

20代のキャリア形成と その後の展望

2022年6月4日

綿沼勇太

目次とプレゼンの目的

<目次>

- ✓ 大学時代(自己紹介)
- ✓ 就活
- ✓ 入社から現在までの業務
- ✓ 社外活動/その他

<目的>

- ✓ 自己紹介と20代で意識して取り組んできたことの紹介。
- ✓ 皆さんが社会人として20/30台に意識して取り組まれた事/取り組もうと思われている事についてご教示頂きたいです。
- ✓ 20代/30代のキャリア形成等にお勧めの本があれば、ご教示ください。

大学時代(自己紹介)

- 2011年4月 埼玉大学 教育学部 社会専修入学
(入学してすぐに空気感の違いを感じる！)
- 2013年3月 オーストラリア モナシュ大学へ研修留学
(言葉が通じず。。)
- 2013年9月 アメリカ 西オレゴン大学へ交換留学
(遊びすぎました)
- 2014年7月 アメリカ留学から帰国
- 2015年1月 インドの日系企業へインターンシップ
(腹痛になりました)
- 2015年8月 いすゞ自動車(株) 内々定
- 2015年12月 カンボジアの商社でインターンシップ
(腹痛になりました)



大学時代(就活)

<自分>

- ✓ 緻密な計算をするタイプではない
- ✓ 20-30代は仕事漬けでも構わない

<業界軸>

- ✓ 手に触れ、目に見えるものを対象
- ✓ 社会インフラに関連

輸送機器（トラック/ピックアップトラック）メーカーのいすゞ自動車に入社。

2016年入社以降、2020年まで海外営業所属、その後マレーシア現地法人へ出向。

**Creating a
sustainable
society**

物流・社会インフラ・エネルギーで
持続的発展が可能な社会づくりに貢献します



業務紹介～入社から現在までの業務～

- ✓ 海外営業 マレーシア担当として主に以下の3つの業務を担当。
- ✓ 20年10月に現地にマレーシア事業会社（卸売り）に出向し、以下の業務を担当。

	主要業務	内容
日本時代	海外関連会社管理	現地の製造/卸売会社（各1社）の事業管理
	商品投入業務	現地ニーズに応じた商品開発要望/投入
	受注出荷業務	車両オーダーを現地事業会社より受注、出荷
マレーシア時代	採算管理	商品/事業レベル採算管理
	商品投入業務	現地ニーズを吸い上げ、商品開発要望/投入
	販売戦略	既存商品拡販や新サービスによる販売増を目的
	日系企業商談対応	日系顧客へのアプローチ

日本時代
(修業期間)

マレーシア時代
(実践投入)

20代の過ごし方

- ✓ 普段の業務を遂行するだけでは、社内では差別化出来ない。
- ✓ 社外でもそれなりの人材価値として認識されるには、わかりやすい資格取得、取得後の活動が有効（と認識していた。）
- ✓ 20代に社会人の土台となる3つの柱（国際経験/経営/財務会計）を築き、でスキルの陳腐化リスクを防ぎ、相乗効果による差別化を目指す。（No.1は目指さない。世界王者には一人にしか出来ない）
- ✓ その為、中小企業診断士/米国会計士資格を取得。

会計・経営・労務 関係

中小企業診断士

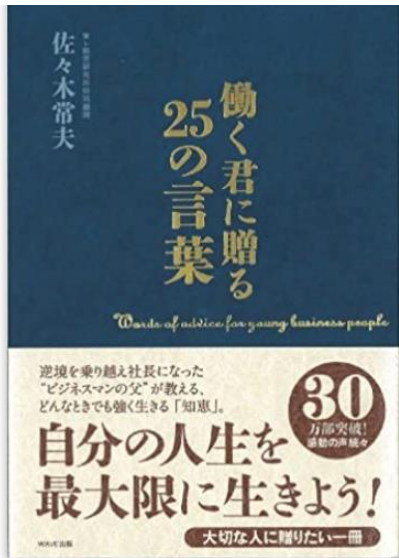
経営戦略、組織・人事、マーケティング、財務・会計、生産管理、店舗運営、物流、経済学、IT、法務と幅広い知識やスキルを持つ経営コンサルタントに関する国家資格です。

国際会計

USCPA 米国公認会計士

USCPA（米国公認会計士）とは、世界で最も認知されている会計士資格です。取得後は「英語+会計」が分かる人材として監査・税務業務をはじめ、多くのフィールドでの活躍が可能です。

お勧めの本（若手向け）



東レ元代表取締役
佐々木氏が若手に
向けた著書。

日本を代表する方から
のアドバイスが詰
まっています。



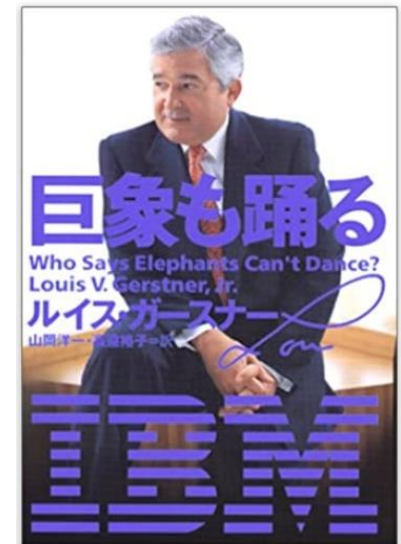
人生を10年単位で
区切った際に、“20
代”に何を意識して
行動するのか、一助
になります。

当該著書だけでは無
く、関連書籍も含め
て一読する事も一助
になります。



財政難に陥っている
製造業の再建記。

お金とモノの動きが理
解できます。

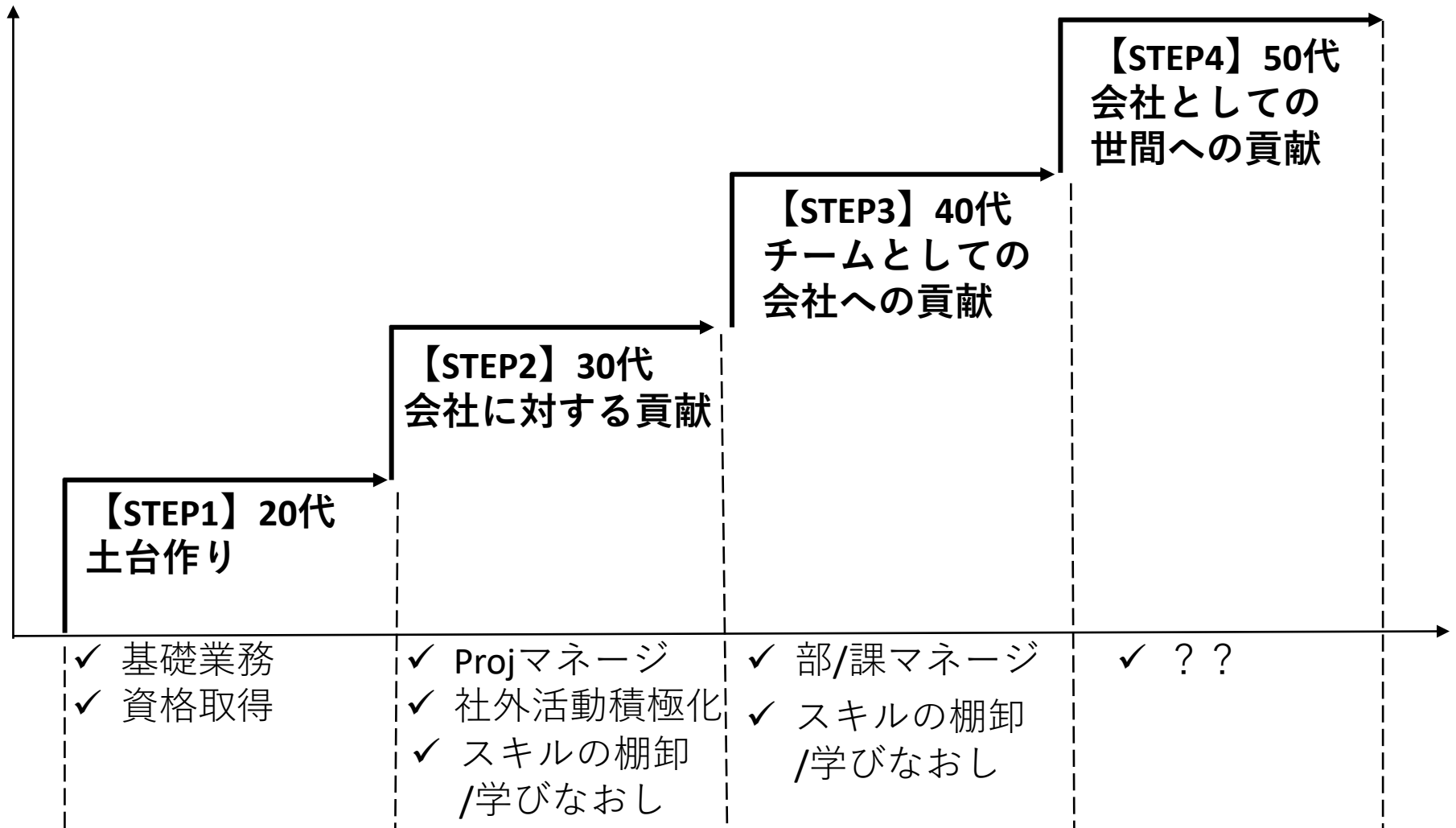


IBM元代表取締役
ルイス氏が経営危機
をどう乗り越えたのか
が記載されている著
書。

マネジメントが普段
考えている事や彼ら
の心理を理解するの
に役立ちます。

仕事以外

- ✓ これまで20代のキャリア形成について話しましたが、皆さんが各フェーズ（10年単位？）で意識して取り組まれた事/取り組もうと思われる事についてご教示ください。
- ✓ 20代/30代のキャリア形成等にお勧めの本をご教示ください。



以上