

副業および転職に関するヒアリング調査

川上淳之ゼミ6期生

老月 晃良	佐藤 佳樹	中 雅也
岡本 望来	西村 凌	持田 聡史
狩野 大斗	吉田 光輝	糟谷 美友貴
鈴木 美月	鈴木 優斗	三輪 優太
野口 未来	萩谷 俊介	一宮 武蔵
飯島 圭吾	藤原 沙織	鈴木 美羽
池田 向希	秋元 麻里	山本 直樹
海老原 鏡太	坂元 健志朗	岸田 研輔
坪内 健	杉村 春奈	

まえがき

これまで、多くの企業で禁止されてきた副業という働き方が、2018年以降、「働き方改革」の1つの施策として、原則として認められることとなった。この変化に、近年注目されるギグ・エコノミーなどの新しい働き方が加わり、これまで余暇時間の使い方として制限されてきた副業に対して注目が集まっている。

しかし、これまで副業に関する研究は多く蓄積されておらず、その実態は十分に明らかになっていない。「働き方改革実行計画」においても、副業がイノベーションに有効であると指摘しているが、その検証も不十分であった。異なる仕事の経験がどのように役立つのかについても明らかではない。また、副業には、自らのスキル形成を目的とする場合もあれば、収入に困って保有される場合、自分の趣味を仕事にして収入得ている場合もある。その多様性についても踏まえて議論をする必要がある。

このような問題意識を受けて、川上淳之ゼミでは2019年に副業を保有している（もしくは、保有した経験がある）5名と、転職を経験している1名に対してヒアリング調査を実施した。調査項目は、本業と副業の内容、その定義、副業を始めた経緯、本業の役に立っているかどうか、副業のメリットとデメリットなど、多岐にわたっている。また、ヒアリング対象の職業も、他で行われる調査と比較して、その多様性をみるために非典型である傾向があることも特徴的である。

この調査を通じて、本業の仕事があるなかで追加的に保有される副業が、1つの類型として考察できない、多様なものであることが明らかになった。一人ひとりのエピソードから得られる知見は、統計から分析することができないものである。

ヒアリング調査は、大変ご多忙の中協力していただいた方たちがいなければ成立しないものであった。ここに記して感謝申し上げたい。

2020年9月
東洋大学経済学部経済学科
川上淳之

目次

第1章	地域からの信頼を得た牧師.....	1
1.	調査に至るまでのプロセス.....	1
2.	副業の定義・きっかけ.....	1
3.	副業のメリット・デメリット.....	2
4.	A氏のスケジュールについて述べる.....	3
5.	牧師の収入.....	4
6.	副業をする前後での変化に.....	5
7.	まとめ.....	5
第2章	コーヒーを提供する塾講師.....	6
1.	ヒアリング調査のプロセス.....	6
2.	B氏のキャリアと経歴.....	6
3.	「仕事上大変な事・楽しい事」.....	7
4.	本業と副業で役立っている事.....	8
5.	まとめ.....	8
第3章	地域と宝石を磨く.....	10
1.	本調査におけるプロセス.....	10
2.	Cさんの経歴.....	10
3.	町内会活動の詳細.....	11
4.	本業・副業の定義.....	12
5.	宝石商の仕事.....	12
6.	収入.....	13
7.	副業をするメリット・デメリット.....	13
8.	まとめ.....	14
第4章	人生を豊かにする副業.....	15
1.	調査のプロセス.....	15
2.	Dさんの経歴.....	15
3.	副業で身についたこと.....	16
4.	副業を繁盛させた戦略.....	17
5.	カレー屋を辞めた理由.....	17
6.	本業と副業の定義.....	17
7.	まとめ.....	18

第5章	4つの顔を持つ働き方	19
1.	ヒアリング調査の過程	19
2.	経歴と2つの職に就いた経緯	19
3.	演出家と講師という仕事	20
4.	本業と副業	21
5.	まとめ	21
第6章	転職の流儀	23
1.	ヒアリング調査のプロセス	23
2.	Fさんの経歴	24
3.	自分の強み、就活に向けて	25
4.	私たち大学3年生へのアドバイス	26
5.	まとめ	27

第1章 地域からの信頼を得た牧師

池田 向希
佐藤 佳樹
萩谷 俊介
坂元 健志朗
杉村 春奈

1. 調査に至るまでのプロセス

はじめに、相手先の情報収集を行った。情報収集の方法としては、ホームページからヒアリング調査の対象である A 氏の概要を把握した。収集した情報はわかりやすく整理し、ヒアリング調査の際に、話が広がりやすいように心がけた。

次に、A 氏へのリサーチクエスチョンを明確にした。ホームページからの情報をもとに、何を調査したいのかをわかりやすく明示した。その際、以下の 4 つに注意した。1 つ目は、調査の目的を明確にすること。2 つ目は、調査を行うに至った背景を明確にすること。3 つ目は、質問内容に具体性を持たせること。4 つ目は、質問する順番の優先順位を考えること。以上の 4 つに重点を置いて、グループ内でリサーチクエスチョンを考えて、まとめた。

最後に、メールを通じてアポイントメントを丁寧にとった。相手先に失礼のないように、メールの形式や正しい言葉遣い、メールの送信時間などには十分に配慮した。また、調査目的や尋ねたいことのポイント、所要時間などを抜け目なく説明した上で、集合場所、集合時間を決めた。

2. 副業の定義・きっかけ

副業の定義ときっかけの前に、A 氏の本業である牧師になった経緯について述べたい。

A 氏は牧師であった父親のもとで育ち、高校時代にクリスチャンとなり、大学ではキリスト系のサークルに所属していたが、牧師という職業で生計を立てるつもりは全く無かった。しかし、ある礼拝に参加した時に神様から呼ばれる「召命¹⁾」を感じ取り、牧師になる決心をした。その後アメリカの神学校に 3 年間通い、牧師という職業に就いた。

A 氏が神様によって導かれて着任した教会には保育園が併設されていた。これが、副業を始めたきっかけである。他の教会では必ずしもそうとは言えないが、その教会では牧師が園長を兼ねるという慣例であったため、A 氏もそれにならって牧師兼保育園長という地位に就いた。インタビューでも述べていたが、A 氏にとっての副業の定義とは本業である牧師に

1 キリスト教で神の恵みによって神に呼び出されること。

付随する職業という事である。

副業と本業との関係は人によって違い、副業が本業とは全く関係ないものでも、関係が密接である場合もありうる。A氏にとっての副業は、後者の密接である方に当てはまった。牧師と園長という一見そこまで関係が深いようには見えないが、先ほど述べたようにA氏が牧師になった経緯を見れば、密接に関係があると言える。さらにA氏の場合牧師という立場のため教会の代表、園長であるため保育園の代表ということで副業をしているどころか、2つの事業の代表であるというかなり重要な立場である。

A氏が牧師を志した当初は、副業をすることは考えていなかったという。神様によって導かれた教会に偶然保育園が併設されており、それも神様の導きだと受け入れたと述べていた。人によって副業の定義は様々であるが、A氏にとって副業とは「本業に付随した職業」という表現が妥当である。

3. 副業のメリット・デメリット

まずはメリットについて。A氏は副業をすることのメリットとして三つ挙げて下さった。

1つ目は、A氏が牧師や保育園の園長として「本題的」と話していたもので、地域の信頼を得られるというものだ。教会や保育園の仕事をする上で悪い印象を与えることは経験上非常に少なく、地域の方々にとっても当然プラスに働き、A氏も真面目に仕事を全うできているという満足感や自信に繋がるという意味で非常に大きいメリットだと話していた。

2つ目は、経済的に潤うというものだ。教会の運営は経済的に厳しいところもあり、社会貢献もかねて附帯事業として保育園や幼稚園を経営しているところは多いのだという。教会から受け取る謝儀²と保育園の収入のダブルインカムになるので、経済的に安定することが大きいと話していた。

3つ目は、心の切り替えができるというものだ。例えば牧師の仕事の方で厳しい状況になったときに、逃げるわけではないが、保育園の仕事の方に専念してみるといったものだ。教会の仕事があっても保育園の仕事が忙しいからと言い訳ができ、自分のペースで仕事ができることがメンタル的に助かっているという。

A氏はデメリットについて同じく三つ挙げている。

1つ目は片方に悪いことがあるともう片方にも悪影響があるというものだ。A氏の副業である保育業界は近年注目を集めていて、行政から多額の補助金が支給される。しかしそれは、A氏の収入ではなく雇用している職員への人件費なので、瞬く間に支出される。それがA氏の事務負担を増やす要因になっているようだ。さらに経費が増加しているのと反対に過酷な職務内容のため働き手は減少し、どんどん人が辞めて、募集に保育士が集まらず、一時期は次年度の預かる子供の人数を減らさないと厳しい状況までになったという。最終的には神様の祝福により危機は免れたが、去年はメンタル的に疲弊し眠れぬ夜を過ごした日々も

² 牧師への給与にあたるもの。

あったそうだ。そうすると、牧師の仕事の方でも新しいことをどんどん試す余裕がなくなると話していた。

2つ目は、切り替えが大変なときがあるというもので、これは先にメリットの3つ目として述べたものが時として反対に働くということだそうだ。牧師と保育園の園長ではやっている仕事は全く異なるので、切り替えができないときがあるのだという。両方の仕事が忙しいときは、どちらもある程度を人に任せなくてはならない場面が多々あり、片方に力を入れるともう片方から不満が出るため、仕事が二つある分、不満のコントロールが、2倍大変だとおっしゃっていた。

3つ目は、モチベーションのコントロールが難しいというものだ。教会と保育園の仕事は別でも法人としては同じなので、その全体の経済状況を見て収入の配分を決める部分もある。A氏の一番のモチベーションは教会の仕事だが、最近では保育園の方が教会よりも収入が多くなってきているという。そうすると本当は教会の仕事を優先したいが、保育園の仕事も疎かにできないという圧迫感があり、モチベーションのコントロールが難しくなってしまうとおっしゃっていた。

A氏によると、メリットは経済的に潤う、信頼を得られる、切り替えができることの三点で、デメリットはお互いに影響がある、切り替えが難しいときがある、モチベーションのコントロールが難しいことの三点だという。以上を見るとメリットとして挙げられているものがデメリットとしても挙げられており、一概に良い点・悪い点と言い切れない部分もあるそうだ。

4. A氏のスケジュールについて述べる

A氏によると仕事の内容、時間割は曜日によって全く異なるそうだ。

まず月曜日の午前中は保育園の方に行き、従業員の方々から次々に話を持ってこられるので、それに対応しているのだという。その対応が午前中で済ますことができれば、午後は家でゆっくり半休にしている。

火曜日がA氏にとっての休日で、なるべく全休にするようにしている。しかし、高校での講演の依頼やイベントのチラシの作成などの仕事が入ってくるときもあり、そのようなときは、午前中だけ仕事で午後は家に帰る。A氏によると、2019年の5月は休みが一日しかなく忙しい月だったという。また、A氏は普通の人が仕事をしている平日が休みなので、外に出かけたときに「仕事をしていない人」とみられることが悩みで、外で見つかりたくないと言っていた。

水曜日の午前中は基本的に祈祷会を開くそうだ。祈祷会とはみんなで教会に集まって聖書の勉強をして、お祈りをする会である。午後からは、たいいてい保育園の伝票の整理や、子供達に英語の授業をし、父母会などへの対応もする。そして19時から礼拝を行う。

木曜日の午前中は自宅や教会内の執務室で説教の準備をしていることがほとんどだとい

う。午後からは教会の方々と個人的に面談をしたりすることもあれば、勉強会を開くこともある。

金曜日は、朝に保育園の全体礼拝があり、そこで子供達とかわいい賛美歌を歌ったり、紙芝居や絵本を使い子供達にわかりやすく聖書の話をしたりする。礼拝が終わると保育園のミーティングがある場合や、木曜日と同じく教会の方々との勉強会やミーティングをする。

土曜日は、日曜日の礼拝の準備で、それ以外の仕事内容はその時その時で全く異り様々な仕事が入ってくる。日曜日は教会にとって最も重要な日であり、完全に教会の仕事のみで一日が終わるといふ。まず朝 9 時半から一回目の礼拝、10 時半から二回目の礼拝があり、その後お昼休憩を挟む。午後は、通常だとミーティングが二つほどあり、18 時 45 分から最後の礼拝を行い、その日の仕事がすべて終わるのは 20 時頃になる。

A 氏の職業柄、休みは平日でしかもその休みも確実にとれるわけではなく、一週間ほぼ毎日仕事をしている状況のようだ。これだけスケジュールが詰まっていると 2 で述べた片方に悪いことがあるともう片方に影響がでるといふ話も納得だ。

5. 牧師の収入

1 ヶ月分の給料で比較していく。本業である教会の牧師はおよそ 23 万円。副業である保育園園長はおよそ 29 万円。そこに賞与が互いに 3 ヶ月分入る。さらには牧師としての講演などを行うこともあり、年間で 20 万円ほど臨時収入が入る。そのため本業と副業とで大きな差はないといえる。

今保育業界は売り手市場であるため行政からの補助金もかなり多く入ってくる。しかしそのお金は経営者である A 氏に入ってくることはない。雇用している保育士への給料へと消えていくのだ。勤続年数の高い保育士さん、幹部職員の保育士さんの方が園長より多く給料をもらっている状況である。それでも牧師の仕事と保育園の仕事でダブルインカムを得られることは、経済面も潤い生活の安定へと繋がっている。

しかしこの教会でも付帯施設があり副業として給料をもらえているわけではない。保育園を付帯していない教会で見た時、1 ヶ月のお給料が 23 万円を上回らない人が普通である。牧師の仕事として一定の収入が定められているわけではないため、教会ごとに収入にばらつきがあり、牧師の仕事は経済面からもかなり厳しい仕事であるという。A 氏は転任した先の教会に付帯施設がなく安定した収入も見込められないという時には、アルバイトとして兼業をするかもしれないと語った。副業をすることについて、本業と副業での収入に差はなく、仕事の量は 2 倍になるが収入も 2 倍になるため生活の安定につながっていると言える。

6. 副業をする前後での変化に

ここでは、A氏が副業をする前後での変化について説明する。

A氏は、副業である保育園の園長を通して、以下の3つが変わったと話していた。

1つ目は、他業界に詳しくなったことである。保育業界や保育に纏わる子どもたちについて詳しくなったことはもとより、役所にやり取りに行くようになったことから、公益事業や福祉業界にも詳しくなった。

2つ目は、地域の人たちから信頼を得られるようになったことである。牧師だけの時は、周りから「この人は何をしているのだろう。」と思われていたため、そういう意味ではある程度信頼感を持って接してもらえるようになったとおっしゃっていた。地域の人たちと話がしやすくなったことも変化の一つとして挙げていた。

3つ目は、接する人が増えたことである。元々、教会では色々な人に会っていたそうだが、一番の変化は、外で保育園の子どもやその家族たちから「園長先生」と呼ばれるようになったという。そのため、周りの人から「あの人は園長先生なんだ。」と思われるそうで、そのことが照れくさく感じるともいう。

以上の3つから、副業をする事でメリットもデメリットも発生することがわかった。

7. まとめ

A氏は大学でキリスト系サークルに所属していたが、牧師という職業に就くつもりは全くなかった。しかし、参加した礼拝で神様からの「召命」を感じ取り、牧師になる決心をした。A氏が神様の「召命」によって導かれた教会には保育園が併設されていて、そこでは牧師が園長を兼ねるという慣例があったため、A氏もそれになった。A氏にとって園長は副業であり、その定義は本業である牧師の付随の職業である。副業の定義は人によって様々だ。一見、牧師と園長は関係が深いように思えないが、牧師になった経緯を見れば密接であると言えよう。

副業にはメリット・デメリットそれぞれあるが、メリットとして挙げられるものが、デメリットとしても挙げられており、一概に良い悪いと言い切れない部分もある。

収入については、本業の牧師と副業の牧師とでは大して差はない。しかし、牧師の仕事は経済面からもかなり厳しい仕事であるので、副業によって仕事量は2倍になれども、その分収入も2倍になるため、生活は安定しているということだ。

副業を始めたことで変化したことが3つあったとA氏は述べる。まず、他業界に詳しくなった。さらに何をしているのかが一般的には明確ではない牧師の頃とは違い、地域の人からの信頼を得られたという。そして、接する人が増えたことである。元々教会でも色々な人に会っていたが外で保育園の子供から「先生」と呼ばれることが一番の変化だという。このような変化や、全く内容が異なる仕事をしているという面で、副業をするということはメリットもデメリットも発生することであると理解した。

第2章 コーヒーを提供する塾講師

野口 未来
飯島 圭吾
西村 凌
秋元 麻里
岸田 研輔

1. ヒアリング調査のプロセス

ヒアリング調査の準備から発表までをまとめていく。5月6日、授業中にB氏の本業と副業について調べる。調べた事から質問を考える。具体的に聞きたいことを、どのように質問したら答えてもらえるか想定することが難しかった。5月13日から5月17日、授業中に配布された見本を参考に調査依頼書の製作。5月17日、B氏と先生に調査依頼書を送る。普段、社会人の方にメールを送る機会がないため、失礼のない文章を考えるのに苦労した。5月17日から5月29日、アポイントメント取りと日程調整。日程が近かったこともあり、ゼミのメンバーとB氏に都合のいい日を合わせるのが大変だった。6月10日、質問担当者決めと当日の打ち合わせ。6月11日、手土産購入。大学生協で大学のクッキーを購入。6月12日、ヒアリング調査実施。6月12日から6月24日、各担当部分の文字起こしと発表準備（パワーポイント製作と台本製作）。話すスピードが文字を打つスピードよりも速いため、文字起こしに長い時間を必要とした。発表準備は普段と同じ準備をした。6月24日、ゼミ内で発表。

2. B氏のキャリアと経歴

大学生の頃は、卒論を書くことや勉強することが好きな学生だったが、大学を卒業して以降の進路は計画していなかった。卒業後は、得意な英語を使う環境である、都心のホテルで働いた。正社員という形で企業に勤めるとなかなかすぐに辞められないことを考慮して、身軽な形で働きたかったB氏は、入社する際に1年くらい働かせてくださいと言って働き始めた。

それと並行して、1人1人の生徒に合わせた、読む力に特化したオリジナルの教材の製作や、週に2回家庭教師の仕事をしていた。当時は本業と副業を合わせて長時間働いていた。周りのホテルの仕事のみで生活をしている人と同じシフトで、それプラス家庭教師の仕事をしていた。特に、塾を始める目処は立っていなかったが、夜勤の仕事が体に合わず、1年後ホテルの仕事は退職した。

それ以降は家庭教師のみを続けていたが、その時期に、通訳案内士という資格を取得。現在は通訳案内士の仕事は全然しておらず、「ちょっとした肩書き」として持っていると話していた。通訳や翻訳にも興味があるが、どちらかというとな喋るより読んだり書いたりする方が得意である。

その後、昔から趣味であるテニスをする仲間や、プレイをする場所が欲しく、仙川のテニスショップでアルバイトを開始した。そこでは、お客さんとテニスをするのも仕事の一環のため、運動不足解消となるアルバイトであった。家庭教師とテニスショップの掛け持ち時期はとても安定しており、2年ほど続けながら、少しずつ仙川で何かやろうと考えていた。

(家庭教師とテニスショップの掛け持ちの時期は、経済的にも精神的にも、とても安定しており、人とのつながりも増えていった。その生活を続けて2年ほど経ったころ、少しずつ、仙川で何かやりたいと考えるようになった。)

B氏の母親が仙川でご飯屋さんを始めたのもその時期であったこと、妹が仙川の学校に通っていたこと、仙川に来ることが多かったこともあり、何かお店を開くならこの辺かなというイメージを持ち始めた。B氏と同じ大学を卒業して企業勤めではない人と連絡を取り、現在のBを運営している場所を見つけた。そして、2018年10月にBをオープンした。現在は、本業として塾講師、副業としてカフェを運営している。

3. 「仕事上大変な事・楽しい事」

・椅子1つもない

B氏の仕事上大変なことは主に金銭面だと述べている。開業後、食事にあまりお金を使いすぎなければ二万円ほど貯まるようになったのは、オープンしてからおよそ半年後の2019年5月あたりだったそうだ。同年代と比べるとやはり経済的に厳しい状態で、少し我慢した生活をしている。B氏は、Bを始めるときに自分の家から全部の家具を持ってきたため、家に椅子が1つもないと述べている。自転車も椅子も欲しいがそういうところに使うお金はまだ生まれてこない。B氏は金銭面の問題に関して大変ではあるが、この生活が少し面白いとも述べている。

・人との関わり

次にB氏は楽しいこととしてこの場所に来てくれる人たちとの関わりが面白い、楽しいと述べている。B氏を含めた3人でBを営業しているわけだが、その生活を通じて「自分たちができることというのは結構限られている」と感じている。B氏であれば語学と勉強を教えること、翻訳することができる。もう1人のメンバーは、テニスを教えることができる。もう1人は、勉強もできるが、学生時代バレーボールのプレイヤーとして全国に行ったこともある。それぞれが個性を持っているわけだが、自分の特性を生かしてお金を稼ぐということについて1人ではやはり限度があると述べている。しかし、3人で協力してお金を稼ぐことで、できることの幅が広がり、そこもまた面白いと述べている。

そういった人の特性に着目し、Bに来てくれるお客さんと話をすると、1人1人に得意な事や特技とかがあって、それをみんな持て余している。そういった人たちにいろんなことを提案し、お客さん同士が集まり、イベントなどでそういう人たちが会って知り合いになっていることが面白い。

これが一番楽しいことだとB氏は述べている。

・自分のやりたい教え方

B氏には自分のやりたい教え方があり、読む力に注目して教えている。しかし、そういった教え方は普通の塾に勤めている状態ではできない。そのような教え方をしてどのようになり、どのように変わっていくのかはわからないが、現在それを保護者の理解を得て教えることができている。それもまた面白いと述べている。

4. 本業と副業で役立っている事

お昼の時間に営業しているカフェを利用するお客さんの子どもが、本業である塾に入会することである。カフェの営業時に親交を持ち、その関係から、お客さんが自分の子どもを塾に入会させるというものだ。

本業が副業に役立っている点については、カフェの空き時間に塾の準備ができることである。カフェの手が空いているタイミングで塾の準備をすることで、無駄な空き時間がなくなり効率的な仕事ができる。

このことから、互いの空き時間に仕事ができる組み合わせの良い本業、副業だといえる。

B氏にとって本業とは、毎日やっていて嫌ではないことであるそうだ。これは昔から思っていることであり、そうでなければ時間が勿体無いという考えを持っている。そして副業とは、ついでに出来る仕事、頼まれてやる仕事であるそうだ。契約書、法律文書などの英語の翻訳や、大人に英語などの語学を文法、日本語の勉強、主語や動詞の概念など、一からを教えることはあまり面白くないという。だが、副業は付き合いの中で出てくるものであり、様々な事情、背景があるため手伝ってあげたいという気持ちがあり、少し嫌でも副業だったら引き受けるとのこと。

以上をまとめると、B氏にとって本業とは毎日やっていて嫌ではないこと、副業とは頼まれて行う仕事という定義である。

5. まとめ

B氏へのヒアリング調査を通して、多くのことを学び感じた。特に「繋がり」というものが感じとれ、過去のキャリア・経歴は、塾を開くことへの準備や、家庭教師の仕事に繋がっているなど、カフェのお客さんの子供が塾に入会したりなど、仕事の繋がり、人と人との繋がり大切さが話から感じとれた。また、本業は仕事が毎日やっていて嫌ではないこと、副

業は頼まれて行う仕事など、仕事に関する考え方が印象に残り、自分であったらそのように考えることはなかったため、**B**氏のような考え方があると学ぶことができた。

今回調査を通じ、学び感じたことを活かしていきたい。

第3章 地域と宝石を磨く

老月晃良
藤原沙織
三輪優太
山本直樹

1. 本調査におけるプロセス

今回調査を行うにあたり、インタビューさせていただいた C さんにはメールを使いアポイントメントを取った。初めてコンタクトを取ったのは 5 月中旬である。調査を承諾していただいたのち、日程の決定、場所確認等を行うためにメールで数度のやり取りを行った。実際に調査を行ったのは 6 月 6 日(木)である。その後ゼミナールの授業で調査した内容を整理し発表を行った。先生に文章をチェックしてもらい、文が簡潔で伝わりやすいものであるように心掛けた。アポイント前にインターネットで C さんを検索し経歴や地域の活動の一部を把握してからアポイントに臨んだ。手土産として評判の最中を差し上げた。

2. C さんの経歴

・ 本業(宝石商)を始めた経緯

今でこそ実家の宝石商の仕事をしている C さんではあるが、大学卒業してすぐに実家の宝石商を継いだわけではない。C さんは大学卒業後、ブライダル関係の企業へ就職した。それは C さんが人と関わる仕事、空間づくりに関心があったからだ。

実家の宝石店の仕事に関しては高校生、大学生だったころから経験していた。実家は百貨店などの催事の際に出店しており、その時は C さんも手伝いとして駆り出されていたからである。しかし C さん自身は家業を継ぐ気は持っていなかった。当時は宝石に関しての知識を持っておらず、宝石に対して興味が薄かったからである。

こうして C さんは実家を継がず、ウェディング業界でプランナーとして働き始めた。プランナーは実際に式を挙げる際に、どのような式の進行にするかなど新郎新婦と話し合い、計画していく仕事である。プランナーの仕事の面白さは、式ごとに雰囲気の違いが出ることである。式の構成、進行が全く同じでも新郎新婦や参列者の違いによって式の様子は全く別物となる。プランナーの仕事は面白く、C さんはその会社で 3 年ほど働いていた。

しかし、C さんは会社を辞めることを決意する。理由の一つ目は会社勤めに自分は向いていないのではないかと感じ始めたことだった。C さんは元々実家が自営業であり会社内での上下関係や社風にどうも馴染むことが出来なかった。会社の勤めるやり方と自分のやり

方にずれを実感するなど仕事を辛いものと思い始めていた。理由の二つ目は、当時店主であった C さんの祖父が病に倒れたことである。店を切り盛りしていた祖父が入院してしまったことで宝石店の人手は足りなくなってしまった。そうして一度は店を継がず、プランナーとして働いていた C さんに声がかかった。仕事を続けていくことに抵抗を感じていた C さんはこうして実家の宝石商の仕事をしていくこととなる。

副業(町内会・商店街)を始めた経緯

一般的に考えられる副業をする理由としては、キャリアアップや趣味の延長線上としてなどが考えられる。しかし C さんは、町内会、商店街の仕事をこのような形で始めたわけではない。C さんが営んでいる宝石店は、C さんで 4 代目となる。現在の場所には C さんの祖父の代から店を構えている。代々町会や商店街には宝石店は加入していたため、C さん自身が町会、商店街の仕事をするのが自然なことと感じていた。そして子供の頃から祭りに参加をして神輿を担ぐなど地域とのかかわりや親しみがあつた。また会社を辞め実家で働き始めてから商店街の新年会に参加する機会があつた。そこで自分と同じ商店街の中の店の若旦那たちと顔を合わせていたことも理由の一つである。このように自然な流れ、宝石商の仕事の延長線上、地域との関係の円滑化などを理由に町内会、商店街の仕事をする事となった。

3. 町内会活動の詳細

町内会の活動は多岐にわたる。まず、町内会の位置づけを簡単に説明すると、例えば東京都なら区や市を管理する区役所、市役所があり、その下に各地域を支える地域活動センターというものがある。そして、その下で区分けされた町会の管理を担っているのが町内会である。町内会のメインの仕事の中で一番大きなものとしてお祭りの運営があげられる。お祭りで使われるお神輿の管理や屋台の出店、営業を行っている。その他にも区の依頼で新入学や新成人、敬老などお祝い事の紙の配布や回覧板、ゴミ捨て場の管理など、季節の節目の行事に関することや日頃の生活におけるインフラの整備といったことが町内会の基本的な仕事である。

また、これらの仕事以外にも、住みやすいまち、より良いまちにしたいと考え、町内化で独自のイベントを企画し、実施している。その例のひとつとして子育て支援部があげられる。近年、核家族化が進んでいることや近所づきあいが薄くなっていることによって、子育てにおいて人に頼ることができず、不安やストレスを感じているといった人が多くいる。そんな人たちがコミュニティを築き、感情や情報の共有、助け合いといったことができるようにと、子育て支援情報を載せた新聞を発行したり、相談会などのイベントを行ったりしている。

もうひとつは藝をはぐくむまち同好会というものである。これは C さんの町が芸能や工芸に歴史のあるもので、美術館や大学が存在するということに関係している。昔は職人さんが多くいたが、今は失敗できる環境が少なく、若手の職人さんが育っていない。また、芸

術の大学を出ていても中々芽が出ないというアーティストの卵のような人も多く存在する。そんな人たち応援することをきっかけにしてまちづくりができないかと、展示会等イベントを開催している。

これらは活動の一部であり、他にも企画段階のものを含め、町内会として様々な催しを行っている。昔は近所づきあいや周りの人と支え合って生きていくというのが当たり前であったが、現代社会においてはそういった関係は希薄になってきている。普段から付き合いがあるというのは有事の際に助け合えるのはもちろんのこと、意外なところで何か別のものを生み出すことがあるかもしれない。堅苦しいものではなく、自然と人がつながることのできるまちづくりをしていきたいと考え、今後も人と人が出会うきっかけとなるようなイベントを町内会から企画し、実施していきたいとCさんは述べていた。

4. 本業・副業の定義

Cさんにとって本業(宝石商)は収入を得るために行うものである。一方、副業(町内会)の仕事は収入源ではなく趣味に近いもの、ということだった。趣味に近い、というのは本業では新しいものに挑戦するのにリスクが大きい一方で、副業は思いついた企画を形にしやすく、失敗のリスクも少ないということだ。

5. 宝石商の仕事

宝石商は、宝石等の装飾品を売る他に、作成、修理やリフォームを行っている。宝石は御徒町や甲府のジュエリーの集積地から仕入れる。Cさんの店では軽い加工も行う。近年ではリフォームの依頼が増えている。リフォームとは、親や祖父母からもらい受けた装飾品を現代風あるいは個人の好みに合うように作り直すことだ。リフォームの際には御徒町の職人に依頼している。宝石は切削、溶接のほか、リカットと呼ばれる欠けたところを研磨し整えることが出来る。金やプラチナのような金属の品は一度溶かしきって形を大きく変えることも可能だ。

御徒町は日本で一番のジュエリー街であるが、これには歴史的背景が大きく関わっている。御徒町は江戸時代、岡地衆という下級武士たちの街であった。岡地衆とは大名や將軍の側近に侍して相手をする職業である。岡地衆は収入が低く、副業を持つ者が多かった。御徒町付近にはお寺が多かったため、仏具を副業とするのが主だった。これらの仏具を作る職人が転じて現在はジュエリー職人となっている。

ジュエリー業界は近年右肩下がりが続いている。若手の育成が難しいことが1つの理由となっている。育成の途中でも宝石の加工に失敗してしまうと、弁償が必要になる場合があり、若い職人の負担が大きいからだ。また、もう1つの理由として、バブル期に宝石がある程度流通しきってしまったことを挙げていた。

宝石商の活動については、区のパンフレットやブログ等で広告を行っている。町内会活動を通じて人とのつながりを広げ、ビジネスチャンスを増やす可能性もあると考えている。

6. 収入

Cさんはほぼ宝石商から収入を得ている。町内会からの収入はほとんど無い。町内会活動で作ったパンフレットの広告費からお金は発生するが、カメラマンやライターへの報酬を十分に確保するため、Cさん自身の収入にはならない。

生活に占める本業(宝石商)と副業(町内会)の比率は以前までは5対5、今年に入ってから1対9になっている。この比率の変化は町内会活動での様々なイベントの計画、運営に時間をかけていることに起因する。

7. 副業をするメリット・デメリット

Cさんは副業をするメリットとして「地域とのつながり」と「親子関係の活性化」ということを挙げている。地域とのつながりとは具体的には町内会活動を行うことによって近隣の住人との関わり、すなわち近所付き合いが増加することにより、住人同士による助け合いに発展するということである。Cさんはこういった付き合いは災害時などの緊急時に役立つというように言及している。

親子関係の活性化に関しては、町内会は子供会活動などを通して子供同士、親同士の関係性を高めることに繋がる。子供と親の活動は切り離せないものである。子供が行く場所には親も行くからである。この、子と親同士のコミュニケーションが親同士、子同士の交友関係の活性化に繋がり、親子共に孤独になることが少なくなることが挙げられていた。その結果親が子育てで悩む機会も減少し、親に関してはネグレクトや虐待、育児放棄、子に対してはいじめ、引きこもり、自殺などの抑制に繋がると考えられる。

デメリットには本業とのバランスを上手くとることが難しい点を挙げている。現在のCさんの本業と副業の割合の比率は1対9と本来の本業、副業の比率とはかけ離れたものに見えるが、Cさん自身現在は町内会活動の方に力を入れており、やりがいを感じている。Cさんにとっての副業はそもそも収入が発生しないものであるが本業と副業の比率が逆転していることからわかるように、Cさん自身副業をするにあたり、収入ではなくやりがい、やりたいことを優先しているように考えられる。本業の宝石商については宝石の単価が決して安くないことから新しいことを始めるにも多大なリスクが発生するためどうしても身軽に動くことができず売上も厳しいものであると言及していた。低リスクでできるものは宝石商の歴史の中で出尽くし、そういった点が、改善点や、やりたいこと多くある町内会活動のモチベーション増加に結果的に繋がっていると考えられる。

8. まとめ

結論としては C さんの場合、町内会の仕事は本業である宝石商の仕事をしていく上で必要不可欠なものであり、趣味に近い形で行っているものである。つまりいわゆるスキルアップや収入面での不安を解消するといったような副業をする動機とは異なっていると言える。このことは C さん自身が本業の宝石商は収入、副業の町内会は趣味に近いとインタビューした際に語っていたことからもうかがえる。副業をしていくうえでのメリットは地元地域のつながりを持つこと、地域の人々同士の交流が広がっていくことが災害発生時に大きな助けになることが挙げられる。また副業をしていくうえで課題となるのは本業と副業のバランス取りである。現在の時点で C さんの本業と副業のバランスは大きく崩れてしまっており、本来収入を得る糧である本業の仕事がおろそかになっている状態は重要な問題である。

今回ヒアリング調査を行うにあたって、経歴、副業をする上でのメリットやデメリット等多くの質問を用意したが、すべての内容について聞くことが出来なかったのが心残りである。調査を行う上では、全て事前に想定した流れで進むわけではないことを留意し、臨機応変に対応していくことが重要であろう。もし同じような調査が可能であるならば副業を続けている期間、C さんが町内会をどのようなものにしたいか、家族構成などの質問も問いかけてみたいと思う。

第4章 人生を豊かにする副業

鈴木美月
鈴木優斗
坪内健
持田聡史

1. 調査のプロセス

今回、ゼミの一環として副業に関するヒアリング調査を行うことになり、調査協力者さんに先生を介し連絡を取った。まず、日時、場所を相談し調査をすることが決まった。次にヒアリングに際して質問したいことや聞きたいことをグループで話し合い絞った。2019年6月5日にヒアリング調査を実施した。その後、ゼミで調査内容をまとめ、発表した。下記に調査結果を記していく。

2. Dさんの経歴

・本業を始めた経緯

Dさんの就職活動時期は超氷河期で、上場企業では今年は新卒採用ありませんとホームページに書いてあることもあった。大学卒業後はライターやカメラマンのアシスタントをしていて、26歳のとき妹の紹介で職に就きそこで秘書をしていた。仕事内容としては社長を起こす、スケジュールを伝える、会議や出張の準備をするなどである。また、社員やアルバイトの方の悩み相談も受けていた。

・副業を始めた経緯

Dさんは副業としてカレー屋を営んでいた。Dさんは元々仕事が終わったら、まっすぐ家に帰って一人で過ごすのが好きだった。しかしもう少し人と接する機会があったほうが良いのではないかと思い、「世田谷ものづくり学校」という社会人が同じようなテーマで集まり、コミュニティを作るための施設のようなところで講座を取ることにした。ある時、そこで知り合った人たちとともに、新島でフィールドワークをするというイベントを行うことになる。そのイベントにカレーを作るのが好きだという人がいた。Dさんもカレーを作ったり、友達を招いてカレーパーティーをやったりするのが好きだったため、カレーの話題で盛り上がっていると、周りの人たちが「カレーを食べたい」と言ってくれた。そこで、後日フィールドワークで一緒だった人たちとカレーパーティーを開くことになる。するとカレーパーティーに来ていた人達のうちの一人から「今度クラブイベントをやるからカレーを

持ってきてほしい」という誘いをもちかけられる。Dさんはその誘いを受け、カレー好きの友人とともにイベントにカレーを持っていくことにした。最初は利益を出したくてやっていたわけではなく、利益については交通費と材料費が出れば良いと考えていた。しかしこのクラブイベントがきっかけで多くの人から「カレーを作って持ってきてもらいたい」と誘いをもらうようになる。その誘いを受けていくとだんだんとカレー屋のほうでも収入を得られるようになり、気づいたらカレー屋が副業になっていた。

3. 副業で身についたこと

・段取り良く取り組むこと

お客様にカレー一杯を届けるためには、忘れ物をしないようにすることや、何時までにこの工程を終わらせるというような段取りを意識しなければできないため、自然とそうするようになった。

・価値判断力

例として、30分歩いた先で買うと値段が安いですが、歩いて5分の場所でもその物が手に入るといったとき、今の自分にはどちらに価値があるのかというのを考えるようになり、それを判断する力が身についた。

・スパイスの知識

インドカレー教室などを通して培った。秋葉原に行きつけのスパイス屋があり、そこでもスパイスの知識を学んだ。作ったカレーが失敗してしまったのだが何かアドバイスがほしいという相談を受けたことがあり、そういう場合ならこのスパイスいれてみたらどうか、という知識を活かす機会があった。

・瞬間的判断力

カレー屋をやっていた時は目の前に予想もできない課題が出てきて、短い時間で処理しなければいけないときがあった。一般的にこれをどう処理すればいいのかよくわからなかったが、こういう問題が出てきたときにYES、NO どうするか判断を迫られたときのジャッジが早くなった。イベント時に炊いたご飯に芯があったが、開始まで時間がない。そのときに、自分で調べたり、周りにいた人に聞いたりした。そのような場面などでなりふり構わず聞く力と試す力を養えた。そのときは、「日本酒をかけて10分炊け」というアドバイスを受け、それを実行しリカバリーできた。このような瞬間的判断力が今の仕事にとっても役立っている。

4. 副業を繁盛させた戦略

・営業日を火曜日にした

店を営業する場所の地主の方に、一週間の内いつでも良いと言っていた。普通なら平日の終わりで集客率の高い金曜日が最も良いが、その一方で競争率も高いため金曜日は敢えて避け、月曜日は週の頭なので避けた。木曜日は折り返しで残業をする人が多いと思われるので避け、水曜日はなんか面白くないということで避け、バランスがいいのが火曜日だった。週一日というのもあり、今日逃したら一週間食べられないというプレミアム効果もあった。

・飯テロを狙った

当日のメニューの発表を兼ねてお昼頃 SNS に食欲をそそるカレーやおつまみの美味しそうな調理写真を載せてお客さんに興味を持ってもらったり、当日のメニューに合うお酒をおすすめしたりと通称飯テロ効果を狙った。

・ライバルの少ない場所を選んだ

ゴールドデン街に店を構えていたのだが当時はライバルが少なかった。カレー好きの人は通な方が多く隠れ家を見つける感じでお店に来てくれる方もいた。中には you tuber の方やカレーライターの方、カレー漫画の担当の方などもいらっしやって、取材を受けたこともあり紹介していただいた。カレーについての情報交換を行うこともあり、スパイスの美味しくなる使い方などの話があり勉強になった。

5. カレー屋を辞めた理由

副業のカレー屋を続けたかったが、もし続けるならしっかりと店を構えたかった。その投資額と自分のモチベーションを秤に掛け、辞めるという決断をした。上記の理由があるなかで、大きな飲食店に営業を一緒にやらないかと誘いを受けたので、その誘いを受けることにした。その飲食店では週 6 勤務 1 日 14 時間の激務で苦勞していた。その中で、現在働いている出版会社に誘われ、転職を決意した。

6. 本業と副業の定義

D さんの中では、会社に雇用されていて、給料や社会保険を支払ってくれるなど自分の生活を支えている職を本業、それとは違う体験をしたいと自分で考えて始めた職を副業と考えている。つまり D さんは、社長秘書を本業、カレー屋を副業として捉えているということになる。

7. まとめ

・ヒアリング調査を経て学んだこと

1つ目は社会人とのアポイントのとり方である。自分が思っているより正しい言葉遣いがないと実感した。また、メールの常識もいざ送るといときに基本的なことすらもわからなかった。この体験から面接や試験の勉強だけでは不十分だと理解した。社会人になるというのは私たちが思っているより大変なことだとわかった。もちろんだが初対面なので相手の顔がわからず、待ち合わせ場所の正しい伝達も重要だと思った。

2つ目はヒアリング調査は筋書き通りにはいかないというである。というのも、考えていた質問やその順番が思っていたとおりにはいかず、うまくいかなかったことがあったからだ。自分たちの考えていった質問の流れが必ずしも相手にとって正しい流れとは限らず、柔軟な対応を必要とする場面が多々あるように感じた。

・ヒアリング調査を終えての感想

Dさんは副業を副業と思ってやっていたのではなく、趣味や自分のやりたいことの延長としてやっていたのだと言う。副業をする理由は人それぞれ違い、本業の収入では足りないものを副業で補填するというものや、本業に付随している別の職業を副業とするものなどがある。しかし、Dさんはそれらとは違い、「本業では出来ない体験をしたい」「自分にはもっと他にも出来ることがあるのではないか」といった新しい挑戦の場として副業を捉えていたように思う。「副業」はただの仕事、職業なのではなく、自分の可能性を試し、自分の人生を豊かにするものでもあるのだと今回のヒアリング調査を通して学ぶことができた。

Dさんに就職は強く勧められ、職を選ぶときは収入だけでなく福利厚生や産休育休がしっかり取れるなど、ストレスなく安定して働ける環境も大事だと教わった。また、面接や試験を受けて就職を行う正攻法を知っておくことは大切だとおっしゃっていた。確かにその通りだと思い、今回のヒアリング調査は私たちにとって将来に役立つとても有意義な活動だと感じた。

第5章 4つの顔を持つ働き方

吉田 光輝
中 雅也
糟谷 美友貴
一宮 武蔵

1. ヒアリング調査の過程

ヒアリング調査とその発表にあたり準備したことがいくつかある。

ヒアリング調査のためのアポイントメントを取る前の時点で、Eさん自身について調べるところから調査を始めた。ヒアリング調査をする上で、相手のことを知っておく必要があったからである。Eさんが演出家という職業をしているということもあり、インターネット上から情報を得ることができたため、そこから、どのような舞台の演出をしているのかなどの情報を収集した。そして、調べた情報などを元に、20~30個程の質問を考えた。考えた質問の内容はEさんの経歴、演出家や大学講師、子育ての内容、本業と副業の相互関係などである。

その後メールでEさんに、日時や場所のアポイントメントを取ったが、その日程と場所の調整が難しく、大変であった。

2. 経歴と2つの職に就いた経緯

Eさんは現在、舞台演出家と大学講師として働いている。この2つの職に就くことになったのはなぜだろうか。

Eさんは専門学校である日本工学院に通っていた。その頃から演劇のスタッフとして働いており、主に舞台の裏方の舞台監督や舞台監督助手として働いていた。その後、演出の勉強をちゃんとしたという理由で、大阪芸術大学の大学院に通い、修士号を取得することになる。演劇に興味を持ったきっかけは、子供の頃親に連れられて演劇を見に行っていたことが理由であった。

そして、演じるよりも、人を映し出すほうが自分に合うのではないかと考えるようになり、舞台演出家としての道を進み始める。学生時代に劇団四季でのバイトや小劇場で仕事をしていたが、好きな作品の系統が海外から日本に入ってきた翻訳劇であるということから、その系統の翻訳劇に関わるようになった。それが、現在の主業である舞台演出家として仕事を始めるに至ったきっかけである。

もう一つの職である大学講師になったのは、大学院卒業から数年後にEさんが師事して

いた演出家の先生が引退し、その講義を担当したことがきっかけである。このことから、大学講師になったのは舞台演出の仕事が大きく関わっていることが分かる。実際に大学講師として教えているのは、「肉体のすべてを使って表現することを習得してコミュニケーションの向上を図る」という内容で演劇に通じている。

3. 演出家と講師という仕事

Eさんは主に舞台演出家、大学の講師、そして子育てという3つの活動を中心に生活している。それぞれの活動内容についてみていきたい。

Eさんが言うには、演出家という仕事は「お客様の目に見えるすべてを決める」仕事である。照明や音響、美術、セットなどの各プランナーにEさんが要望を伝える。持ってきたプランをEさんが評価し改善して採用する。舞台をまとめる役割だ。時には人が持ってきたプランを否定し修正しなくてはいけない立場上、演出家は嫌われ者でもある。時にEさんは俳優さんやその他係から悪口を言われてしまう立場でもある。俳優さんにやりたいことがあったとしてもEさんがいないと思ったらやめるように言わなくてははいけないからだ。1つの舞台に演出家は基本的に一人しかおらず、仕事の愚痴なども共有する仲間もいない孤独な存在なのだ。演出の仕事依頼は本人からすることもあれば向こうから依頼が来ることもある。舞台準備のスケジュールをとるのに2、3年前から、稽古は1ヶ月前から行う。

演出家の隙間時間に、講師の仕事を一週間に一回活動しているという。授業の内容は、肉体のすべてを使って物事を表現するというもの。授業内容の特性上、役者や演出を志望の学生が多く参加するようだ。毎年授業の内容を変えているらしく、その内容を考えるのも講師の仕事の一部である。収入面で講師は安定していることと対照的に、演出家は安定しない。それゆえ時間に余裕があるときはライターとしてテレビコマーシャルの分析評論もアルバイトとして行っているという。この仕事は演出家が持ち合わせている物事を見て評価するという能力の応用だ。

Eさんには六歳の息子がおり、子育てにも力を入れている。このような多くの仕事や活動をしているEさんの一週間のスケジュールを教えてもらった。演出家として活動している時期か、そうでないかで忙しさに波があるので、繁忙期の場合について聞いた。

月曜日と金曜日に稽古場に行き演出家として指導、火曜日から木曜日の間は講師の仕事、その夜はライターのアルバイトを行う。演出家の拘束時間は担当が一作品の場合は13時から17時、二作品だと13時から16時、17時から20時まで。以上のようなスケジュールを当時一歳だった子供の子育てと併せて活動していた。演出家と講師の両方ともお昼過ぎからの活動であり、朝は子育てや家庭のことに時間を割くことができるのかもしれない。

土曜日と日曜日は何も入れておらず、家族とともに過ごすそうである。

4. 本業と副業

演出家と講師、ライター、子育てと多くをこなしている E さんだが、それぞれが相互的に役に立つことはあるのだろうか。この問いに対して E さんはいくつかの利点をあげた。

まず、講師として担当している課目が「身体と表現」という身体でなにかを表現する授業なので、芝居に近く、多くの役者志望の学生と出会える。

そして、講師という仕事は、自分の中に入っているものを常にアウトプットして生徒に伝えなければならないため、自分の演出家としての考えを再確認でき、自分も生徒と同じく学習することができる。また、演出家は常に俳優やその能力を舞台の演出を評価する仕事のため物事を評価するということが多く、コマーシャルの分析評価をするライターの仕事においても、その能力が活かされているようだ。

E さんは演出家を本業とし、講師を副業としているのだが、このようにも述べている。

「演出家という仕事は大体的場合売れっ子芸能人を使う。だから協賛会社が入る分収入も大きいんだけど、そこで儲けようと思わないと収入も減ってしまう。演出家を本業としているけど、それが副業みたいになってしまう時もある。」

時として本業と副業が入れ変わってしまう場合があるのだ。そのため、E さんは副業の講師と子育てが生活の軸としてありながら演出家をしており、それでも収入が少ないときはライターなどの仕事で収入を安定させている。本業の不安定な収入を、副業の安定した収入で補っているのである。

このように、E さんは本業と副業が相互に役立っている関係にあるのだが、演出家の仕事柄で時間がバラバラで常に演出について考えてなければならないということ、子育てを始めて演出家としての仕事量をセーブしなければならず収入が著しく減ってしまうことなど短所の部分もいくつかあるようだ。この副業という枠組みには入らない子育てだが、この副業についての調査の中では軽視してはならない要因の一つだろう。

5. まとめ

E さんは幼少期から演劇に触れており、専門学生の時には既に演劇に携わる仕事を行っていた。その後、本格的に演出の勉強をし始め現在演出家を本業としている。E さんの副業に当たる大学講師の仕事は跡継ぎとして始めたものであり、金銭面の問題ややりたいことが本業とは別に存在するなど、一般的に考えられている副業を始める動機とは異なっていることがわかった。副業を始めた動機が金銭面などではないものの、大学の講師の仕事は舞台演出家の仕事とは違い安定した収入を得ることができるので副業が生活を支えていることが窺える。

E さんは舞台演出家、大学講師、ライターの仕事をしている。大学講師は常に自分の持っている演劇の知識をアウトプットするという、ライターの仕事では見たものを評価す

るということから演出家の仕事で培ったスキルが活きていることがわかる。また、本業と副業の区別は人それぞれだが質問に対して本業と副業の収入のバランスが逆転することが時々あると答えており、Eさんは収入の大小で本業と副業を区別していた。

他にも聞いてみたかったことは、副業をしていて良かったところの話は聞けたが悪かったところの話が聞いていなかったののでそれについてとEさんにとっての本業と副業の理想と現実について、つまり本業と副業の割合がどのくらいだったら理想なのか実際にはどうなのか、また副業をすることで本業のみをしていた時に比べ、子供を持つEさんにとって子育て、家事をする時間が減るなど以前より大変になると理解していながら副業をすることに抵抗はなかったのかなど聞いていたら更に良い調査になったのではと思う。

第6章 転職の流儀

岡本 望来
狩野 大斗
海老原 鏡太
鈴木 美羽

1. ヒアリング調査のプロセス

はじめに、今回行ったヒアリング調査についてのプロセスを紹介する。ヒアリングの対象である F さんへのヒアリング調査について、調査前のプロセスと調査時のプロセスの二つに分けて紹介する。

調査前のプロセスとして大きく 3 つの重要な要素がある。「相手の情報を事前に調べること」「相手に聞きたいことを具体的に分かりやすくまとめておくこと」「アポイントメントを丁寧にとること」の 3 点である

1 つ目の「相手の情報を事前に調べること」では、訪問先の企業のホームページや F さんをインターネットで検索し、可能な限りの情報を事前に集める。事前に情報収集しておくことで、疑問点や聞きたいことがまとめやすくなる。更に実際のヒアリング調査時に話を広げるための情報源となる。

2 つ目の「相手に聞きたいことを具体的に分かりやすくまとめておくこと」は、アポイントメントを取る際と実際のヒアリング調査時に非常に重要なものとなる。一つ目の要素で調べた情報を元に、何を調査したいのかを具体的に分かりやすく明示する必要がある。調査の目的、調査を行うに至った背景・理由、実際に聞きたい項目を、アポイントメントを取る時点で簡潔に提示する。ここで用意している質問が実際のヒアリング調査で中心となるため、この質問の充実度がそのまま調査結果の充実度に繋がる。

3 つ目の「アポイントメントを丁寧にとる」は（今回はメールを使用した）、注意すべき点として、マナーをしっかりと守って失礼のないメールを送ることと、相手の都合に合わせることが挙げられる。連絡を円滑にかつ、丁寧にアポイントメントを取ることが重要となる。

また、三つの要素のうちではないが、今回は F さんにおみあげを用意し、調査開始の前にお渡しした。

次に調査時のプロセスについて紹介する。

調査時においては、「社会のルールや相手との約束を守ること」「調査の際に時間や聞きたいことが聞けるようにしっかりと管理すること」「会話を記録すること」の 3 点に注意をす

る必要がある。

1つ目の「社会のルールや相手との約束を守ること」では、相手との時間を守ること、調査協力のお礼を言うこと、調査時間を守ることなど、当たり前のことではあるが、相手に失礼のないようにする。本調査では F さんの会社を訪れたが、事前にアクセスを調べて、行き方を把握しておく必要がある。到着後は、調査協力のお礼を言って、お土産を渡し、ヒアリング調査を開始した。調査後は丁寧にお礼を申し上げ、その日のうちにお礼のメールを送るべきである。

2つ目の「調査の際に時間や聞きたいことが聞けるようにしっかりと管理すること」は、時間を意識しながら聞きたいことを全て聞けるように上手く配分することが重要である。そのためには、こちらから質問していく形式の場合や、相手がこちらの質問事項をまとめてお答えする形で話す場合など状況によって様々なので柔軟に対応する必要がある。今回の調査では、F さんと会話形式の進行であったため、時間を見ながら何を聞く必要があるのか、どの話題に持ってきたいのか、掘り下げたい話はどの点なのかを、会話を続けながら考え、そこに会話を持っていく即興力や柔軟な対応が求められた。また、相手の話の途中でわからないことがあれば、話の理解も深くなり、コミュニケーションにも繋がるため、その場で聞くことが重要である。

3つ目の「会話を記録すること」では、相手の許可をいただけた場合は IC レコーダーなどで、会話を録音させて頂くことである。会話を録音することによって、調査時にメモしきれなかったところなどを補うことができ、成果物をまとめる際にもとても役に立つ。今回は 2 名で F さんの会社に訪問し、進行役と記録係の分担で調査をした。

以上が今回行ったヒアリング調査のプロセスである。調査前と調査時で三つずつ重要なことを書いたが、ヒアリング調査において欠かすことのできないもので、これらをしっかりと行うことで調査自体や成果物の成功へと繋がっていくことがわかった。

2. F さんの経歴

2 節では F さんの経歴について述べていく。

まず一通りの経歴の概要を説明する。2002 年に G 大学を卒業し、同年に 1 社目の会社である H 社(サービス業)に入社する。2005 年に、I 社(出版業)に出向。2006 年には J 社(WEB 制作会社)に転職するが、リストラされ 2007 年、K 社(サービス業)に転職。こどもリストラにあい、2011 年 L 社(企画制作会社)に転職。2013 年に M 社(投資会社)に転職。2014 年 N 大学院を卒業し、2017 年に今勤務している会社である O 社(コンサルティング業)に入社する。

次にそれぞれの会社の仕事内容について紹介する。

1 社目の G 社は、ビデオレンタル会社を運営している会社。ここでは、広報を担当する。

しかし、仕事量が膨大で上司の勧めにより出向することになる。親会社からの出向は異例だった。出向先の H 社では、販売部に勤務する。販売部の仕事は書店を周り、本を置かせてもらえるように交渉すること。通常、1日に7件くらい周り1時間くらい待っても担当者与会えるのは3-5分程度のことが多かった。

2社目の I 社は社員が5人のマンションの一室でやっている会社だった。WEB制作や展示会をやっている会社。Fさんは、日本のエコなプロダクツを海外に売り出すマーケティングをやりたいと思い海外のエコプロダクツ展示会に日本企業を誘致するといった短期プロジェクトを目標にする。だがプロジェクト終了後、社長がそのプロジェクトを継続しなかった為、リストラによって退職することとなった。

3社目の J 社は、メンタルヘルスについて扱う会社であった。例えば、いかに上司がパワハラにならない声掛けをするか、職場でセクハラやパワハラを受けた人が出た時にどう休ませたらいいのかなどの提案をしていた。会社の規模は小さく社員数は50人程度だった。会社が他の会社と合併することになり、それに伴いリストラも行われた。ここで、2度目のリストラを経験する。

4社目の K 社は新規事業を作りそれを成長させて他の会社を買ってもらう仕事をしてきた。今のそれぞれの市場について、課題、それについての解決策などのビジネスプランを3か月で10本書く生活を3年間やっていたが、精神的にも負担が大きく限界を感じたときに知り合いの紹介で次の会社に転職することに決まる。

5社目は L 社でベンチャーキャピタルを行う会社。ベンチャー企業にお金を投資してベンチャー企業を成長させて上場した時に株を売ることで儲けている。

今は、M 社というコンサルティング会社で働いている。創業11年目で、従業員数は約550人。そこで、10名くらいのチームに分かれて働いている。Fさんのチームは人と組織の変革をテーマにしている。具体的な仕事内容としては新規事業が生まれず、従業員が指示待ち人間になっていると悩む経営者の人と一緒に変革プログラムを考える。その後ワークショップを通じて人と人との心に働きかけ行動変革を起こしていく。

3. 自分の強み、就活に向けて

Fさんから、就職活動を始めるうえで必要な「強み」のを見つけ方について聞いた。

強みは変えない。Fさんは強みとはバスケットのピボットと同じだという。片方は絶対に動かさない軸を決めておく。もう片方は自己分析をすることで軸にプラスしていく。軸にプラスしていくためには、自己分析をするしかない。

Fさんはこの方法で転職活動を行ってきた。ただ、学生時の自己分析と転職時の自己分析は違う。学生時の自己分析は、自分のタイプ、興味など方向性を分析するが、転職時の自己分析は、学生時の自己分析にビジネススキルやマナーがプラスされる。それを分解し考えることで、強みが見つかる。その強みを転職先に活かそうか、高く評価されるのかを考える。

これは転職時に限らない。今の会社で成果を出すためにはどの強みを高めていけばいいのかを考える。つまり、最初に強みを決めることが大切なのである。その強みにどんどんプラスしていくことで新たな強みが生まれる。それを繰り返すことで成長ができる。

この強みの見つけ方は、Fさんは運動部が得意だという。なぜなら運動部は戦略を考えるからだ。どうすれば勝てるのかを考える。勝つために必要な練習、試合中には相手の動きを分析して次の動きを考える。そういう考えをしている運動部は得意なはずだ。

仕事も同じだ。役職によって必要なモノが異なる。必要なモノを補うために分析をし、訓練をしていく。運動部と同じ考えだ。Fさんの強みは、転職する前、10年ぐらい広報の仕事をしてきた。うまく誰かに伝える、宣伝することをやっていた。なので、転職時にはそれを軸としていた。そこから事業を作る、事業を育てるという仕事をした。そこから2つ目の軸ができた。強みが増えたのだ。そうやってFさんは強みを増やして転職を繰り返し成功している。しかし、Fさんもうまく行くことばかりではない。そのためFさんは、漠然とした強みは生命力だと話していた。「絶対に負けない、やりたいことは絶対やる。」

Fさんはその生命力で乗り越えてきたことがたくさんある。今もその強い生命力を持って仕事に取り組んでいる。生命力があったからこそ失敗しても成功につながっている。また、Fさんは仕事を楽しんでいる。仕事が嫌な人がいる中で、楽しんでいるFさんはやはり他の人とは違う生命力を持っているのかもしれない。仕事を楽しむということも社会に出たら大事にしていきたい。そしてこれから始まる就職活動に参考にしていきたい。

4. 私たち大学3年生へのアドバイス

Fさんは、最初に就職するのは大企業がいいと話していた。大企業は人を育てる力が圧倒的にある。スポーツに置き換えて考えてみると、よいコーチについてもらうことやいいフォームを習う、いい練習メニューを取り入れるなどそれについてのエキスパートの人に学ぶことが重要である。

大企業では普通の企業と違って人を育てる教育がしっかりしている。脈々と人を育ててきた歴史が、50年、100年とあるのでしっかりと教育訓練している人事部があり、新入社員研修もしっかりしている。また配属されたら配属先でも研修があり社会人の基礎を学ぶ上で一番効率的である。

一社目からベンチャー企業に就職する道もあるが社会人の基礎をしっかりとわかった上で就職するのと、わからないまま就職するのでは意味が違ってきてしまう。Fさんは一社目大企業ではなく、教育研修も受けていなかったため自らビジネススクールに通い補っていた。社会人として生きていく上で基礎はとても重要であり身につけることは必須である。

Fさんは、自分がどのように生きていくのが楽しいのかを第一に考えていくといいと話していた。Fさんは、仕事することを楽しいと考えていたが、同時に、自分が本当に働きたいかと疑問をもってもいいと話していた。今の社会を自分の人生を楽しくするためのツール

と考えており、すべてを楽しむためには、何を組み合わせたら面白くなるかという発想になることで会社に従わなければいけないような嫌なことも楽しく考えることができる。

就職活動をする上で、業界研究をすることや、自分の強み、弱みをみつけることも重要である。自己分析では自分の弱いところと向き合わなければいけないと考える人が多いため、向き合うことが難しい。そのためいやなことではなく好きなものを考えることがよい。Fさんは自分の好きなことを100個書き出してみる方法があると話していた。そして100個書き出したら、それがかなう職種や業種を探してみる方がよい。100個書き出す中は食べ物やスポーツなどオーソドックスなものだけでなく外出することが好きなどの些細なことでもいい。また100個出せなくても10個でもいいので自分好きなものを書き出すことで自分が何を好きか知ることができる。そうすることで自分が挑戦してみたいことが見えてくるのでそこではじめて好きなものの達成のために嫌なものに向き合えばいい。

5. まとめ

今回のヒアリング調査において、事前に情報収集し考えた疑問点や聞きたいことなどの質問の充実度がそのままヒアリング調査の成果につながるため、事前準備の重要性が分かった。

転職の際は、その転職先の市場がこの先伸びるのかを見極めることが大切だ。転職を繰り返した経歴のFさんの話を聞き、様々なキャリアの選択肢があることを知れた。会社のことだけでなく自分の市場価値を高めていくようなキャリア形成を考えていかなければいけない。その為にも、先入観にとらわれず自分に合った仕事を選ぶことが重要だ。

社会人として生きていく上で基礎はとても重要であり身につけることは必須である。自分に合った生き方を見つけるために自己分析をすることは必須だがそれは嫌なことと好きなことに向き合うのではなくはじめは好きなことだけ考えていくことがよい。