

## 何を目指し、どう生きるか。

第12期OB 梶田 伸吾

皆様、ご無沙汰しております。第12期ゼミ長を務めておりました梶田です。えらくカッコつけたタイトルをつけてしまったせいで執筆に苦しみ、その結果エッセイの提出期限を過ぎてしまいました（現役第15期生の竹田光志君、本当にごめんなさい笑）。さて、この通りゼミ生時代から何も変わらないように思える私も、いよいよ社会人2年目が終わろうとしております。小野ゼミを卒業してもう2年が経つのかと思うと非常に感慨深く思います。この1年間は大いに考え、そして学んだとても濃い期間でした。そこで今回のエッセイでは、今私が考えていることをありのままに書こうと思います。



著者@フィンランド・ヘルシンキ

### ◆野望

私は現在、物流ビジネス部という部署で自動車の輸出業務を担当しています。1年目の時は、地味な仕事だなと感じていましたが、最近は儲けの仕組みや商売のつくり方について理解が深まってきたことや、持前の人たらし力(?)を發揮して社内社外問わず様々な人たちと信頼関係ができてきたこともあり、エキサイティングな日々を過ごしています。自動車の輸出業務をやっていると、世界情勢がどう変化してきているか、メーカーや船会社がどんなことを考えているかがよく分かります。例えば、私が担当しているアフリカ地域では現在、日本メーカーのSUVがよく売れていますが、完成車の状態での輸出が基本ではあるものの、最近では Complete Knock Down (プラモデルの途中段階のようなイメージ) という状態での輸出が増えてきました。これは、発展途上のアフリカ諸国が自国の雇用や経済発展のために Complete Knock Down への関税を優遇しているからです。単に仕事をこなすだけではなく常になぜ? と考え、その背景にある世界情勢の変化を学ぶことができるとことが、今の仕事の面白いところです。

これからの1年で必ず実現したいことは、自分で商売をつかって海外出張に行くことです。上司からはよく、自分で商売をつくるか、何か仕組みを変えるようなことを考えたらどこでも出張してこいと言われていますが、未だにそれは実現できていません。私の性分上、早く海外で自分の力を試したいという気持ちはありますが、商売をつくるというのは簡単ではありません。小野先生には、「今は我慢の時期だ」と仰って頂きました。自分はまだまだちっぽけな存在ですが、今は知識を蓄え、いつか周りの先輩方を驚かせる

ような商売をつくって1発ぶちかましてやりたいです。そんな野望を胸に、新規事業を立ち上げるチームに入りました。こんな若造にもチャンスを与えるこの会社は、本当に良い会社だと思っています。まずは目の前のことに全力で取り組んでいくつもりです。

#### ◆何を目指し、どう生きるか

「途上国の未来づくりに貢献する」という夢は、大学時代から全く変わりません。私は今の会社でこの夢を実現するにあたり、物流というテーマを選びました。物流と聞くと、宅急便などのサービスを提供する運送業者をイメージする人も多いと思いますが、商社機能を活かした3PL事業や物流施設建設、事業会社経営、用船事業など何でもやっています。近年、シリコンバレーでも多くの物流関連のベンチャーが立ち上がっており、物流は今後も成長が見込める非常に面白い分野だと思っています。

「どう生きるか」ということについて、私は「誠意」を大切に生きていきたいと考えています。仕事を楽しいと感じ始めたのは、社内外の人々と少しずつ信頼関係が築くことができてからです。これはゼミでの経験と全く同じです。ゼミ生時代も、先生や大学院生、同期や先輩後輩たちに「梶田伸吾」という人間を理解・信頼してもらってからは、ゼミ活動が圧倒的に楽しくなりました。私の強みは「誠意」です。私の人生は失敗や困難が多いですが、壁にぶつかる度に周りの人に誠意を伝えて謝ったりお願いしたりして乗り越えてきました。今ある信頼関係は、その賜物だと思っています。仕事をしていると本当に多くの方々と関わりますが、どんな人とも「誠意」をもって付き合っていきたいと思っています。



第15期生入会の日に、小野先生を囲んで@つるのや（著者は後列左端）

◆大切な人

私事ではありますが、生涯で1番大切な人にプロポーズしました。元気で明るく、まっすぐな人です。よく笑い、よく食べ、よく飲むので、いつかゼミの飲み会にも一緒に参加したいと思います。その際には皆様どうぞ温かく迎えて頂けたらと思います。宜しくお願い致します。



第13期同期会に乱入してスピーチを行う著者



第13期同期会 with 第12期にて、第13期OBの川村さんと（著者は右）