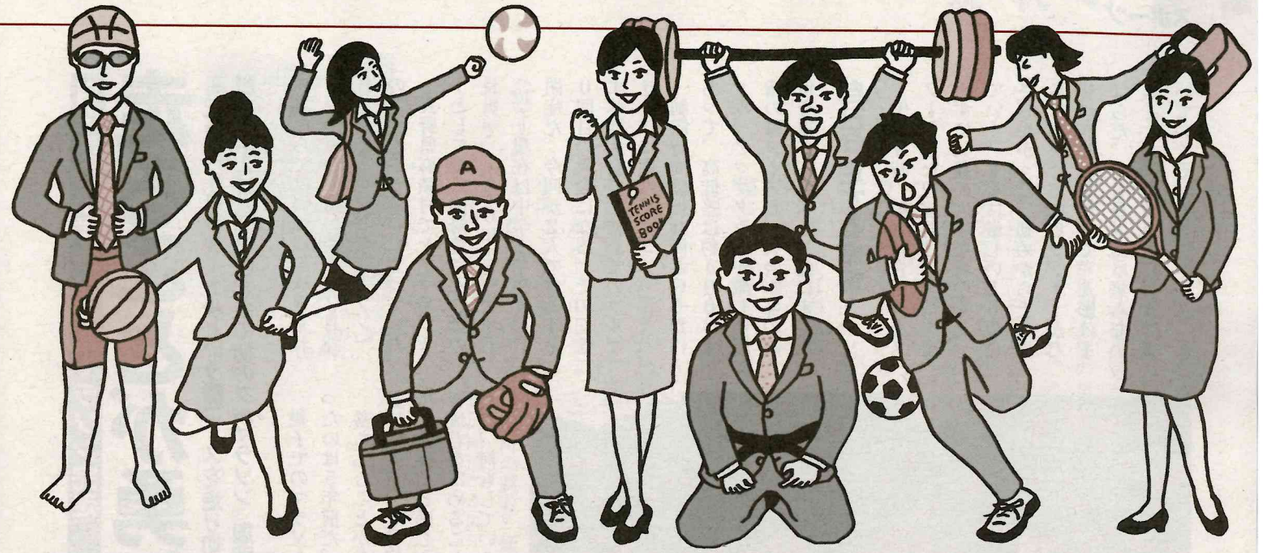


体育会が就職有利は真実か

人脈、勝負強さ…、部活で培った仕事力

礼儀正しい、協調性がある――こんな体育会学生の能力が、就職活動では有利に働くようだ。なぜか。気合だけではない頭脳プレーが仕事の現場で生きるからだ。

東京都内の某テレビ局前。電通のプロデューサー、平野井宏典さん(40)は、人を待っていた。この局のディレクターの携帯電話に「いまからそっちに行くので、会ってください」とメッセージを残し、社を飛び出してきたのだ。

およそ30分後。目当てのディレクターは、平野井さんを見つけると一目散に駆け寄ってきて言った。

「先輩、どうしたんすかっ?」

平野井さんは、慶應義塾體育會蹴球部（ラグビー部）出身。慶應義塾ニューヨーク学院（高等部）を卒業し、大学では「日本の伝統にふれたい」と体育会の門をたたいた。

はじめは上下関係の厳しさになじめなかった。

「1年生は階級を飛ばして4年生や監督に話しかけてはいけない。でも私はふつうに話しかけて、よく怒られました」

しかし、部が大勢のOBや関係者に支えられていると理解するにつれ、先輩に敬意を払うようになった。雑談中であっても「OBの方々」と敬語になるクセが、いまも染みついている。

やって来たのは、そんなラグビー部のつてを頼ってのこと。ディレクターは部の3年後輩だった。

チームに何が必要か

実は平野井さんはこのとき、窮地に立っていた。ある映画の宣伝を、この局の情報番組に打診したが断られ、プロモーションに行き詰まっていた。よく調べてみると、その番組ディレクターは部の後輩だった。すぐに連絡を入れ、部の固い〝結束〟に賭けたのだ。

翌日、映画は番組で大々的に取り上げられた。平野井さんは「ラグビーで得たコネクションは財産」と、誇りを持つ。

これは単なるラッキーのようにも見えるが、電通の真道哲哉採用部長によると、平野井さんには「人を巻き込む求心力がある」。いざというとき、「チームに何が必要か」を判断する力が、学生時代に自然と養われたというわけだ。

こうしたスポーツで培った「底力」が魅力なのか、部の人脈に対する期待なのか、体育会学生に対する企業のニーズは高い。

体育会学生向けの就職支援や企業の採用コンサルティングを行う「アスリートプランニング」によると、体育会学生は全学生の約8%、4万～5万人いるという。昨秋、今春卒業予定の体育会学生263人を対象に「就活振り返り調査」を実施すると、2割の学生が5社以内の面接で内定を決め、3割強は6～10社の面接で内定を決めていた。ふつうは何十社も面接して内定にたどりつくのに、体育会学生は早々に就活を終える傾向があるようだ。

なぜか。調査の回答から企業にもてる理由が見えてくる。

「部活について話すと明るさや礼儀正しさをほめてもらえた」

「体育会だから有利というわけではないが、大学生活の中で本気で何かに取り組んだことは高く評価してもらえた」

「部活の経験を話すと非常に有利。人事の方が部活経験者だとなおさら」

などなどだ。

強烈な「個」が勝利呼ぶ

「部活は仕事と似ている部分がある」という回答もあったが、実際、試合で培った瞬発力は、体育会学生の強みだ。

サントリースピリッツのウイスキー戦略部スペシャリスト、佐々木太一さん(43)は、専修大学バレーボール部の出身。1年のときに全日本ジュニア代表に選ばれ、3年からは日本代表入り。サントリーに入社後は、Vリーグ5連覇に貢献した。

サントリースピリッツ
ウイスキー戦略部
スペシャリスト
佐々木太一さん(43)
バレーも仕事もフロントに立てるのは一握り。でも、縁の下の力持ちの存在があるからこそ、チームが輝けることを知っている

ある会場で、佐々木さんが100人を前にウイスキーセミナーを行っていた。日本に3人しかいない「マスター・オブ・ウイスキー」の資格を持つ佐々木さんの日常だ。

「モルトとブレンデッドの香りの違いは……」

そう言って聴衆の表情を見ながら話す。原稿は持たない。聴衆の「うなずき具合」によって話を変える。うなずく人が多ければ、より専門的な内容を話す。そのタイミングまでも「何となくわかる」と言う。

「試合で戦況を読んだり、流れを変えたりする『臨機応変力』が養われたのでしょう」

と佐々木さん。以前、上司だった岡田浩幸大阪支社長は、

「トップアスリートだった経験からでしょうか、覚悟を決めて始めたことはくじけず、極める性格ですね」

と評価する。ただ、順調なことばかりではない。

33歳で選手を引退し、営業職に就いたが、結果が出なかった。精神的にまいっていた。そんなときに出合ったのが、ウイスキー。奥深さに魅せられた。

「前例のないウイスキーのスペシャリストに挑戦しようと決めました。なぜか絶対にできるという根拠のない自信がありました」（佐々木さん）

自分の能力に勝手に限界を作らない、というのも、体育会学生の共通点かもしれない。

佐々木さんは独自の「勝負論」を持っている。

「バレーは6人全員が『自分が一番』と思わないと、最大限の力を発揮できません。『みんなで頑張ろう』と言っていると、負けても何となく全員が納得してしまう。それではダメで、『勝っても負けても自分のせい』ととらえる強烈な『個』が、勝利につながるんです」

それは仕事も同じ。自分にしかできないことにこだわる姿勢が、企業を高めることになる。

培った「技」は部下に教える。そうした必要とされている役割を果たすことが、勝利には欠かせないことなのだ。

企業が求める突破力

体育会学生の「長所」は、アスリートとしての資質だけに限らない。東京海上日動火災保険の安原美里さん(36)は、早稲田大学庭球部（テニス部）の出身だ。4年生のとき、主将とともにチーム運営を担う「主務」を務めた。

「ミーティングの進行役から実力のある高校生のスカウト、OB会との連携など、試合に出るより、チームのために走り回るほうが多かったんです」

と安原さん。その実務能力は仕事ぶりにも表れている。

損害サービス部門にいたころ、スーツにヘルメット姿の安原さんは、ある工事現場に行った。工事の最中に起きた事故の原因を探り、損害保険金を支払うかどうかを判断するためだ。

ときに、専門の鑑定人を同行させることもある。

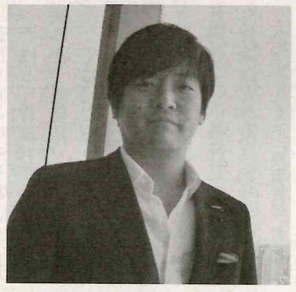
「専門性の高いことは自分で判断せず、周囲の意見も聞く。これは部員一人ひとりの力を引き出してチームを強くしようとした主務の役割と似ているんです」

現場検証の帰り、「なぜあの見解に至ったのか」と、納得のいくまで鑑定人と話した。関係者をまとめるだけではなく、自分も理解を深めなければ、物事は進まない。これも部の運営から学んだことだった。

今年度は昨年度以上の「売り手市場」なのだが、企業の学生を見る目は甘くはない。学生向け就職情報サイト「マイナビ」の吉本隆男編集長は、体育会学生の強みを、こう分析する。

「就活に有利と断言はできませんが、スポーツを通じた人脈があり、リーダーシップ、メンバーシップ、ストレス耐性を兼ね備えている学生は、企業にとって魅力的なはずです。いままでと同じではいけないと考えている企業が、突破力のある体育会学生を欲しがっても不思議ではありません」

東京海上日動火災保険
企業商品業務部
安原美里さん(36)
仕事の経験を積むにつれ勉強不足を痛感。大学院へ通い、今年MBAを取得した。「どんな仕事もできないとは言いたくないんです」



電通
MCプランニング局
プロデューサー
平野井宏典さん(40)
「スポーツでも演劇でも何でもいい。真剣勝負した経験のある者が企業で輝ける人材になれると思う」。場数を踏めたラグビーに感謝している

編集部　吉岡秀子（写真も）

illustration　田渕周平