

自分の「これから」を 考え始めたあなたへ

リクルートから大学生のみなさんに贈る本

この冊子を開いてくれたあなたは
今、どんな時期を過ごしているでしょうか。

社会に出るのはまだまだ先、と感じている人
就活が本格的に始まって、やることが山積みな人
それぞれの思いで、
大事な学生生活のひと時を
過ごしていることと思います。

自分の「これから」を考え始めたあなたに
私たちリクルートから、
伝えたいことがあります、この冊子をつくりました。

学生生活や就活に
すぐに役立つテクニックのようなものが
書かれているわけではありません。

だけど、もしあなたが、
自分の未来について考えるとき
何かに急かされているような気がしたり
自分を忘れて頑張りすぎてしまいそうになったりしたら
ちょっと一息つくように、
この冊子のページをめくってくれたら嬉しいです。

ふと、昔の自分を
思い出してみたら——



気になる

楽しそう

面白そう

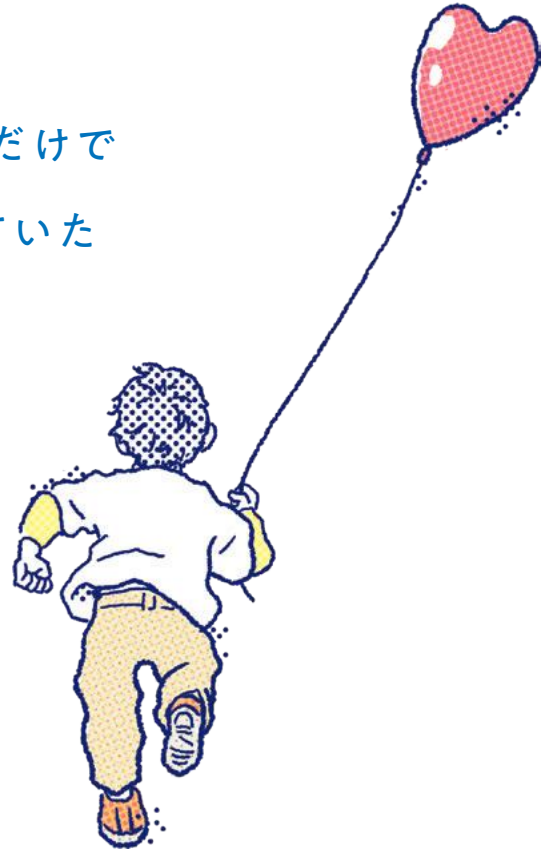


そわそわ

むずむず

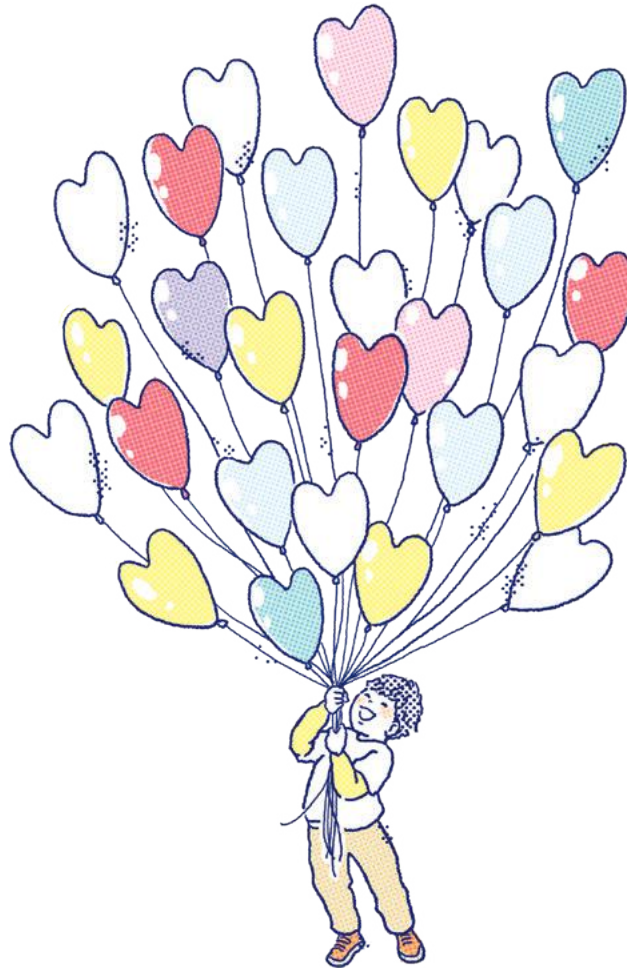
やってみたい

あの頃は、ただ ドキドキ だけで
気になるもののほうへ走り出していた



今よりずっと小さな足で狭い歩幅でも
知らない場所に向かって足を踏み出すのを
ちっともためらわなかったのは
それをするにどんな価値があるか、とか
もし失敗したらどうなるんだろう、とか
いろいろなことを考えるよりも——

ただ、自分の「ドキドキ」を
抑えられなかったから



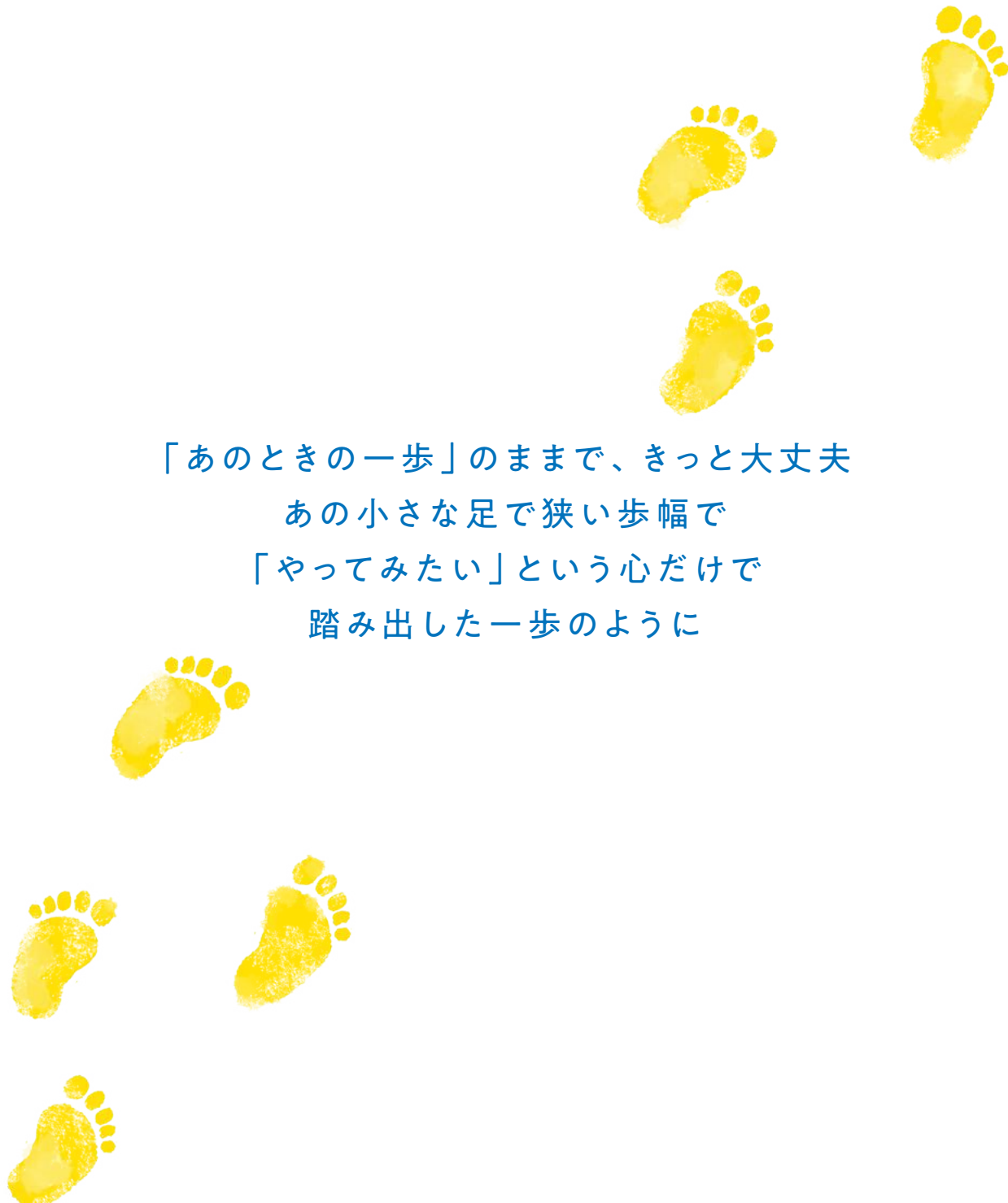


あれからずいぶん大きくなった

行ける場所もできることもどんどん増えた
時に転んだり「危ない」と怒られたり
「もっと大事なことがある」と
急かされたりしながら
たくさんのことを乗り越えてきた



だけど、もし今、広い社会を前にして
「どちらに進めばいいのかな」
「何を大事に選択したらいいのだろう」
「もう大人にならなくちゃ」「ちゃんとしなきゃ」
……なんて、
あなたがもやもやしているのだとしたら
私たちはあなたにこのことを伝えたい

The page features several yellow footprints scattered across the white background. Some are arranged in a path, while others are isolated. The footprints are stylized and have a soft, glowing appearance.

「あのときの一步」のままで、きっと大丈夫
あの小さな足で狭い歩幅で
「やってみたい」という心だけで
踏み出した一步のように

ドキドキを信じていい 今も これからも



心のままに踏み出した一歩が
ずっと遠くまできっとあなたを連れていく

だからこの先も
「いつも」の外に、
小さな一歩を踏み出すことから
始めよう



自分の ドキドキ を信じて踏み出すと
どんなことが起きるんだろう

リクルートで働く人たちに
聞いてみました。





それぞれのありたい姿に向けて、
美容院に寄り添い、課題を解決する

ビューティ Division 東海美容1グループ

間瀬 智予

HOT PEPPER
Beauty

＼どんなドキドキがあった？／

「新しい私」をつくってくれる 美容院という空間が大好きだった

私、美容院という空間がもともと大好きなんです。憂鬱なことがあっても、美容院から帰るときはなんだかウキウキしていますよね。髪がきれいになるだけで、自然と鏡を見るのが楽しみになるし、内側から自信が湧いてきて、新しいことに挑戦したくなるような気分にもなります。美容師さんの仕事は、人の外見だけではなく内面も変えることができる。人生に深く寄り添える素晴らしい職業だと尊敬しています。

私自身は美容師の職に就くことができませんでしたが、それでも何かしらの形で美容師さんたちを支えることはできないかと考えていたとき、リクルートと出会いました。ここには美容院の課題解決に携われる仕事があると知ったのです。それまで経験したことのない仕事内容に心配はありましたが、社内の研修制度が充実していることも、私の背中を押しました。そしてリクルートに中途入社し、念願叶ってヘアサロンやビューティーサロンなどの検索・予約ができる『ホットペッパービューティー』の事業を行う部署に配属され、営業職に就きました。

美容院を経営されている方々は、日々、さまざまな課題に直面されています。新しいお客様との接点をつくりたい。お客様1人あたりの単価を上げたい。お店で働くスタッフの方々の採用や育成をしたい…。そうした課題を発見し『ホットペッパービューティー』を通じて解決策を提案し、ともに解決していくのが私の仕事でした。

ところが、大好きなはずの美容院で働く方々を前にして、入社1年目の私は自分の提案内容を伝えることすら十分にできませんでした。美容院が好きな気持ちや、力になりたい想いはあるものの、提案の場面になると頭が真っ白になってしまい言葉が出なくなってしまうのです。提案した先では「何が言いたいのかわからない」と言われる始末。伝えているつもりなのに、伝わらない。どんどん自信がなくなっていく。一緒に入社した同期が次々と、それまでご縁のなかった美容院にも積極的に提案し、お店の課題をともに解決するパートナーとなっていくのを見ながら、私だけ結果を出せず、不甲斐ない日々が続きました。

美容院に関わる方たちのことが好きで、尊敬していたからこそ、自分がその方たちの力になれていないことに落ち込みました。ひょっとしたら、私は美容師さんを支える仕事に向いていなかったのかな、なんて悪いほうに考えてしまいそうになったのですが、すぐに「いや、そうではないはずだ」と思い直したのです。



＼どんな一歩を踏み出した？／

できない自分は“小さな箱”にしまって 相手のために今できることをする

どれだけうまくいかなかったか、美容院や、美容師さんたちのことがただ「好き」という気持ちは変わりませんでした。だから、結果が出ないだけで諦めたくなかった。それで親から教えてもらった「3秒前に起こったことは過去だ」という考え方を思い出したのです。

起きたことは変えられない。失敗すれば当然、落ち込むこともある。でも3秒経ったら、その経験や落ち込んだ気持ちを“小さな箱”の中にし

まう。「これは、もう過去」と自分に言い聞かせるように。そして、「さあ、今からできることは何だろう」と探してみる。そんな考え方です。

結果の出ない自分を“小さな箱”の中にしまって、顔を上げた私は、ひとまず自分が担当している美容院を訪問してみることにしました。すると何気ない会話で、店長さんから出た言葉の中に、私の知らない言葉がいくつかあることに気づいたのです。「まずは、店長さんと同じ知識を身につけて、しっかりと対話できるようになりたい」。家に帰って、それらの言葉——美容業界の専門用語やその店舗周辺のエリアに関わるキーワードについて調べてみました。

また、別の日には、違う美容院を訪れて美容師さんたちの話を伺っている最中に、美容師さんはお客様の接客で1日中忙しく、その地域の美容院事情を情報収集する時間がなかなかないことに気づきました。だったら私が代わりに情報を得て、学び、美容院に関わる方々が知りたい情報を伝えられるようになったら役に立つかもしれない。そう考えて、自分が担当するエリアにある美容院やそれぞれの強みなどを自主的に勉強するようになりました。

美容師さんの立場を想像しながら「これを知っていれば役に立つかな？」と考えたことを、自分なりに調べたり、深めたり。自分が「この分野についてはわかるようになろう」と決めたことは、とことんやりきる。それを続けているだけで、少しずつ自信がついてきました。



＼ そのとき何が起きた？ /

まっすぐな「好き」の気持ちは 相手に届く。相手の心を動かす

すると次第に、訪問している美容院の方たちから「ありがとう」と感謝されることが増えてきました。尊敬している方たちからの「役に立ったよ」「間瀬さんのおかげで助かったよ」といった言葉は何よりも嬉しく、もっと役に立ちたいと積極的に動くようになります。良い循環が生まれ、信頼関係もどんどん深まっていきました。そして1年経った頃には、広告戦略を提案した美容院の店長さんから「間瀬さん

だから、大事なお店の施策について任せたい」と言ってもらえるほどになったのです。

それから数年が経ち、現在の私はチームのマネジャーとして、メンバーの「～したい」という想いを叶えられるように伴走する役割となりました。かつての私のようになかなか想いが伝わらず、苦勞しながらも何とか乗り越えようとしている後輩を見ると、あの頃の私に必要なだったのは「相手のためにやりきった、と思える自信」だったのかなと思います。その自信があるからこそ、相手に届く言葉になるのです。

立場や役割は変わっても、美容院という空間や美容院で働く方たちへの気持ちは変わらず、ただただ純粹に「好き」。もしかしたら、これから社会に出ていかれるみなさんの中には「好きな人や好きな分野に関わる仕事をすると、失敗したときに傷つきそうで怖い」と思われる方もいるかもしれません。失敗することがあるのは、どんな仕事に就いても同じです。だけど、失敗したりうまくいかなかったりしたとき、好きな人たちや、好きなもののためだから、出せる力があると私は思うのです。だから恐れず、好きな気持ちをまっすぐ伸ばしてもいいんじゃないかと私は思います。

もちろん、うまくいかないことにぶつかることはあります。自分の不甲斐なさに直面し、自信を失うことも。そんなときは、できない自分を“小さな箱”の中にしまって、コトンとその場に置く。「さあ、今できることをやろう」と前を向いて、また小さな一歩を踏み出してしまえばいいんです。



県外流出が進む地方の学生と
地元企業との出会いを創り出す

新卒Division 中四国グループ（岡山）

矢野 碧衣



＼どんなドキドキがあった？／

人の期待に応えたい。喜んでほしい。
でもその思いがいつしか思い込みに…

広い海に囲まれた小さな島で育ちました。都心に比べて子どもの数は少なく、頑張れば頑張るほど周囲の大人たちから注目され「すごいね!」「この子は特別だね」とほめてもらえるような環境。周りの人たちが喜んでくれることが、子ども心にととても嬉しく感じていました。頑張って良い成果を出したい。大好きな人たちに喜んでもらえたら、私も幸せ。最初はそんなまっすぐな思いだったはずが、いつからか「もし、私が失敗したら、周りの人たちを失望させてしまうのではないか」と不安に感じるようになり、それは次第に「私は『できる自分』ではないといけない」という思い込みに変わっていきました。

中学生のとき周りの友達から生徒会への立候補を勧められました。期待してくれるのは嬉しかったけれど、そもそも私は人前で話すことが苦手だったのです。それでも「みんなに喜んでほしい。失望されたくない」と立候補することに。しかしスピーチするため壇上に上がると「失敗したらどうしよう」と悪いことばかり考えてしまい、頭は真っ白。周りが思う「優等生」のイメージを壊さないように振る舞え

ば振る舞うほど、自分の力が出せなくなる。その時はなんとか最後までスピーチを終えられたものの、本当の自分はできる“ふり”をしているだけだと気づき、心の中では「このままじゃダメだ」と不安でいっぱいでした。

新卒でインフラ系の企業に入社し、営業職に配属されるも、私の「このままじゃダメだ」という想いは変わらず、それどころか大きくなっていきました。営業先のクライアントに嫌われないようにとばかり必死な自分は、内実の伴わない表面的な仕事をしているのではないか。そんな問題意識から、多くの人の喜びを生み出すため、より挑戦ができる環境を求めてリクルートに転職。地方エリアの企業を対象に、採用活動についての課題、解決法を考え、施策を提案する仕事に就きました。

転職して8ヶ月が経った頃、担当している岡山県内のある企業の採用活動をお手伝いすることになりました。特に地方では、首都圏へ人材が流出し、望むような採用がうまく進まないことに課題を抱えているケースが増えています。そうした悩みや課題を深く観察し、解決する方法を考えるのが本来の私の仕事でしたが、私は無意識のうちにわからないことについても知っている“ふり”をしながら、採用担当の方と良好な関係を構築することに力を注いでいました。「わからないので教えてください」の一言が、どうしても言えなかったのです。



＼どんな一歩を踏み出した？／

知っている“ふり”をやめて 「教えてください」と言ってみる

結 局、自分の知らないことを聞けず、その企業の本質的な課題も掴めないまま、提案書を書くことに。目の前にできていくのは、お客様不在の提案書。知ったふりをするのに精一杯で、お客様のことを本当に知ろうともしていない。

提案前日の夕方まで、1人でなんとかしようとして粘り続けていました。でも「この提案書はちっともお客様を喜ばせることにつながらない」と思い至

り、その虚しさに耐えられなくなって、ようやく私は思いきって上司に「未完成の提案書を見てください」とお願いすることにしました。上司から言われたのは「この提案書で、お客様は本当に喜ぶかな？」という厳しい言葉。でも、それを聞いたとき、不思議と胸がすっきりしたんです。優等生キャラを演じなくても、目の前の仕事を見て、徹底的に伴走してくれる人が私にはいる。もっと人を信じてもいいんだ、と思えました。次の日、私は採用担当の方に「もっと御社のことを教えてください。もっとしっかり理解した上で、ご提案したいんです」とお願いしました。ご担当の方は、そんな私を快く受け入れてくださったのです。

その後私は、その企業がどんな理想像を抱いているのか、どんな仲間を欲しがっているのか、他社ではどのような取り組みをしているかなど、できる限りのさまざまな情報収集をしました。そして、ただ情報を集めて正解らしきものに近付こうとするのではなく「きっとこの会社が本質的に抱えている課題は、こういうことではないか」と自分なりに仮説を立て、その課題を解決するための提案書へと作り直していったのです。

新たにつくった提案書を採用担当の方にお見せし、お話すると「実はそういうことに困っていたんだ」「まだ手をつけられていないんだけど、今後やりたいと思っていた」などと、抱えていらっしゃる悩みや未来のありたい姿を聞かせてくださいました。単なる「良好な関係」ではなく、「ともに課題を解決するパートナー」へと近づけたような気がして、これまでにない喜びを感じました。



＼ そのとき何が起きた？ ／

自分を守らなくてもいいと知る。

「変わる私」のほうが好き

未 完成のダメな提案書を見せた私に、上司が厳しくも温かい言葉を投げかけてくれた。「教えてください」と頭を下げた私を、お客様が受け入れてくださった。この経験を通じて、28歳にして私は何かから解き放たれたような感覚になりました。できない自分をさらけ出し、教えてくださいと言うのは、周りを失望させることではなかった。むしろ本当に相手を喜ばせたい、相手のためになりたいと思うのであ

れば、率先して自分の未熟なところをさらけ出し、「教えてください」と言うべきだったのです。

そして、上司や同僚、お客様に、悩みや弱点も含めて自分を開示するようになってから、私の仕事のあり方は一変しました。今の自分の状況や、知りたいことをオープンにさらけ出すことで、周りの方から関連する情報やアドバイスをどんどんいただけるようになったのです。次第に企業の採用担当者の方々から「矢野さんにだったらお願いしたい」「矢野さんの意見を聞きたい」と言っていただけでも増えて、仕事の成果にもつながっています。

きっと以前の私は、失望されて傷つくことに過剰に怯え、自分を守ることを最優先していたのだと思います。でも私が本当にしたかったのは、相手を喜ばせることでした。だったら自分を優秀な人間と思わせることよりも、自分を開示し、周りの方から1つでも役立つ知識や情報を得たほうが、真に相手のためになるはずです。そのように考えが変わってから、自信がつき、働くことが楽しくなりました。

これまでは、いつもどこかで「このままじゃダメだ」と自分への不安を抱えていました。今は自分がダメかどうか気にするよりも、自分が本当にしたいこと、幸せだと感じることに向かっていくほうが重要だと考えています。一步踏み出してみたら、傷つかないために自分を守ることより、自分が変わっていくことのほうが何倍も楽しかったんです。



スタディサプリ

高校の先生方の課題を知り
教室にいる一人ひとりの学びを豊かにする

まなび教育支援Division 関西1グループ

増本 皓亮

＼ どんないきドキがあった？ /

自信を失った経験があるからこそ 同じ思いをする人を減らしたい

も ともとは、言われたことをただやるのではなく、自分の意思で挑戦できる環境に居心地の良さを感じるような性格でした。自分の頭で考え、どんどん行動を起こし、挑戦している自分が好き。でも、そんな自分への信頼を失うような転機が、高校生のときに訪れました。

高校受験に真剣に向き合い、勉強に力を入れ、憧れていた進学校に合格。しかし入学してみると、そこにいたのは自分よりも頭の良い人たちばかりでした。基礎的な内容についてはわかっている前提で、テンポよく進んでいく授業についていけず、頭の中は疑問ばかり。でも、自分の小さなプライドが邪魔をして、「先生、わかりません。助けてください」とは決して言えませんでした。そして、そんなできない自分を守るために「勉強だけが全てではない」と強がり、学ぶこと自体から逃げてしまいました。

その後、就職してからも、学生時代に逃げたことへの後ろめたさから、何をやるにも全力でやりきれていないのではないかと考えるようになりました。このままではダメだ。もっと自分に自信を持てるように、

どんどん挑戦できるような環境に身を移そう。そう考えていたときにリクルートに出会い、転職。そして何かに導かれるようにして就いたのが、全国の学校のパートナーとして、高校生の学びをサポートする仕事だったのです。

僕が担当したエリアの高校では、1クラスあたりおよそ30~40名の生徒さんたちがいます。学びの習熟度、自分に適した学び方などがそれぞれ異なる生徒さん一人ひとりに対して、個別最適な学びを提供するためには多くの課題があります。山積する現場の課題に対して、先生方に寄り添いながらともに解決策を考えていく。そんな仕事に就いたからには、高校生のときの自分のように、勉強についていけずに自信を失ってしまう生徒を1人でも減らしたいという想いを抱きました。

しかし、実際に仕事を始めてみると、思いばかりが先行してなかなかうまくいきませんでした。ヒアリングや情報収集不足でそれぞれの学校現場の課題を把握できていなかった僕は、先生方からの信頼を得られず、悩みを打ち明けていただくことができなかつたのです。一体、自分は学校現場に対して、何ができる人間なのだろう。真っ暗なトンネルの中をずっと走っているような状態で、入社後の1年間を過ごしてしまいました。

このままではダメだ。高校生のときののように、できない自分のまま逃げるのではなく、何か行動を起こさないと、と自分を見つめ直しました。



＼どんな一歩を踏み出した？／

信頼される自分になるため まず「カッコ悪い自分」をさらけ出す

そこで「まずは自分のことを率直に先生方に伝えよう」と自己紹介シートをつくることに。教育の事業に携わる原点として、僕の高校生時代の後悔を綴りました。できる同級生と比較ばかりして、勉強に向き合わず、逃げてしまったこと。でも、そんな自分の弱さを乗り越えたいと思っていること。そして、かつての自分のように、もし今自信を失いかけている生徒さんがいたら、何度でもチャンスはあると伝えたい、と。

そして、学校現場のことをもっと知るために、訪問する学校について下調べをする時間や、先生方に直接お会いしてお話を伺う回数を増やしました。何に困っているのか。その背景に、どんな課題があるのか。多忙な先生方に代わって、学校の外にいる自分だからこそ力になれることは何か…。

まず自分をさらけ出すこと。そして相手を知ろうとすること。この2つを地道に積み重ねていると、だんだんと先生方が学校の実情や、困っていることを僕に話してくれるようになりました。最近では高校現場と社会との接続が重視されていますが、日々の授業や教科外の指導、学校運営や事務作業に追われ、なかなかそこまで手が回らず、したいことがあるのにできない。そんなジレンマを話してくださった先生もいらっしゃいました。「この人は、本気で一緒に課題解決をしようとしている」と思ってくくださったのかもしれませんが。こうして少しずつ先生方からの信頼を得られるようになりました。

もっと学校にとっての信頼できるパートナーになりたい。そのためにも、決められたことだけではなく、自分がチャレンジしたいと思ったことをやってみる勇気が必要だと思いました。そこで、一步踏み出す証として取り組んだのが、「高校生の学ぶ場」をつくること。授業についていけなくなってしまう生徒の中には、僕のように「わからない」とはなかなか言えない人もいるでしょう。そんな生徒たちがそれぞれのペースで学び、自信を積み重ねていける場所を企画しました。



＼ そのとき何が起きた？ /

何かすれば、見える景色が変わる。
動き続ける自分のほうがカッコいい

提案が通り、企画が実現したときには本当に嬉しかったです。同時に「自分が必要だと考え、行動を起こせば、想いは実現するんだ」と背筋が伸びるような感覚になりました。

学校は変わる。変えようとする人たちが集まれば、必ず良いほうへと変わる。僕たちの仕事はただ提案をするだけではなく、先生方と一緒に学校の取り組み、そして未来を変えていける仕事なのだと実感したので

す。その変わっていくさまを間近で見られる喜び。そして、その仕事に就いた以上は先生方や生徒のみなさんにとって価値をもたらせる人間でなければという使命感。そのどちらをも強く感じながら、僕は、小さな一歩を繰り返していく意味をようやく理解したような心境に至りました。

高校時代の僕は、授業で一度説明を受けただけでは理解しきれない自分を恥ずかしく思っていました。最短距離でゴールに辿り着くことや、一発で理解できることが理想の姿と思い込んでいたからです。でも今はそうは思いません。わからなかったら何度でも学んでみればいい。今はさまざまな勉強法や、勉強の場があります。自分に合う方法を試し、試行錯誤することが大事だと今なら思えます。

仕事も同じです。行動してみて、うまくいかなかったら別の方法に挑戦してみる。そうして何かしら行動し続けることで、いつか目指すべき場所に辿り着けるかもしれない。だったら、失敗を恐れて何もせずにいるのはもったいない。もし高校生のときのように周りと自分を比べてばかりいて、何もせずにいたら「カッコ悪いな～オレ」と思ってしまおう。少しでも自分のことをカッコいいと思えるためには、とにかく何か挑戦してみるしかないんです。うまくいくかどうかじゃない。何もしなければ、見える景色はずっと同じ。でも、半歩だけでも進んでみたら、それまでとは違う景色が見える。そんなふうに試行錯誤する自分のことは、どうやら嫌いじゃないようです。



旅行を楽しみたい人たちにとって
新しい価値のあるサービスを創る

販促領域プロダクトマネジメント室(旅行・飲食・ビューティー)
旅行プロダクトマネジメント2グループ

伊津野 咲

＼ どんないびきがあった？ /

疑問や意見を声に出して伝えれば もっと良いほうに変わるはず

子どもの頃から、ささいなことに対して違和感を覚えやすい性格でした。おかしいと思ったことには「なぜこうなっているの？」と考え、「こうすればもっと良くなるはず」と気づいたらみんなに伝えたい。ちゃんと声に出して訴えれば、きっと、もっと良いほうに変わっていく。そんな想いを抱くとワクワクして、自分の意見を臆さずに主張していました。

しかし、小学校高学年にもなると「自分の意見を大声で主張すると、みんなの輪を乱してしまうことがある」と考えるようになりました。協調を重んじる社会では、自分を貫き主張しすぎる人は嫌われてしまうのではないかと不安を感じるように。次第にニコニコ笑顔を浮かべて、周りの空気に合わせるのが癖になっていきました。

大学時代、学生団体の活動をしながらも、私は「みんなに合わせてなければ」と自分を抑えることが癖になっていました。おかしいと気づいたことがあっても言葉を飲み込んでしまう。自分がやりたいと思うことも、他の人がやりたがっているのを見るとつい譲って

しまうのです。

そんな私を見て「言いたいことを抑えているんじゃない？」と気づいてくれた友人がいました。普段は言いたいことを我慢しているように見えるが、友人と2人きりの場面では自分の意見ややりたいことを臆さずに話していると指摘を受けたのです。その友人の前でなら意見を言えたのは、強く主張をしてもきっと受け入れてくれると無意識に安心できる存在だったからなのでしょう。

自分でも気づかないうちに、自分の率直な考えを伝えられる相手があった。このことは私にとって大きな自信につながりました。この人が受け入れてくれているのだから、きっと大丈夫。次第にそんなふうに変えが変わり、少しずつみんなの前でも意見を言えるように。自分の考えを誠実に伝え、ただ主張するだけではなく良いほうに変わるようにと自ら行動すればいいのだと思えるようになったのです。

大学を卒業してリクルートに入社したのは、年次や経験にかかわらず多様なキャリアパスを選択できる機会があると知り、チャレンジできる環境だと思ったからです。違和感は口に出して、自分の手で変えていこうと決めて入社。そして3年目で、旅行に行きたい人と旅行先の人や空間・体験をつなぐことができる『じゃらん』の事業を行う部署に異動し、その後新しいWebサービスなどを立ち上げたり、プロダクトの戦略立案を行ったりするチームのマネジャー職に就きました。



＼どんな一歩を踏み出した？／

チームメンバーも巻き込んで 「本当はこうしたい」を伝え、動き出す

着任してから事業について調べていくと「もっとこうしたい」と思うことが自然とあふれてきました。旅行を取り巻く環境は近年大きく変化しています。最近では外国人観光客もますます増えており、旅行の目的や楽しみ方、現地で体験したいことも、どんどん多様化している。そんな市場環境をふまえると、これまでのサービスの範囲内にとどまらず、もっと世の中の人の役に立つサービスに変えていくべきだと思ったのです。

今の私は、以前のように「もっとこうしたい」を口に出すのをためらうことはありません。言葉にして課題意識を共有すれば、仲間と一緒に改善していくことができるはずだと確信もしていました。

その上私だけではなく、チームメンバーの中にも、ひょっとしたら何か違和感や想いを抱いているものの、それを主張したり、行動に移したりすることを躊躇している人がいるかもしれない、と考えました。皆が自分のやりたいことを口に出し、実現できるようなチームづくりが必要です。まずは私から「世の中の人々がどう感じているのか、もっとリアルな声を聞いた上で、サービスをより良くしていきたい」と主張し、さまざまな人たちの声を聞ける機会をつくることに。チームメンバーと一緒に、旅行についての実態を把握するだけでなく、隠れている課題は何だろうと考えながらヒアリングを行いました。

すると、これまでには見えなかった課題が次々と見えてきました。例えば『じゃらん』ではウォータースポーツや果物狩りといった、旅行先での「遊び体験」の情報も届けているのですが、利用者の声を聞いてみると、小さなお子さんを持つ家族の場合、旅行先の遊びひとつ選ぶのにも、とても苦勞が多いことがわかったのです。「授乳室が近くにあるか」「着替える場所はあるか」など、細かな情報を事前に知らないと選択できない。そんな声を聞いて、クチコミの見せ方や集め方を変えるなど、サービスのあり方を改善していきました。



＼ そのとき何が起きた？ /

想いを持って動けば、変えられる。
そして誰かの幸せにつながると、信じられる

変えたいと口に出し、動けば、変えられる。その実感を積み重ねていくことができたのか、次第に私だけではなく、チームメンバーからも「ここが課題だと思う」「この課題は『じゃらん』が率先して解決していくべきだ」などと意見が挙がるようになったのです。

少し遠慮しているように見えるメンバーに対しては「実はやってみたい、と思うことはありますか？」と聞いてみると、「前から思っているこ

とがあって…」と本音を話してくれるようなこともありました。

自分が心からしたいことを話すとき、人は普段よりも一段と明るい笑顔に変わるもの。ささいな変化ですが、そんな明るい笑顔がチーム内で続々と見えるようになりました。

自分が課題を見つけるだけでなく、チームメンバーからも課題に思うことや、自分が挑戦したいことが挙がるようになったのは、私にとっても嬉しいことで、やりがいが高まっていきました。そうしたみんなの意見をもとに、より価値のあるサービスに変えるため、事業戦略をアップデートすることに。ヒアリングをもとに、チームがしっかりと戦略を持つことによって、これまでなら「ここを変えるのは無理でしょう」と思われていたことに着手したり、新しい挑戦をしたりすることができるようになったのです。

課題に思うことや、改善したいこと。自分が考えていることをきちんと言葉にして、チームのみんなに問いかけると、思わぬ意見やアイデアをもらえることがあります。意見を言っただけはダメ、なんてことは決してないんです。自分の考えを一つひとつ丁寧に伝えて、誠実に取り組んでいけば、必ず良いほうに変わっていく、変えられると私は信じています。

そして、その先の未来で「楽しかった」「ありがとう!」といった喜びの声が待っているのだとしたら、自分の意見を言うことを怖がっている場合じゃない、って思うんです。



カーセンサー-

これまでの常識にとらわれず
車生活を豊かにする企画や事業を考える

販促領域プロダクトマネジメント室(マリッジ&ファミリー・自動車)
自動車プロダクトマネジメント2グループ

佐藤 洵

＼ どんないきドキがあった？ /

なぜだろう？ どうなったら良いだろう？ ハテナを自らの手で解き明かしたい

学生の頃から「なぜだろう？」「どうなったらより良いだろう？」と考えるのが好き。そんな自分の知的好奇心を活かせる仕事は何だろうと考えて、一度は大学などの機関でさまざまな研究に従事する研究職に就くことも考えました。悩んだ結果、就職することに決めたのは、ビジネスの現場にこそ不思議なこと、一見すると合理的でないこと、なかなか構造がつかめない複雑なことなど、研究の場とは異なるさまざまなハテナがあふれていると思ったから。そして、リクルートにはその謎を自分の手で解き明かし、変えていくチャンスがあるからです。

入社後に僕が就いたのは、車にまつわる事業や企画を考える仕事でした。素人の目線で車にまつわることを眺めてみると「なぜだろう？」「どうなっているんだろう？」と思うことがたくさんありました。例えば、僕自身も車を運転することはありますが、実は車がどのようにつくられているかを知りませんでした。それなら製造の現場を見よう、自ら工場見学をしに行ったこともあります。

さまざまな情報誌やサイトを見ていると、「なぜこの情報が掲載されていないのだろう」と不思議に感じることもありました。車は高額な買い物なので、Webメディアに掲載されている情報だけで本当に購入するかどうかを判断できるのか？ このように疑問に思ったらすぐに調べてみます。すると媒体やクライアントの事情、制作上の都合、技術的な問題など、現在の画面に至ったさまざまな理由が見えてきます。不思議に思ったことを、「虫の目」のように近づいてある角度から眺めたり、「鳥の目」のように俯瞰して全体を見回してみたりしながら、複雑に見えることを紐解き、解き明かしていく。さらに「こうすれば解決できるのでは？」と思ったことを試してみて、結果を見ながら次の手を考えていく。このプロセスは、大学での研究と通じるところがありました。しかもビジネスの場合は、短いスパンでさまざまな施策を試しながら、人々の生活をダイレクトに変えていくことができます。面白いなあと、やりがいを感じていました。

入社して2年目を迎えたとき「もっと新しいことに挑戦してみたい」と思い始めます。折しも、チーム全体が新しい方向に事業領域を広げていこうというタイミングでした。やるべきことをやるだけでなく、新しいことに挑戦できるとしたら、どんなことをやってみたいのだろう？ そんなふうに自分に問いかけるようになりました。



＼どんな一歩を踏み出した？／

目新しいものより「なかなか変わらないもの」に 注目して、その理由を考える

自 動車を取り巻く環境は近年、大きく変化しています。自動運転の技術は日々進歩していて、画期的な商品が生まれています。さらに電気自動車の普及を見据えて、街には充電スタンドがどんどん増えています。こうしてどんどん変わり、進化していく領域がある一方で、なかなか変わらないものもあります。僕は、その「なかなか変わらないもの」のほうに注目しました。そして「自動車保険の仕組みってなかなか変化がないよ

うに見えるけど、どうなっているのだろう?」と疑問を抱いたのです。

何かについて深く知りたいと思ったとき、僕は「極論を言えば、どうなっているのが理想か?」と考えることにしています。例えば自動車の場合、運転する人の立場で考えれば、極論1円も支払わず、事故が起きてしまったときだけ補償をしてくれる仕組みがあれば理想的でしょう。でも、実際はそうはいかない。ではなぜ毎月の保険料が必要なんだっけ? その金額はどういう仕組みで決まっているのだろう? そんなふうに関心を立てながら調べ、考えてみるのです。

そうして考える過程で「そもそも保険の提案って、誰が、どんなタイミングでしているんだらう?」と疑問に思い、車を販売している店舗を2日間見学してみたこともありました。現地に行ったり、関わる人たちの声をヒアリングしたりするうちに、もっと選択肢が広がり、利用者が自分にあつた保険の仕組みを選べるようになるべきだと、アイデアが確信に変わっていきました。そして「新しい保険の事業を立ち上げるべきだ」と会社に提案することにしたのです。

実際に提案してみると、リスクを指摘されるなど一筋縄ではいきませんでした。ビジネスは、売り手と買い手、どちらの立場も満足し、利益を得られることに加えて、社会貢献にもなっている「三方よし」の状態でなければ実現しません。結果だけ言えば、僕の提案は自分が思い描いた通りには実現しませんでした。



＼ そのとき何が起きた？ ／

変わる必要があるものは、いずれ変わる。

だったら「変える人」になりたい

と まざまな方に意見をもらいながら、「やりたいことを実現するには自分の感覚を貫き通すのではなく、ある程度実現可能なプランに変えて、妥協することが必要なのかもしれない」と迷っていた時のことです。僕がもともと持っていたアイデアの根幹に強く共感してくれた方がいました。そして「あなたがこうあるべきだと感じたこと、変えたほうがいいと思うことは、私から見ても同じように感じる。実現までのハー

ドルは高いが、やらない理由はない」とアドバイスをいただきました。

このとき、どんなにアイデアの軌道修正をしたとしても、自分が「普通に考えたらおかしいよな。これは変えたほうが良いのでは？」と思うような感覚を気軽に捨ててはいけないと思いました。過去の事例を調べると、そうした感覚を持ち続けながら、時間をかけて人を動かし、世の中を変えてきた例は山ほどあります。そうした先人たちに励まされながらも、僕は素人の目で「こうなればいいな」「こうなったほうが喜ぶ人が増えるのにな」と思う感覚の大切さを改めて学んだのです。

その感覚はひょっとしたら、子どもが「いつか空を飛べたらな」と妄想するような、とうてい実現不可能な夢に思えるかもしれませんが、それでも捨てずに、持っておく。今すぐに実現できるようなものではなくても、世の中の潮目が少し変わったり、新しい技術や法律が生まれたりするだけで、一気に情勢が動くこともあります。

だから、これから社会に出る皆さんが今持っている「普通に考えたらおかしいな。変えたほうがいいんじゃない？」「こうなればいいな」と思うことは、大事にしたほうがいいです。課題が大きすぎると「変えられるものなのかな」と不安に思うかもしれませんが、変わる必要があるものは、いずれ変わります。どうせ変わるなら、あなたはどのように携わりたいでしょうか。僕は、変わるのをただ見ているのではなく、自分の手で変えてみたいのです。

「いつも」の外に、
小さな一歩を踏み出す。



たまたま出会った何かに背中を押されて
今の生活に行き詰まって
理想通りにできない自分を認めて
自分の感覚を信じて

「ちょっとやってみる」程度のこと。

それが、きっと人生を切り開く。

あの何でもない「ちょっとやってみた」が
自分の人生を生きる始まりになった——。

大人になってから、そう振り返るような
小さな一歩って、どんなものだろう？

リクルートで働く人たちに
聞いてみました。





ビューティ Division
東京キレイ3グループ
田中 萌子

憧れのダンス部、勢いで入ってみた

それが、私の一歩目

高校に入りダンス部に憧れていたものの、私の高校のダンス部は強豪チームで、厳しいルールがたくさん。朝、昼、晩と練習三昧。部員はダンス経験者ばかり。初心者の私はレベルが低いし、少しは“JKらしい”高校生ライフも楽しみたい…と悩みに悩んだものの、仮入部できる最後のタイミングに、その場の勢いで入部届を出してみました。結果、周りと比べて自分のスキルが低い環境でも挑戦することの大切さを学び、大人になった今にも生きています。



飲食Division
岡山・福山飲食グループ
佐名木 志帆

「私」をさらけ出して、人に話してみた

それが、私の一歩目

友人に好きな食べ物を聞かれても答えたくないくらい、もともと自分の内面をオープンにして話すのが苦手でした。でも、気軽にコミュニケーションをとってくれる上司に出会えたのをきっかけに、思い切って、仕事やプライベートの「私のこと」を周りに話してみたんです。すると真摯に聞いてくれて、悩んでいる自分のことも否定せずに、温かく見守ってくれた。人を頼りながら、自分のありのままをさらけ出すのを恐れないことで、救われる自分があるのだと気づきました。



ビューティDivision
つくば美容グループ
時本 郁弥

初対面の大人にも元気よく挨拶してみた

それが、私の一歩目

高校生のとき、社会人バスケットボールの練習に参加していました。バスケットの上達を目的に参加したはずが、緊張して、大人とコミュニケーションをとれない日々。そこで、まずは大きな声、笑顔で、元気に挨拶してみました。すると挨拶をきっかけに会話が生まれ、日常会話の中でアドバイスもいただくようになり、バスケットのレベルアップにもつながりました。今も、緊張する相手や初対面の相手には、まず元気よく挨拶すると、その後の関係が深まりやすいと感じます。



マーケティング室
SaaSマーケティング2グループ
西村 美律希

他の大学の図書館まで行って、学んでみた

それが、私の一歩目

体育会の部活動でマネージャーをしていた大学生の頃。より良いチームをつくるために、マネージャーの活躍の幅を広げ、チームの勝利に貢献できる存在でいたいと考えました。そこで、自分の通っていた大学にはない栄養学やテーピングについての本を求めて体育大学まで行き、図書館を利用して学ぶことに。初めての挑戦でしたが、実際に動き出してみると思ったよりも難しいことではなく、自分からすすんで学んだことは自信を持って主張できると気づきました。



ビューティDivision
大阪美容2グループ
田村 葵

体育祭の有志演目、全力でやりきってみた

それが、私の一歩目

高校の体育祭に、ダンスやスポーツで対抗する恒例の催しがありました。参加は強制ではなく有志で、本心では私も参加したかったものの、その時期ちょうど家庭のことでかなり忙しく…。両立は無理かなと迷いながらも、「高校生の思い出は、今しか残せない」と、両方全力でやりきることを決めて参加。結果、最高の思い出に！ この経験から、何かを決断するとき「自分がどうしたいか」を大事にして、意志を持った行動ができるようになりました。



まなび教育支援Division
中四国2グループ
渡部 岳

歌手になると決めて、バンドを始めてみた

それが、私の一歩目

家庭の事情で転校が多く、新しい街に移るたびに友だちをつくるのに苦労しました。共通の話題といえば、流行りの音楽。音楽っていいな、という気持ちが徐々に憧れになり、高校生のときに「歌手になろう」と決めて、バンド活動を始めてみたんです。それからはダンススクールに通うなど、毎日がキラキラ輝くように！ 夢に向かって頑張る過程も、達成感を得られた瞬間も、とにかく最高でした。頑張ること、やりきることがいかに大切か、夢を追った時間が教えてくれました。

「いつも」の外に、
小さな一歩を踏み出す。



「意味がないかも」ということでも
やってみると、心が動く。
何かを感じて、気づいて、そして自分を知る。
だから——

その ドキドキ を信じていい
今も、これからも



あなたの「これから」は
その一歩の先にある。
今のあなたの想像を超えた
あたらしい、あなたらしい未来に向かって
ほんの小さな一歩を、踏み出そう。

リクルートについて

FOLLOW YOUR HEART

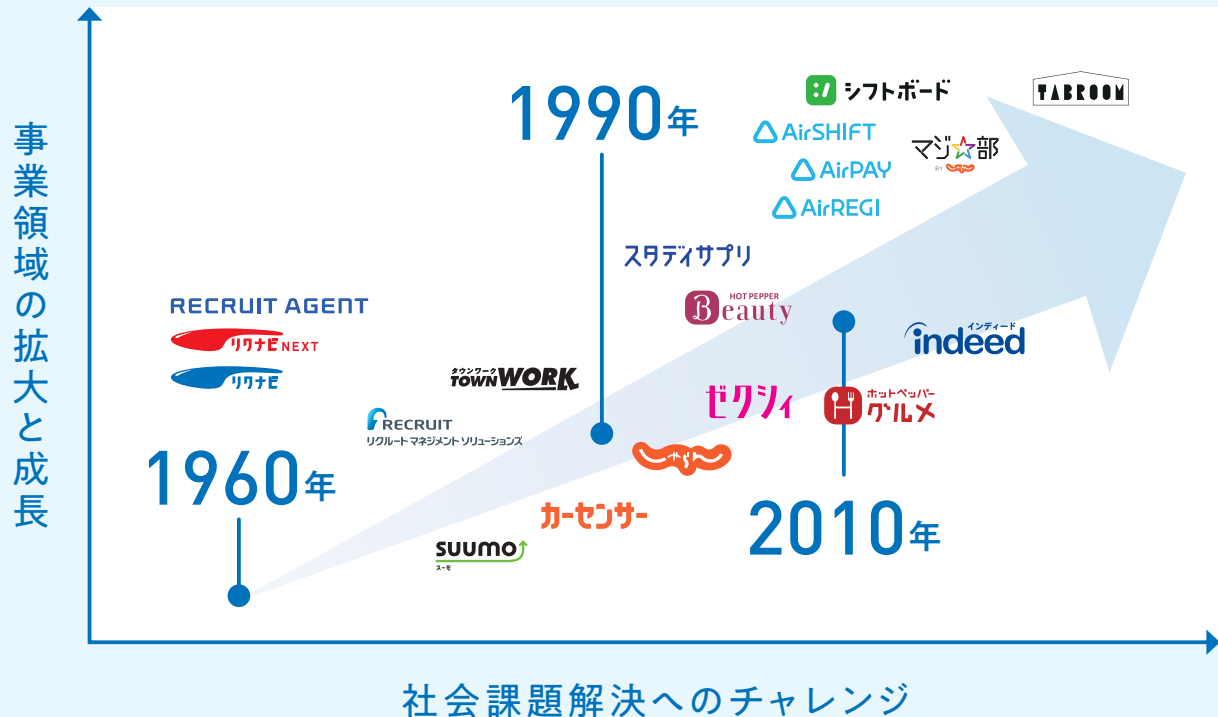
私たちリクルートには、
「Follow Your Heart」というビジョンがあります。
一人ひとりが、自分に素直に、自分で決める、
自分らしい人生。
その先には、自分が夢中になれる時間、
より良い未来が待っているはず。

私たちは、事業活動においても、
この世界観の実現を目指しています。
多くの選択肢を提供し、
人生の多岐にわたる意思決定をサポートすることで、
人々のより良い未来を創りたい。

今もこれからも、私たちはこのビジョンを大切に、
人々の人生に寄り添っていきます。

まだ、ここにはない、出会い。 より速く、シンプルに、もっと近くに。

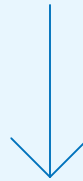
いつでもどこでも情報を得られるようになった今だからこそ、
より最適な選択肢を提案することで、
「まだ、ここにはない、出会い。」を、桁違いに速く、驚くほどシンプルに、
もっと身近にしていきたいと考えています。



1960年の創業から現在に至るまで、事業領域を拡大し、社会課題の解決に常にチャレンジし続けています。

すべては 好奇心から 始まる。

リクルートは、「価値の源泉は“人”」と考えており、
価値の創造を継続的に最大化するため、
従業員に対しては「自律」「チーム」「進化」を求め、
会社としては個人の能力をいかに発揮するための
機会・環境を提供することを約束しています。





女性育休取得率

126.2%

組織長1人当たり
育成PDS投下時間

約300時間



研修プログラム

600個



新規事業・
アップデート起案件数

905件





従業員数

18,861人

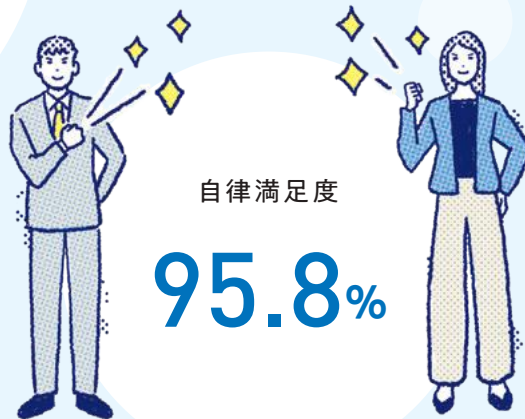
リモートワーク率

平均**62%**



自律満足度

95.8%



女性従業員比率

47.2%



サービス数

200件以上



※2023年度時点。



©株式会社リクルート

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。