

二十歳のころ

A 班 鈴木 鈴木 沼田

<研究動機>

私たちはゼミの研究テーマである人的資源管理論を意識している企業にインタビューしたいと考えた。その中で、マネージメントや売上、粗利を意識しているであろう営業会社の代表の山本様に伺わせていただいた。

<取材させていただいた方>

株式会社 Linkate 代表取締役 山本隼太様

<会社概要>

会社名：株式会社 Linkate

創業年：2021 年 3 月

情報通信サービスを基盤としたビジネスソリューション事業を行っている。

主に WEB サイト制作、ネットソリューション事業、店舗向けサービス導入コンサルティングの 3 つに力を入れている。会社名の由来は英語の link と create を合わせたものとなっており、人と物を繋いで価値を作り出したいという山本様の思いが込められている。

<インタビュー内容>

Q. 二十歳のころにどんなことをしていたか

A. 留学へ行ったり、学生イベントを立ち上げたりした。留学では日本と外国の経済の違いを学び、市場・データ分析を行った。そこで、一人でモノを売る限界を知ることになり、学生イベントを立ち上げて、自分以外の人も動かして組織として活躍できる仕事をしたいと考えた。

Q. 二十歳のころにやっておけばよかったこと

A. 友達だけでなく自分と関係値のない人にも積極的にアプローチをする（人脈を広げる）こと、謙虚でいること、自分の得意なことを分析して伸ばすこと。

Q. 失敗の経験から学んだこと・活かされていること

A. 営業成績が伸び悩んだ時期は、視野が狭まって自分の利益を上げることばかり考えてしまっていたが、自分の立場からだけでなく、どんな提案が一番お客様のためになるか、相手の立場に立って多角的に物事を考えることが大切だと学んだ。

Q. 山本様が大切にしていること

A. 社会で生きていく上では、誰に対しても嘘をつかずに誠実に向き合うこと、基礎や自分にできることをコツコツ真面目に取り組むこと。基礎や自分にできることを強固な土台として作り上げることで、より高い到達点に臨むことができ、多様性や柔軟性も養うことができる。

経営をしていく上では、自分がどういったゴールに辿り着きたいか？といった目的を明確にすること。そうすることで、そのゴールに辿り着くために必要な手段が見えてきたり、初心を忘れない運営をしたりすることができる。

Q. 成功者に共通していること

A. 関わる全ての人に対して、誠実に向き合うこと。

誠実に向き合うことで、お客様から高い評価を得ることができ、リピートして利用してくださったり、お客様が周囲の人に伝えてくださったりすることで、人と人が繋がり、より多くの顧客を集めることができる。

一方、自分の利益のみを考えている不誠実な人は失敗する。

Q. 企業の今後の目標

A. 会社を通してより多くのお客様に人生を豊かにしてもらえるように、お客様にとって意味のあるものを提供し続けること。そしてその結果として、会社の売り上げももっと伸ばしていきたい。

<最後に>

今回山本様にインタビューさせていただいたことで、自分たちにはまだまだ可能性があることを再認識するきっかけとなった。山本様のように学生時代という時間のある時から自分が興味のあることに対して、挑戦し続けること、そこで得られた経験から自身の強みや弱みを知ることの大切さを学んだ。

インタビューで最も印象に残ったのは山本様がインタビュー中に何度もおっしゃっていた「誰に対しても誠実であれ」というお言葉である。関わるすべての人に対して誠実であることは人との信頼関係を築く上で社会人になっても大切なことには変わらないということを教えてもらった。

また、<二十歳のころ>という活動を通して自分たちが社会人として見られるにはまだまだ早いことが分かった。初めて自分たちだけでアポイントメントを取り、インタビューをさせていただいたが、インタビューをするまでもうまくいかないことがあり、課題が多く見つかるものとなった。そして社会で今まさに活躍している方に関わるという貴重な体験をすることができた。もしまたこのような機会があれば今回の反省を生かしたいと思っている。今回のインタビューでいただいた言葉を胸に残りの大学生活を有意義なものにしていきたい。