

# 内定者interview アシックスジャパン(株) 内定

2018/03/22

就職活動を乗り越え、この春社会人として旅立つ4年生に就職活動を振り返ってもらいました。

今回は、**アシックスジャパン(株)**に内定した総合経営学部 商学科の**元村美月**さんです。



## 「苦手」が「自信」に変わった教育実習

高校時代の部活動がきっかけで、最初は教師になることに憧れていました。

ソフトボール部のキャプテンとして頑張った高校時代でしたが、結果が出せず、自分の力不足を痛感したことが大きな理由です。

教師になって、部活動を頑張る学生を応援したい。そんな思いを持ちながら、教育実習に取り組みました。

最初は担当クラスの生徒の警戒心が強くて。

明るいクラスだと聞かされていたのに、ほとんど誰も話さない様子に困惑しました。

しかし、卒業生とはいえ全く知らない人間をいきなり教師と言われても、生徒は戸惑うだけ。

信頼されるためにはどうすればいいのか、試行錯誤する毎日でした。

ターニングポイントとなった出来事は、生徒から人気のある先生の授業を見学させてもらったこと。

授業の最初に生徒が集中するように上手に掴みを入れたり、集中力が切れる頃にアイスブレイクの話を入れたり、生徒が自然と夢中になる授業づくりをしていることに感銘を受けました。

学んだことはすぐに実践。

私も授業の最初に質問コーナーを作り、生徒の質問に何でも答える時間を作りました。

何気ない質問にも心を込めて回答し、授業の内容をわかりやすく説明するためにはどうしたらいいのかを何度も考えて挑戦することで、次第に生徒の反応が良い方向に変わりました。

大勢の生徒の前で授業をした経験は、自信につながりました。

元々人前で話すことがあまり得意ではなかったのですが、教育実習が終わった後はほとんど緊張しなくなりました。

相手にわかりやすく堂々と伝えることが格段に得意になり、プレゼンテーションなど人に意見を伝えることが楽しくなったことは大きな進歩になったと思います。

## 誰もが笑顔になれるスポーツに関わる仕事へ

教育実習での経験はとても勉強になり、楽しかったのですが、自分の夢を改めて考え直した時に、方向性が違うことに気が付きました。

教育実習中に心に残ったのは、スポーツをしている時の生徒の笑顔。

授業中はあまり話さない生徒も、休み時間や放課後に部活などでスポーツをしている姿は生き生きとしていて、全然違う顔を見せてくれました。

スポーツは誰もが笑顔になれる、自分を解放できるかけがえのないもの。

勉強を教えることにもやりがいがあったのですが、もっと部活動などスポーツに比重を置いた仕事をしたいと強く実感したため、教師ではなく、スポーツに全力に関わることでできる企業に就職することを決めました。



就職先であるアシックスジャパンは、昔スポーツシューズに悩んでいた私にフィットする靴を与えてくれて、スポーツを楽しむ原点となった会社。

そこで働くことで、一人でも多くの方にスポーツの楽しさを知ってもらいたいと思い、入社を決めました。

## 自分の言葉で伝える大切さを教えてくれた模擬面接

自信を持って本番に臨みたいという思いから、キャリアサポート室では納得するまで模擬面接をしてもらいました。

最初は何もできていない状態で、部屋の入り方から礼の仕方までやり直し。

準備していた質問には答えられるけれど、それ以外のことを聞かれたらうまく答えられませんでした。

覚えてきた内容を棒読みで話す私に、カウンセラーさんからは「自分の言葉で言ってる？熱意が全然伝わらない」とガツンと言われてしまったことも。

しかし、はっきり言ってもらえたことで、できていない部分がわかり、次こそは失敗しないという気持ちで自己分析や面接練習に励むことができました。

元々負けず嫌いということもあり、何度も練習することで、自分の言葉で伝えたい内容を話すことができるようになりました。

厳しくも思いやりのある指導のおかげで成長することができたことに、とても感謝しています。

## スポーツの素晴らしさを一人でも多くの人に伝えたい

私の周りには、既に社会人として働いている方もいますが、お給料だけを目的として働いている人は、「仕事にやりがいを感じられない」と悩んでいることが多いです。

好きなことを仕事にすることは大変なこともあると思いますが、生き生きと働くことはモチベーションに繋がると思いました。

実際に内定先でアルバイトをした時は、バックヤードがメインの仕事でしたが、大好きなスポーツ用品に囲まれて仕事をするのが何よりも楽しかったです。

お客様からの質問を受けて、自分が勧めた商品を買ってもらった時も大きなやりがいを感じました。

今後の目標としては、周囲に宣伝してもらえそうな接客をすること。

お客様の何気ない質問にも熱心に答えることで、「このお店おすすめだよ」と自然に周りに広めてもらえるような接客をしたいです。

スポーツ用品との出会いから、一人でも多くの方にスポーツの楽しさを広められるように、日々成長したいと思っています。

