

▶第24回目となる今回は、山梨県立大学 国際政策学部 国際コミュニケーション学科 3年 永岡春香さんが、株式会社フォネット 代表取締役 清水栄一氏 を取材しました。



学生

山梨県立大学
国際政策学部 国際コミュニケーション学科

3年 永岡 春香 さん

若者よ、 「大志」を抱け!

経営者

株式会社 フォネット
代表取締役

清水 栄一 氏



▶ **学生** 会社概要についてお聞かせください。

▶ **経営者**

スマートフォンを始めとする携帯電話やタブレットなど、情報通信機器を販売しています。日々、進化を続けるネットワーク社会のユーザーのために単なる機器の販売に止まらない総合インターネットショップを目指しています。

▶ **学生** 情報通信業の魅力について教えてください。

▶ **経営者**

当社が情報通信業に参入した時期は、高所得層しか情報端末を所持できなかった時代から一般の人にも広く普及し始めた時代でした。その時に、情報通信は社会インフラとして必要不可欠だと実感し、そして今や、誰もが必要とする社会インフラを仕事として提供できるようになったことが魅力です。

また、「端末を販売して終わり」ではなく、契約代行業として一人のお客様から中長期的な将来収益を期待できるという魅力もあります。

▶ **学生** 御社の「世界でいちばん人を幸せにする会社」という目標について、お聞かせください。

▶ **経営者**

「幸せ」は人それぞれ違いますが、この世で一番辛いことは「孤独」であることだと思います。情報化社会の発展により、いつでもどこでも誰かとつながることができる社会になりました。当社は情報通信を使って心のつながりをプロデュースし、真に幸福な社会の実現に貢献したいと考えています。

▶ **学生** 中小企業の魅力とは。

▶ **経営者**

なによりも経営者と近い存在でいられることです。会社の中心の近くで働けることは自分のアイデアが採用されやすい、自分が主体になってその会社を育てていけるということです。日本の企業のほとんどは中小企業で、様々な分野の様々な企業で様々な働き方を選択できるというのは、大きな魅力だと思います。

▶ **学生** 学生時代はどのような経験をされましたか。

▶ **経営者**

学生時代には、様々なアルバイトを経験しました。ハンバーガー屋では作業が上達せず、「自分には働くことが向いていないのではないかと感じました。しかし、働かないという選択肢はないので、ほかの分野のアルバイトをして克服しようと考えていた時に、アパレル会社のアルバイトに出会いました。百貨店のコート売り場で営業補佐として働いている時に、自分が全てを取り仕切る機会がありました。アルバイトの域を超える仕事内容でしたが、管理や人事など様々なことに取り組み、売上が大きく伸びました。自分の適性は販売だと気づききっかけになりました。

取材を終えて…

学生にとって社長という人は雲の上の存在です。そんな方の取材ということで、非常に緊張しました。そんな緊張も社長の明るく気さくな人柄により、すぐにほぐれていきました。貴重なお話の中で一番印象に残ったのが「大志」でした。バブル崩壊後の不景気な時代の安定志向な風潮の中で育った私には、すぐに「大志」を見つけるのは大変だと思います。しかし、頑張れば届きそうな目標である「大志」があるからこそ、辛くても苦しくても頑張れるのだろうと感じました。学生生活もあと少しですが、自分なりの「大志」を色々な経験を通して探していきたいと思います。

学生は時間に縛られることがないので、アルバイトを含め様々な経験をして自分の適性を見つけることが大切です。嫌な経験も良い経験も、いつかきっと自分の糧になります。

▶ **学生** 採用にあたり、どのような人に魅力を感じますか。

▶ **経営者**

就職自体を目標にしていない人、その会社に入って何がしたいのかを明確に持っている人は魅力的だと思います。私も社会人になった時に後に起業することを前提に知識を貪欲に吸収していきました。私は商社の営業マンとして営業のペースに一種の敵対心を持って、「ペースを超えてやろう」という意気込みでいました。起業するくらいの強い意気込みがある人が入社してきたら嬉しいですね。つまり、入社をゴールとするのではなく、入社をスタートとしてその後の長期的なビジョンを持っている人が魅力的ですね。

かのクラーク博士が残した「大志」という言葉が座右の銘です。大きな志を持ち続けることが大切です。それが心の拠り所になり、辛い時も大きな志を叶えるために頑張れる。学生のうちにその目標が見つかるという理想的ですね。

