとしても、客定が伸びることで総売上が向上する可能性を提案しました。

実際にハーフサイズのメニューはとても人気となり、Point② 何か月も昨年比10%減という売上減少が続いていた店舗で、特に広告を増やしたりすることもなく、最終的に昨年比5%増の売上を達成することができました。

質問3 「志望動機を教えてください」

✖ 伝わらない答え方

経営者である父の影響が、物心ついたころから、私は経営者に憧れていました。将来は、父のような経営者になって、会社を大きくし、一人でも多くの人に良い影響を与えられるようにになりたいと思っています。そのため、貴社のような会社で働くことを通じて、ビジネスを理解したいと思い、志望しました。

経験と動機づけの関係が曖昧過ぎて説得力が無い！



◎ 面接官の心をつかむ答え方

幼少期に大きな地震があり、多くの被災者が私の住んでいる街に移入したとき、経営者だった父は、積極的に従業員として被災者を受け入れ、さらに必要としている物や困っていることを解決できる事業を立ち上げました。そのときの、事業を通じて地域や人々の生活を支えていた父の姿が今でも忘れられません。

そのときから、Point① 経営者としての父に敬意を抱き、私も社会に貢献できる経営者になりたいと思うようになりました。御社は、これまで困難だった離島や限界集落への生鮮食品配達サービスや、高齢者向けの安否確認サービスなどを立ち上げ、Point② 常に社会的課題を事業を通じて解決されてきたかと思います。さらに、そうした事業の成長過程で育った人材を積極的に起業家として輩出し続けていらっしゃいます。

Point③ 私も、御社の事業に貢献することで、自分自身も将来社会に貢献できる経営者になればと思い、御社を志望いたしました。

面接官の心をつかむ方法3

具体性と客観性を追究する

面接において、あなたの「当たり前」は、通用しないと思ってください。そもそも、あなたはなぜ「売上を5%上げたこと」を成功だと思っているのでしょうか？例えば、あなたが関わる前から売上が継続的に向上していた店舗であれば、あなたの貢献は希薄かもしれない。もしも、広告施策を行った直後に5%しか伸びがなかったのであれば、成功とは言えない。そう考えると、伝えるべき前提が多々あることに気づきますよね。自分の前提と相手の前提が異なることを認識した上で、店舗がどのような状況だったか、どのように行動し、結果何が起きたのかを具体的に客観的に述べなければ「5%の売上増の価値」は伝わらないのです。

Point ①
自分の強みが、自らの思考と行動においてどのように発揮されたのかを、具体的に示す。

Point ②
お店の状況を説明することで、あなたの取り組みの成果に客観性を持たせる。

自分と企業のありたい姿を重ねる

志望動機を語るには、当然企業の強みや事業の特徴などを理解する必要がありますが、そうした客観的な事実は、他の学生にとっても同様に事実であり、ともすれば皆と同じ志望動機を語ることになりかねません。志望動機において、“あなた自身”がなぜその会社を志望するのかを語るには、「自分自身がどうありたいか」と、志望する会社が「どこに向かって企業経営をしているか」を重ね合わせ、語る必要があります。自分と企業のありたい姿、実現したい世界観が重なっていることが強調されれば、“あなた自身”が、その会社にとっても大切な人材であることが伝わるでしょう。

Point ①
自己分析を通じて明らかになった「自分が大事にしている考え」を明確にする。

Point ②
企業分析を通じて得られた「企業が実現しようとしている世界や価値観」を整理する。

Point ③
「自分」と「企業」の向かう先、目指している方向が重なっている部分を強調する。

Tips2

グループディスカッションですぐに使える フレームワーク&数字集

グループディスカッション、グループワーク、コンサル業界のケース面接など、就活において「何らかの課題を、グループまたは個人で検討し、解決策を示す」という選考を避けて通ることはできません。そこで、検討課題の全体像を捉え、効率的に検討を行うために使える「フレームワーク」と「覚えておくとい数字集」をご紹介します。

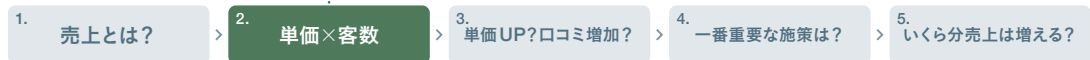
フレームワークはいつ使う？

グループディスカッションやグループワークにおいて出題される問題に対して解決策を示す代表的なプロセスとしては、以下のような流れがあります。



(例) ラーメン屋の売上改善

フレームワークを使う



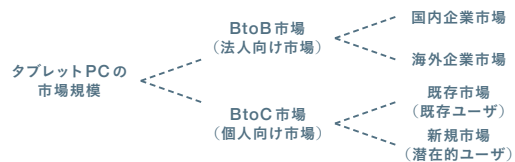
フレームワークは、複雑で全体像の見えにくい課題に対して、全体像を定義し、その後の検討を効率的、効果的に行うための整理として「課題の構造化」を行う際に用いられます。

基礎編

フレームワークという複雑な図や概念をイメージする方が多いかもしれません。しかし、フレームワークの基礎は簡単な構造を作ることであり、決して難しくはありません。基礎編では簡単に使える基本的な方法をご紹介します。

反対の概念

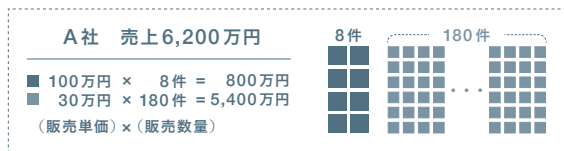
例題 タブレットPCの市場規模は？



物事の全体像を捉え、構造化するための基本的な手法は、「2つに分ける」ことです。内部／外部、既存／新規といった対になる概念は非常に多く、ほとんどの物事は何らかの方法で2つの概念に分けることができます。さらに2つずつに構造化すれば、曖昧な全体像を簡単に4つに構造化して捉えられます。

掛算に分解

例題 A社の売上を増やす方法を考えてください



時間・順序

例題 新宿駅の売店で一日に売れる新聞は何部？



多くの物事は時間軸で進行しており、時間による影響を受けています。課題を時間軸に沿って分割する構造化の手法は、非常に多くの問題に適用可能です。他にも、PDCA (Plan、Do、Check、Action) や、起承転結、年代別なども、時間や順序を用いた構造化の手法と言えるでしょう。

量を扱う場合には、全体像を掛算に置き換え、構造化できます。例えば、売上は「販売単価」×「販売数量」で整理することができます。また、消費側から見ると「顧客数」×「購入頻度」×「一回あたりの購入量」といった構造化も考えられます。

【Goodfind 特別編集】

これだけは押さえておきたい31のフレームワーク



Goodfindが独自に編集した「これだけは押さえておきたい31のフレームワーク」をWebサイト上で公開しています。もっとフレームワークを知りたい、という方はぜひご覧ください。

応用編

応用編では、ビジネスの領域で先人が考案した考え方をいくつかで紹介します。フレームワークは決して「覚えて使う」というものではありません。あくまで、あなたが課題に向き合い、構造化の方法を考える際の足掛かりとして参考にしてください。

3C分析

例題 国内市場シェア2位のカメラメーカーの今後の成長戦略を考えてください



自社、市場、競合他社という3つの論点から事業を分析し、事業や経営の戦略に活かすフレームワーク。

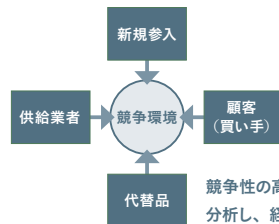
Customer (市場)
自社製品を購入する潜在的顧客の規模、属性、ニーズなど

Competitor (競合)
競合する要因、強み・弱みの違い、競合他社の有する経営資源など

Company (自社)
売上、利益、資金、人材、知財、ノウハウ、生産設備、ブランドなど

5フォース分析

例題 成長が鈍化した国内牛丼市場においてシェア1位の企業の今後の経営戦略を検討してください



競争性の高い業界内の競争要因や力関係を分析し、経営戦略に活かすフレームワーク。

内部要因
供給者の交渉力 (例：牛肉の輸出企業の交渉力)
買い手の交渉力 (例：消費者の選択の自由度)
競争企業との関係 (例：競合する牛丼チェーン店)

外部要因
新規参入の脅威 (例：新規の牛丼市場への参入者)
代替品の脅威 (例：パスタ、豚丼などの代替品)

4P分析

例題 消費材メーカーA社が新しく20代向けに検討しているシャンプーのマーケティング戦略を検討してください



製品やサービスについての価値から流通・販売まで、マーケティング戦略全体を検討する際に用いられるフレームワーク。

Product (製品・サービスの価値そのもの)
例：パッケージや香りに訴求ポイントの特化

Price (販売価格、支払条件、割引率など)
例：低価格戦略

Promotion (広告、プレスリリースなどのプロモーション手法)
例：SNSにおける口コミを拡大する戦略

Place (販売場所、物流、在庫などの流通関連)
例：20代顧客の多いコンビニを重視

SWOT分析

例題 世界第3位のエアコンメーカーが南米及びアフリカへの事業展開を検討しています。最終的な意思決定を行うために検討すべき論点を整理してください



事業戦略の立案において、企業内部の課題や事業を取り巻く市場環境に対して最適化された戦略を策定するためのフレームワーク。

Strengths (強み) …強みとなる社内の条件
南米やアフリカなどの気候にも対応できる技術力

Weaknesses (弱み) …弱みとなる社内の条件
低価格帯のエアコンを製造する製造力

Opportunities (機会) …組織外部の事業機会
南米、アフリカにおける家庭用エアコン市場の拡大

Threats (脅威) …組織外部の脅威
世界第2位の競合による南米メーカーの買収・進出

覚えておくとい数字集

フレームワークで構造化を行い、実際に市場規模を考えたり、売上の向上を検討したりする際に、議論や検討をスムーズに進めるために覚えておくとい、代表的な日本国内の数字をご紹介します。

・人口	… 約1億2,379万人	・外国人人口	… 約359万人	・人口密度	… 約338人/km ²
・就業者数	… 約6,800万人	・世帯総数	… 約5,400万世帯	・実質GDP	… 約558兆円
・未就学児 (0～5歳)	… 約491万人	・核家族世帯	… 約3,100万世帯	・スマホ保有率	… 約87%
・大学生	… 約290万人	・平均世帯人数	… 約2.3人	・コンビニの数	… 約56,000店舗
・高齢者 (65歳～)	… 約3,600万人	・平均年齢	… 約48歳	・企業の数	… 約370万社

Tips3

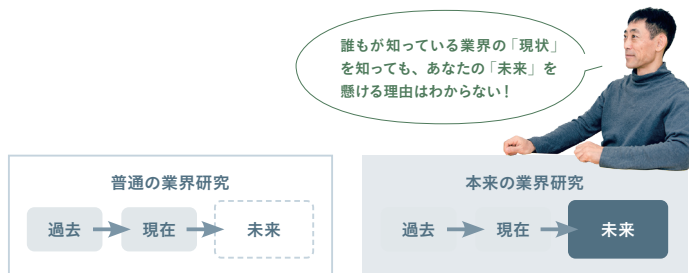
普通の業界研究・企業分析ではわからない、志望動機の磨き方

就活生が志望領域を選択するために、必ず通る業界研究・企業分析。なぜ、その業界なのか、なぜその企業なのかといった志望動機を説得力をもって語るためにも、理解を深める必要があります。どのような分析をすると、より良い志望動機を語れるようになるのか、という観点から、その方法をご紹介します。

未来を捉え、業界を理解する

✖ 普通の業界研究

まずは業界内の主要企業の特徴、業種、商流（ビジネスの流れ）を理解しましょう、というものが多くはあります。金融業界の場合、「銀行、信託銀行、信用金庫、証券、保険、リースなど、さまざまな業種があり、銀行業の中で見れば、本社、支店、審査、投資銀行、為替取引などさまざまな役割があり、A社はここが強く、B社は弱い」、そんな業界研究が普通の業界研究です。



業界の未来を理解するにはどうしたらいいでしょうか。未来について考える方法はいくつかありますが、ここでは株価や成長率を例としてご紹介します。株価は、現在だけでなく、未来に対する期待値が織り込まれた先行指標ともいえるものです。株価を知れば業界がどのように変わっていくのかも見えてきます。

例えば、世界の時価総額ランキングの変化をみると、2005年には石油会社とメーカーがそれぞれ3社を占めていたのに対して、2024年現在では、IT系のテクノロジー企業が6社を占めるようになっています。2000年代は膨大な人口を有する中国の旺盛な需要に支えられて経済が伸び、資源の価格が上がったんですね。このトレンドは2008年のリーマンショックまで続き、その後スマホが普及したあたりからIT系がたくさん出現してきました。このように今後、より社会に大きな影響を与えていくことが予想されている産業が変化している、ということが読み取れます。株価以外にも、企業の成長性を捉えたランキングも、企業の未来を捉えるための先行指標として役立つでしょう。急成長している企業は、必ず経済のニーズに応えることで成長を遂げています。なぜ成長しているのかに着目すれば、世の中の変化に沿ったビジネスの未来が見えてくるはずですよ。

世界の時価総額ランキングの変化

2005		2024	
1位	ゼネラル・エレクトリック	1位	アップル
2位	エクソンモービル	2位	エヌビディア
3位	マイクロソフト	3位	マイクロソフト
4位	シティグループ	4位	アルファベット（グーグル）
5位	BP	5位	アマゾン
6位	ロイヤル・ダッチ・シェル	6位	サウジアラムコ
7位	プロクター・アンド・ギャンブル	7位	メタプラットフォームズ（フェイスブック）
8位	ウォルマート・ストアーズ	8位	ティエスエムシー
9位	トヨタ自動車	9位	パークシャーハサウェイ
10位	バンク・オブ・アメリカ	10位	テスラ

世界の時価総額ランキングの変化（2005年12月中旬、2024年11月1日時点）

志望動機の磨き方1 … 未来を捉える

業界内の常識や現状を詳しく知れば、面接官から見て「よく調べて、理解しているね」と思ってもらえるような会話ができるようになるでしょう。でも、そんな知識は、仕事を始めて1年もすれば誰もが知ることになる「現実」にすぎないですよ。企業で働いている面接官が、日々の仕事において向き合っているのは「何が今後のビジネスの課題なのか?」、「それをどのように解決し、どのように会社を成長させていくのか」ということ。

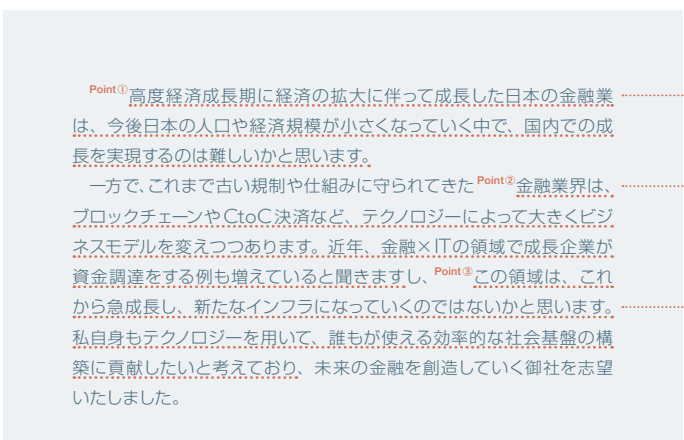
それに、当然ですが採用面接は「現状に詳しい人」を探すのではなく、「未来の課題を共に解決していく仲間」を探すために行われているわけです。業界研究や企業分析とは、過去や現在に対する理解をベースにしながらも、業界や企業の課題や未来像を把握し、自分自身がどのような役割を果たしていけるのかを考えることなんです。

成長率から未来の変化を読み取る

[] 収益成長率（単位%）

1位	株式会社エニキャリア
[1442.9]	物流DXソリューションシステムおよび物流GXソリューション提供
2位	Cellid株式会社
[802.7]	ARグラス向けディスプレイモジュールおよびSLAMの開発および販売
3位	株式会社Asobica
[736.8]	顧客中心の経営を実現するプラットフォーム「coorum(コorum)」の提供
4位	株式会社INFORICH
[681.1]	モバイルバッテリーシェアリングサービスの運営
5位	株式会社イー・スター・クオantum
[638.6]	量子コンピュータによって社会的課題を解決するソフトウェア開発と数理最適化ビジネスを展開
6位	株式会社Antway
[631.8]	専用キッチンで手作りしたお惣菜を冷蔵お届けする宅食サービス
7位	株式会社アクセルスペースホールディングス
[527.0]	小型人工衛星の開発・製造・運用技術を基盤とした事業
8位	テックタッチ株式会社
[468.6]	ノーコードのガイド・ナビゲーションツールの開発及び提供
9位	株式会社NearMe
[447.8]	タクシーをシェアすることで快適な移動体験を提供するサービス
10位	ツクリンク株式会社
[438.5]	建設事業者向けの受発注マッチングプラットフォームを提供

「Technology Fast 50 2023 Japan Winners Report」（デロイト・トーマツ）



Point ①
自分がその業界の過去、現在、未来をどのように捉えているのかを示しましょう。

Point ②
志望する業界や企業の今後について、自分がどう可能性を感じているか具体例を交えて明確にしましょう。

Point ③
業界や企業の未来と、自分自身が実現したい価値観や世界がどう重なるかを伝えましょう。

介在価値を見極め、企業を理解する

✖ 普通の企業分析

企業分析というと、商品について企業のWebサイトや説明会などで理解を深める、企業の歴史や業界内の他社との違いについて出版物を読む、OBOG訪問をして企業の文化や価値観を知る、といった場合が多いでしょう。



志望する業界内の代表企業を抽出し、「どのようなプロセスで商品が供給されているか」や「あなたが仕事をする際の介在価値」を書き出してみましょう。介在価値を明確にするには、その企業の優位性やビジネスモデルの特徴を深く理解することが欠かせません。また、こうした理解を得るには、株主向けIR資料やビジネス誌など、社会人向けの情報に日々触れ、就活生向けの情報だけに頼らないことが肝心です。

◎ 磨かれた志望動機（例：旅行業界）

私は、Point ① 自分自身が旅行を通じて重要な価値観を形成した経験から、旅行に対してハードルを感じてきた人に旅行体験のきっかけを与えられる機会を創りたいと思っています。これまで、鉄道や飛行機、雑誌やWebといった進歩により、距離は縮まり、情報はより身近になっていますが、Point ② 今後も最適な旅行プランを導く人工知能や、VRによる宿泊施設の内覧など、大きな可能性があると考えています。

Point ③ 私自身も、そうしたイノベーションに貢献したいと考えており、高い技術力を強みに潜在的な旅行者を対象とした独自のビジネスモデルを築いている御社を志望します。

Point ①
自分がどのような介在価値を発揮することで、企業に貢献したいのかを伝えましょう。

Point ②
これからその業界や企業において自らの介在価値が発揮される余地があることを示しましょう。

Point ③
自らが介在価値を発揮したいと考えている課題に企業自体も注力している点において志望度が高いことを強調しましょう。

Goodfind COLLEGE

社会とキャリアを学ぶ、もう一つの大学

Goodfind College は、本質的な学びのある記事を通じて、学生が新産業領域で自分らしいキャリアを歩むためのヒントをお届けします。



COLUMN

【自己分析のやり方】納得できる
内定獲得のためのポイント



▲記事ページはコチラ

世取山 駿

就活に欠かせない自己分析。正解も終わりもないため、不安の種になりがちです。自己分析はどのように進めればよいか、気をつけるべきポイントと陥りやすい失敗例を、Goodfind セミナー講師の世取山に聞きました。キャリアづくりを始める現在地を正しく認識するためには、どのような自己分析が必要かを学びましょう。



COLUMN

【最終面接対策】新卒の最終／
役員面接に近づくほどに意識す
べきことは？



▲記事ページはコチラ

松尾 賢人

「1次、2次は通過するのに、その先に進めない」「最終面接で何を話せばいいかわからない」——。こんな悩みを抱えている方は、面接官の着眼点を理解することが大切です。内定に向けて最終面接が近づくほどに意識してほしいポイントを、大企業からスタートアップまで、幅広い企業の採用プロジェクトに携わってきた Goodfind セミナー講師の松尾が解説します。

他にも Goodfind College では、新しい記事を続々公開中！

秋に動いた者が
本選考を制す。
Goodfind 直伝、
秋にやること虎の巻

【SDGs 就活】
世界トレンドから紐解く、
サステナブルな
成長企業の見つけ方

長期インターンの
就活へのメリットは、
ガクチカだけじゃない？

大学院生が
後悔のない就活を
するために、
今やるべきこと

etc...

Goodfind College についての詳しい情報は



Goodfind
COLLEGE



Goodfind College



Goodfind College 運営会社
SLOGAN

スローガン株式会社
www.slogan.jp

〒107-0062 東京都港区南青山2-11-17 第一法規本社ビル 3階
【メール】 student@slogan.jp

京大生500人以上が利用。ハイポテンシャル学生向け求人数多

Intern Street 長期インターンカジュアル面談

昨年は200人以上が
成長機会のあるインターン先へと入社。
その経験を活かして、難関企業への就職や
事業責任者へと成長しています。

InternStreet 卒業生の新卒入社先

ゴールドマンサックス、J.P. モルガン、バンクオブアメリカ、マッキンゼー・アンド・カンパニー、ボストンコンサルティンググループ、ヘイン・アンド・カンパニー、ローランド・ベルガー、アクセンチュア、三菱商事、住友商事、伊藤忠商事、P&G、サムスン、外務省、JAXA、博報堂
...and more!

京大生におすすめのインターン募集企業事例

コンサル×事業会社の二刀流スタートアップ

①募集ポジション
経営戦略・新規事業

②インターンの魅力
元リクルートの役員、外資系コンサル出身のマネージャーの下で働き、強度の高い戦略実行力が身につく

③勤務条件
週15時間～、フルフレックス、フルリモート

東大松尾研発 AI スタートアップ

①募集ポジション
マーケティング・広報

②インターンの魅力
最新のAI・DX領域の知見を得ながら、経営層直下で幅広い裁量でマーケティング戦略を立案・実行できる

③勤務条件
週12時間～、京都オフィス出社・リモート併用

国内大手をクライアントにした新規事業コンサル

①募集ポジション
コンサルアソシエイト(リサーチ)

②インターンの魅力
大企業を相手にしたコンサルティング案件に携わり、コンサルタントとして必要なスキルが身につく

③勤務条件
土日可、フルリモート

複数領域のメディア事業を手掛ける上場企業

①募集ポジション
ユーザーサクセス

②インターンの魅力
将来のキャリアに合わせて事業企画から営業まで幅広い業務へのステップアップができる

③勤務条件
週18時間～、在宅勤務のサポート体制充実

インターン卒業生の声



自分で試行錯誤して成果を出した経験が成功体験となって、社会人になってからも自信になっている。
長期インターンで出会った人間関係が今でも続いて、キャリアに活かしている。
(当時大学3年生→外資系コンサル2年目)



長期インターンを通して、自走する力が身についた。インターンのために独学でプログラミングを勉強し、プログラミングスキル自体が入社後に役立っている。
(当時大学2年生→大手広告代理店4年目)

What's Intern Street

Goodfindの姉妹サービス「Intern Street」
プロのキャリアコーディネーターが、あなたの未来に繋がる可能性を提案します。



プロに相談可能



厳選された
優良企業との
出会い



独占求人の
保有・紹介

数多くの面談を行い、業界知識が豊富でベンチャー界隈に詳しい講師に相談できます

成長企業に特有である「人」の育成に注力していない会社との取引はお断りしています

ベンチャー企業の採用支援を18年以上行い築いてきた信頼と実績により実現しています

気軽に15分
長期インターンについて
カジュアル面談しませんか？

面談申込はこちら！

