コンサルタントを目指されてたけど他銀行にだけは絶対やだって言うんで歯医者を出されたツムキーというかその辺はどうあのですね就職者就職活動してどういう会社に行こうかなと色々考えてたんですけれども正直三原学生ですねテレビ局と代理店そういうところしか狙ってなかったんですねで狙いながらもそこに当時バブルだったので売りだったんで6人研究もせずにですね乗り込んでたんですよね色々話してるとなんか損した違うなーみたいなそういうのがあってまた色々考えてみようと就職雑誌をペラペラめくってたところですねコンサルティング業界という出てきましてで見てみると面白そうだと思ってる写真の写真載ってる人がかっこいいですよ給料もいいんでしょだという非常にですねふんと言えば不純なんでかもしれないんですけどなんかわけのわからない魅力を感じたんですねその時にで友達とかに相談すると会社大変らしいけど面白いらしいよっていう話が聞けてあのーその面接とかですねまあドアを叩いたわけですよ出そうであっていくいうあの人たちがまたこれが素敵な人がいっぱい入ってですねあここは面白そうだなっていうところでまず優勝したねまさいは合格したんですけど私の大々的な状態なんで渋滞したら就職買うともう私も北海道だったんで全然コンサルティング業界の中でもそれなりにやっぱりいえいえいえ知ってる人すごい少なかったですね一部の人達でしか知ってるってでその知る人ぞ知る的なところもまたこう良かった優れた実はですね素敵な最初は行かれたということで格好がいいと開会式では実際にあのやってみてあのどうだったかその現実と言うかあのリハビリ感覚で行かれたところでイメージと入ってからとでは何かその GAP ってありましたあの極めて地味な作業が多くてそういう苦労が多くてですね効果が焼けるってカッコいい瞬間って一緒にしかないっていうとこですよねだからこれはっていうのはありましたよねただその待ってますかねまあそういう中でもやっぱあの上の人達でかっこいい人たちが痛いのかよこの仲間とか見てるとやっぱりこうすごい上昇志向があったりとかですね話してて面白い電池がいっぱいいるって言ったところこれに関しては想像以上だったんですよそこはものすごく良かったですね刺激になりましたそれでまああの入ってみて何年間加工コンサルタントやられてみたと思うんですけどまぁコンサルタントって非常になんかビジネス道場みたいな感じのところは感じるけどその身だと同じ同期で同期と言うかはいか同級生でいろんな業界就職した人とかそういうことなんか言ってみてとかでなんかこうこういうところに他の男とは違ったとかそういうのありましたあのGAP うんとねそうですね大丈夫ですよねこういう間が全然 ギャップですがあのー 東証ニュー入社して社会人になって1年目2年目ぐらいではあんまり感じなかったですよ特にその他の業界に入った人たちともただそれ以降になっていくにしたがって なんか自分の視野の広さであるとかあの洞察であるとかその辺がなんか一般業界に入った人たちとはなんかちょっとずつ違ってきたなっていうのとその何て言うかね難しいですねこれカメラれた言葉が出てこないとね合コンモデルを比較したら全然違うそうなりましたね意外と銀行焼き払い持てたらとかあの確かにあの自分で見たというよりもですねそのまあいわゆる若い盛り何で色々合コンと言われるものですね数度数度繰り返してるんですけれどもそこで他の女性から言われる言葉としてやっぱり普通の会社の人たちとなんか違うよね皆さんギラギラしてるとかですね 何か話が面白いとかってやるとはそうなんだっていうところですよね言われて気づくっていうところはあると思うんですけどそういう体験はあったかもしれないですねそれはさんと共通の何て言うんですかその修正属性 AI は人間ですかそういうのはなんかそのあるんですか例えばその広告業界からこういうタイプの人とかあのー頭とかメーカー気になる子なんだそこのコンサルタントをやって口にしたかってなんかこのコンサル的ななんかこの大衆と言うかそういうのってきてくるあのま結局この商売自分だっていうか人間を売りにする人間自分が商品なものですからあの自分がどう見えるかとか自分が役割が与えられたり自分がどうこなしていくかですとか集団の中で自分の立場はどうあるべきかとかっていうことを常に常に考えてなきゃいけないっていう仕事ではあると思うんですよそれが 他の業界よりもより強いのかもしれないですねそれとあの自然と自分を出すというその力なのかすらわからないですけれどもそういうのはどんどん磨かれていくとも思うしあの自分をこう表現したいという思いが強い人間が多いのがこの業界かもしれない 大丈夫ですねちょっともうちょっとあのコンサルビジネス入る前にさんのフォローさせて頂きたいんです最後に入られたまあいっかい外に入れられましたというところ教えていただきあのですねまああのーアクセンチュアに入ってでこのこの仕事って一体どういう価値があるんだろうかっていうところで悩んでた時期と加えてたまたま知り合ったのベンチャー企業の社長さんと知り合う機会があったタイミング学校ピタッと整合しましですねでそのタイムでその社長さんが右腕を探しているという言葉がコンサルタントとして右腕っていうことは何ゾクゾクっとくるわけですねでもも当時はコンサルティングをやってでいつから授業をやっていきたいなっていう風に 思ってたので非常にそのオファーというものがですね自分にとってチャンスに見えましたそれでベンチャー元に転職をしたんですね その時はそのコンサルタントとしてはもう学び尽くしたみたいな感じに尽くしたというものは特にはなかったですねどんなこと経験された妻右腕ということだったんですけどあの入れる飲食店のフランチャイズ展開をしているところですねいろいろ展開をしながらフランチャイザーとしてですね色んな店舗スーパーバイトしてたりとかっていうことをまあやるという役割だったんですねあとは飲食店のいろんなとこ多角化経営みたいなのやってそれの企画をしていくとやるのかそういう仕事だったんですけど1日現場でないとやっぱだめだねって言われましたですね 店舗の店長半年やり取りしててそこでの経験が生きてるんですよね頭じゃ赤字だったお店をまああの社長に色々言われながらですね泣きながらいろんなことをやって3ヶ月ぐらいの黒に戻すてたんですよその時の経験ですよねそれはあのすごい経験させてもらっとって今思いますがやっぱりそれはあれですかねコンサルタント時に左脳的に考えるだけではない何かがやっぱり必要だったんですかねあのもあるでしょうし本当にリアルなものの動きとかお金の動きであるとかお客さんからのご要望であるとかですね本当にリアルに自分がそれを受けて自分が対応を考えて対応していくということがコンサルティングではできなかった正直なところ でそれを出来たっていうところだったんですかねあれ質問に答えましたがございます分かりましたじゃあそういう経験をされてコンサルティング協会また戻られたというのは自分はやはり骨の髄までやはりコンサルタントのだっていう思いがあったとかそういうことでこれはこれはこのビデオに正直言ってですねえー挫折しました私がその風呂に入れきたっていう一つの実績を作ったんですけどやっぱそれでに期待をされてですねどんどんどんどんより高い責任の仕事与えられてた中で苦しくてやっていけなくなっちゃったんですよそれで間に合うようにやめましたね 首にしてくれと言って払えばいい話ですね経費削減に