誌名：「JAGAT Info」（ジャガット インフォ）2019 年 2 月号
特集：「変化・多様化する顧客ニーズに対応する人材育成への取り組み」

特集

変化・多様化する顧客ニーズに対応する
人材育成への取り組み

JAGAT 認証クロスメディアエキスパート

新たな仕事にチャレンジしながら自分を成長させる

産業用ロボットメーカーで長年社内広報や広告関連業務に携わってきた水野雪氏は、実業務を通した自らの成長を次の新たな業務に生かしながら、多様な経験を積んできた。成長のプロセスに資格取得をどのように活用されたかをはじめ、自律的なキャリアの蓄積と展開について、お話を伺った。

水野 雪 氏
株式会社 C.C. デザイン

── これまでのお仕事の経歴や現在の状況についてお話しください。

（株）安川電機にて、中国事業の立ち上げ支援業務などを経て、社内CS推進業務を担当していました。当初は事務職ではありましたが、社内広報、宣伝活動を通して、社内イントラなどの業務知識を身に付けました。その後グループ会社の広告代理店である安川オビアス（株）へ出向となり、約12年間にわたり、広告、情報誌、カタログ、ウェブなどの企画・編集・デザイン制作の業務に携わりました。2015年に都内のPR会社に転職し、クリエイティブディレクターとして主にウェブ広告やPRを中心に仕事の幅を広げ、2017年にフリーランスとしての活動を開始しました。昨年には（株）C.C.デザインとして法人化し、広告・宣伝物の編集、デザイン制作やイベントの開催など、企画・PRを中心に活動しています。

── さまざまな資格にチャレンジしていますが、どのような経緯からですか。

常に新しい仕事や、自分のレベルより少し難易度が高めの仕事に手を挙げてチャレンジするようにしてきました。会社員時代は、新たな業務に取り組むには、まずはOJTで先輩や上司に教えていただきながら仕事をしてきました。そうして何らかの壁にぶつかったり、それをクリアしたりという経験をしていると、それらの業務について体系的に学びたいと思うようになります。そのように仕事をしながら学びたいテーマが定まってきたら、関連の資格を利用して全体像を把握しながら勉強するという方法をとってきました。実務に関連して既にさまざまな疑問や質問点を持って資格取得に臨んでいるので、吸収しやすく身に付きやすいように思います。

例えば広告の案件を単発で制作しているうちに、マーケティングやメディア、広告手法、効果測定などを全体的に理解する必要を感じるようになり、上司の推薦で関連講座を学習し、B to B広告マスターを取得しました。また日々の編集制作を担当している中、著作権などの問題によく出会いました。当初は一つ一つ調べたり、上司に確認相談したりしていましたが、法律の全体像を把握することが不可欠だと思い、会社の推奨資格でもあった著作権検定を受けました。こうして学習と実践を繰り返すことによって、仕事も徐々にお客様への提案型スタイルに変わりました。お客様に喜んでいただけたことで、さらに仕事を任せていただけるような良い循環につながりました。

資格試験の合格は目的ではなく、むしろプロとして仕事をするうえでのスタートラインだと思っています。資格を取得すると自分に自信がつきますし、こうした経験を積み重ねていくことで、本来の意味での成長ができるのではないかと思います。勉強する方法は人それぞれですが、人生は長く、時代はどんどん変わっていきます。新しいものを吸収していかなければついていけなくなりますから、学び続けることは当然のことだと思っています。

── 資格で習得したことがご自身の実務に生きていると感じるのはどのような点ですか。

クロスメディアエキスパート認証試験を初めて受けた時は合格には至りませんでしたが、私にとっては、この試験を受けたことそのものに大きな意味がありま

した。というのは、論述試験で試される課題抽出と解決のための施策立案という考え方は、この試験で初めて触れた捉え方であり、大変刺激になったからです。課題に対するアプローチの仕方を知ったことで仕事への向き合い方が変わり、よりよい仕事につながるようになったと思います。この時の受験料は、仕事の仕方、捉え方を知るための授業料よりも価値のあるものだと思ったほどです。今では、全ての仕事は「問題もしくは課題を解決すること」だと捉えて臨んでいます。さまざまな勉強を続けることで、解決のツールを増やすことができると思っています。

クロスメディアエキスパート資格の学習教材は、実業務にあたる際、今でも振り返って参考にすることもあります。会社員時代は、企業規模の大きいプロモーション業務の中の一部を担当するというパターンが多かったのですが、独立後は中小規模企業のプロモーションを総合的に提案する機会も増えてきました。そういった場面での企画提案については、クロスメディアの論述試験で学んだことが大いに役立っていると思います。

── さまざまな領域に意欲的に取り組んでいらっしゃいますが、その秘訣は何ですか。

自分はお客様に鍛えられ、育てられてきたと思っています。業務知識がないとお客様からのニーズに応えられないため、勉強せざるを得ない状況となります。それを乗り越えると、お客様からの信頼につながり、次の依頼が来るということが何度もありました。自ら自身の現状よりも少し高めのレベルの仕事に手を挙げ、お客様からチャンスをいただき、その対応をしながら業務の幅を広げる、という繰り返しにより、強くなってきたように思います。例えば安川電機時代は、主力商品である産業用ロボットの商品紹介制作物を作ることもあったのですが、最初は技術者の説明が理解できずにいました。私の仕事は商品を知ってもらえるような案内物を作ることですから、人に知ってもらうためにはまず自分が商品を理解しなければなりません。「自分が理解することで誰にでも分かりやすい内容での商品紹介をする」という目標を立て、どんどん自分から技術知識についても調べ、また社内の技術者にもよく質問するようになり、その結果社内外から「案内物の内容が良くなった」と評価をいただきました。常に自身の力と現実の間にあるギャップを課題として認識し、それを埋めるために勉強するようにした結果、学ぶこと自体も面白く思えてきましたし、お客様にも認めてもらえるようになったのだと思います。

最近では、ある企業のカタログ制作を受注したのですが、その仕事の展開として商品パッケージ自体のデザイン制作の依頼をいただきました。実はパッケージ制作の経験はないのですが、これもさまざまな方法で学びながら、取り組んでいるところです。

もともと自分をアピールしていくタイプではないので、特に独立後は周囲の方との関係作りや人脈によって仕事が軌道に乗ってきた面も大きいと思います。

── ご自身の現在の課題は何ですか？

業務進捗管理や制作時間管理、価格設定などの数字に関わる面が、今後の課題だと思います。会社員時代は、価格テーブルやある程度の費用感などが取引の前提としてあったので、あまり意識しなくても仕事ができたのですが、独立後はより「時間」「コスト」といった数字の意味を理解し、意識するようになりました。また以前は、会社にいるだけでも情報が自然とインプットされました。独立後は、自らアンテナを張ってセミナーや勉強会に参加し、見識を広げる努力をしています。そういったこだわりと数字意識を持ちながら、プロジェクトを捉えていけるようにしたいと思っています。

インタビューまとめ

今回のインタビューで聞こえてきたのは、これからのビジネスは従来通りのスタンスではなく、常に業務における課題にいかに対応するかの視点である。アプローチは多様で、具体的に必要な領域を見定めて知識・スキルを得ていく場合もあれば、より高い角度からの思考方法を身に付けるといった学びもある。業務の土台となる知識をコンピューターのOS、ビジネス変化に応じて変動する知識・スキルをアプリケーションと捉えて、それぞれに必要な学びや研修を導入すると捉える人材育成の見方がある。エキスパート認証制度は、印刷ビジネス人材の土台作りとして、DTPエキスパートでは印刷物製作の基礎となる知識と実践を、クロスメディアエキスパートでは企画提案の前提となる思考法と枠組みをカリキュラムとしてまとめた教育プログラムである。ビジネスが変化し、必要となる知識・スキル自体が固定的ではなくなりつつあり、土台作りと変化への適用力を見据えた柔軟な学びの手段の検討と人材育成に向き合っていかなければならない。

（JAGAT CS部　丹羽 朋子）