



>>> 自分時間

ANOTHER ACTIVITY ―もう一つの活動から広がる世界― 第1回

学生のカリヤ教育支援活動
から得られたこと

NPO法人鴻鵠塾とは

NPO法人鴻鵠塾は2008年6月から活動する「高校生、大学生のカリヤ教育」を実施する団体です。団体名は中国の項羽と劉邦の時代の『史記』にある「燕雀安んぞ鴻鵠の志を知らんや」から取りました。意味は「小さい鳥は、低いところしか飛ぶことができないので目の周りのことしか見えないけれど、大きい鳥は空高いところから山や森を俯瞰的に見ることができるといふことです。

そこから、「大学受験」や「就職活動」はとても大切なことだけれど、もう1つ高い視点から「なぜ社会に出るのか?」「何のために生きているのか?」を考え、自分のキャリアを選んでほしいと思い、名付けました。最終的なゴールは、学生も私たち社会人も全員が「自ら考え、一歩踏み出せる

人財になる」ということです。

活動内容は大きく3つあります。

- ① カリヤについて考える「勉強会」。2008年から、1回8時間の直接対面で135回、2020年5月からはWeb会議で30回実施。
 - ② 地域から課題をいただき、学生が解決策を導き、実行し、数字を動かすところまでやる「100日間のプロジェクト」と「1年間のプロジェクト」。2012年から前者はのべ27県、後者はのべ6県で実施。
 - ③ 内定者による「出前授業」。2013年に都庁と業務委託契約を結び、都立高等学校でのべ40校実施。
- これらの活動へ参加してくれた、学生はのべ7000名以上で、ボランティア社会人はのべ4000名以上にのぼります。
- 勉強会では、座談会で社会人にリアルな会社の実態を聞いたり、OBOG訪問会や面接練習、ES（エントリーシート）のこと。



NPO 法人鴻鵠塾代表理事
上田 圭祐

○ [うえだ・けいすけ] 1978年、東京出身。中央大学理工学部卒業後、2003年日本アイ・ピー・エム株式会社入社。その後、2015年株式会社セールスフォース・ドットコムへ転職。趣味は野球、音楽鑑賞、国内旅行。

企業への応募書類）添削、グループワーク練習などの就職活動支援を行っています。また、今の時代に知っておくべきテーマ（シェアリングエコノミーやサブスクリプションモデルなど）を決めて、そのお題についてディスカッションで理解を深める会も開催しています。

鴻鵠塾を立ち上げた背景

ここからは、私が活動を始めるに至った経緯について、お話しします。

私は内定者となった時から、毎年10名程度の後輩の就職活動の面倒を個人で見っていました。そんな中、OB訪問に来た1人の学生が、私の話を友人たちにも聞かせたいと、学生を10名程集めてくれました。その時、私はグループ形式で行ったほうが効率的でより多くの学生の支援ができると思い、勉強会を開催することにしました。



>>> ANOTHER ACTIVITY—もう一つの活動から広がる世界



勉強会で最初に行っている
オリエンテーション



アスリート3名との
パネルディスカッション

世の中には「偏差値の高い大学や知名度の高い大企業に行くことが成功」という風潮があります。一方、企業の採用担当者の中には、就職試験の面接の場で、自社を売り込むがごとく、学生たちに対して自社の特長ばかりを伝える方が少なくありません。大企業志向の学生と大学の偏差値重視の採用担当者が、お互いの中身をよく知らないまま、採用される。そうすると、せっかく入社してもミスマッチによる退社や大企業の中に埋もれていく若手社会人が出てきます。そんな姿を見ながら、私は「現場を知っている中立的な立場の社会人が、学生に対してリアルな現場を伝えることは大切」と感じるようになりました。そこで、同じ

課題意識を持っていたメンバーと一緒に、私が個人で開いていた勉強会を定期的に開催していく活動を始めることにしました。

鴻鶴塾を立ち上げるにあたり、団体を株式会社にするか、NPO法人にするか、任意団体にするかで迷いました。株式会社にするか、社会人に参加してもらいづらくなり、私自身も会社員として副業はしづらく、かと言って起業するほどの勇気はありません。NPO法人であれば、参加してくれる社会人ボランティアの方にとって「NPO法人で活動している」という「箔」がつかず、私自身にとってもセルフブランディングになります。また、銀行口座が作れるため、企業や地方自治体との契約も可能です。いろいろ考えた結果、NPO法人を設立することにしました。

継続する上での3大苦勞

NPO法人「鴻鶴塾」を立ち上げた私が、活動を継続する上で苦勞した点は、大きく3つあります。

① やり続けること

私は大学卒業後の2003年4月に日本アイ・ビー・エム株式会社（以下「IBM」）に入社し、営業担当として10年間、営業推進担当として2年間勤務をしながら、社会人6年目から鴻鶴塾の活動をプライベート活動としてやり続けました。私が入社した頃のIBMはかなり激務でしたので、活動時

間は夜間や休日、平日の移動時間等でした。

その後、結婚や転職、子供の誕生により、私の活動時間はさらに制限されるようになります。一番大きかった変化は、双子が生まれてからです。まず、物理的に時間がなくなりました。そのため、私がこれまでやっていた活動の一部を、勉強会担当理事やプロジェクト担当理事に任せざるを得ない状況になりました。最初は非常に不安でしたが、今では彼らにおんぶに抱っこの状況で、心より感謝しております。

② 学生と社会人の集客

活動にあたり特に苦勞したのは、「人を集めること」です。私は「人は、自分にとって何か価値を感じられなければ動かない」と思っています。ですから、その「価値」をいかに作るかを考え続けました。

最初に考えたのは、学生に対する価値の創出です。学生にとって一番価値を感じられるのは社会人との接点、特に大企業の人事担当者とプライベートの場で会えることが最大の価値であると考えました。そこで大企業の人事担当者を、友人を通して紹介してもらいました。時には合コンをセッティングしてもらって、その場で一人一人を口説き落としたこともあります。

また、大企業に勤務する友人にもお願いして、私たちの活動に多数参加してもらいました。リーマンショック直後は、就職活動が最も大変な時期でした。その時も、面接練習、ES添削、グループワークの実践

練習を行うとともに、指導する側の社会人からは個別にフィードバックしてもらいました。副代表には、学生の評価シートや社会人への面接マニュアルを作ってもらい、実践練習のクオリティの維持に心掛けました。私は学生一人一人にメッセージを送り続け、その数は数百通に上りました。

活動に参加してくれる社会人の中には、純粹に学生を支援したい、OBOGとして恩返しがしたいという方もいれば、社会人の友達を増やしたい、著名人の基調講演を聞きたいという方もいらっしゃいます。

団体としてどうしても力を貸してほしいと思う相手に対しては、平日夜や週末に私が直接会いに行き、団体のビジョンから説明してお願いし、参加いただくこともありま。著名人の講演会についても同様に、団体の活動を説明し、賛同していただいた上で、お引き受けいただきました。

このように様々な活動を通じて、鴻鶴塾はサークルのようなコミュニティになり、その出会いがご縁となって転職をする人、結婚をする人まで出てきています。

③人のマネジメント

鴻鶴塾は全員が無報酬で運営しています。会社であれば雇用契約があり、報酬(給与)も発生しますので、一人一人に責務が生まれ、上司は部下に業務を命令することも可能です。しかし、鴻鶴塾では雇用契約も報酬もなく、理事メンバーは純粹なボランティア精神でお付き合ひしてくれていま

す。その点で、マネジメントは非常に難しいと感じています。

団体としてやることを書いた「TODORIS」には期日を設けていますが、期日を過ぎてしまうことも多々あります。ただ、それを責めることはできません。代表理事として私ができることは、よく動いてくれた理事メンバーに対して、彼らにとって価値の感じられることを提供するだけです。例えば、講演してくださった方とのディナーに理事メンバーだけ招待したり、彼らが尊敬する人との会食をセッティングしたりしています。

私のやりがい、ボランティア社会人のやりがい

私が活動を続けている理由は、純粹に「楽しいから」の一言に尽きます。一番のやりがいは、学生をはじめ活動に参加してくれる社会人の方々にも感謝していただけることです。勉強会を開けば私自身も新しい知識が身につく、プロジェクトを実施すれば日本の素晴らしさや、その土地その土地の素晴らしさ、歴史、文化を知ることができ、第二、第三の故郷ができます。

代表理事としては、自分で策定したビジョンや戦略を実行に移せますし、マネジメントについても実務経験を積むことができます。運営にあたっては、人を集める方法や寄付を集める方法を実践しながら学ぶことができます。

このように活動を通じて経験値を上げられることは、私にとって何物にも代えられない人生の糧となっています。

社会人ボランティアの方々にとっても、大きなメリットがあるのではないかと考えています。それを裏付けるのが、以前行ったアンケートの結果です。200名近くの社会人ボランティアの方に「なぜ活動に参加してくれたのですか？」と質問したところ、ベスト3の回答が「①自己実現ができる」「②承認欲求が満たされる(人から必要とされる)」「③コミュニティへの参画」となっていました。

①自己実現ができる

勤務先で自己実現を果たすことは、意外と難しいものです。多くの人が「世の中のためになりたい」とか「誰かの役に立ちたい」「人の喜ぶ顔が見たい」「地方を元氣にしたい」という気持ちを持っていると思いますが、自分がやりたいことが会社の業務にはなかつたり、仮にあったとしてもその業務に就けないことも少なくありません。ですから、自分自身やご家族の生計を立てるための仕事を本業としながら、プライベートな活動を通じて自己実現をすることも一つの選択肢だと思えます。

②承認欲求が満たされる

誰しも「社会から必要とされたい、人から必要とされたい」と思っているのではないのでしょうか。しかしながら、例えばIT業界なら、お客さまの課題解決のた



>>> ANOTHER ACTIVITY—もう一つの活動から広がる世界



プロジェクト発表会後に関係者で記念撮影

めのシステムは、動いて当たり前前、効果が
出ても当たり前前で、提案時の効果がなかつ
たり、システムが止まれば大クレームになり
ます。仕事でお客さまから褒められる機会
は滅多にありません。その分、承認欲求に
飢えているのかもしれませんが。

鴻鵠塾の活動では、学生の面接練習をし
てアドバイスをする「ありがとうござい
ました」とお礼を言われます。学生の成長
も目に見えて実感できますし、第一志望の
企業に就職できれば、学生にとって一生の
恩人になることもできます。ボランティア
ではありませんが、むしろ社会人のほうが学
生から元気をいただけていると思います。

③コミュニティへの参画

社会人になると、新しいコミュニティに入
ることはなかなか難しくなります。鴻鵠塾
に参加する社会人には「学生の役に立ちた
い」という共通の動機がありますので、自
然と仲良くなれます。その延長線上に師弟
関係や一生の友人、夫婦になったり、第二の
故郷ができる、時には転職や会社対会社の
ビジネスの成立に繋がるケースもあります。

「鴻鵠塾」が私の人生。 キャリアに与えた影響

私は5年前、外資系IT企業の株式会社
セルスフォース・ドットコムに転職しま
した。日本支社としては同社初となる非営
利団体向けのシステムを販売する担当営業
に転職できたのは、IBMで10年以上の営
業経験があったことに加え、NPO法人の
業務を熟知していたからです。もし鴻鵠塾
をやっていないければ、転職のチャンスは
ありませんでしたし、**「天職」**に就くこと
もなかったでしょう。

鴻鵠塾の活動でもセルスフォース・ド
ットコムのシステムを活用していたので、
担当営業として鴻鵠塾での活用の仕方を伝
えるだけでシステムは勝手に売れました。
実際、私はこれまで一度も自分から「買っ
てください」と言ったことはありません。
また、鴻鵠塾でプロジェクトをやってい
たお陰で、47都道府県全ての非営利団体の
キーパーソン、地域活性化に影響を与えて

いるインフルエンサー（SNSによる情報
発信で大きな影響を与えている人）の方と
繋がることができ、通常の10倍、100倍
のスピード感で仕事に取り組んでいます。

私にとつての「鴻鵠塾」と 今後について

ボランティア活動は、セルフブランディ
ングという点で最高の武器だと思います。
非営利とは言わば「無色」ですので、どん
な偉い方と話す時もフラットな立場でお話
しすることができます。これからの時代は
「個」の時代になると言われています。皆
さんも、是非、ボランティア活動を通じて
チャンスを掴んでほしいです。

私にとつて、将来の理想はNPO一本でも
生活できることです。鴻鵠塾では勉強会へ
の参加者が随時100〜200名いますが、
今後は特に地方の学生たちに情報をお伝え
できればと考えています。プロジェクトも現
在は1年間で3カ所が限界ですが、受け入
れ側の企業が増え、サポートしてくれる人
も確保できれば、1年間に10カ所、20カ所
で実施し、地方の大企業の経営支援やSI
B（ソーシャル・インパクト・ボンド・官民
連携のための仕組みの一種）なども活用しな
がら、きちんと事業化できればと思います。
読者の皆さんの中で鴻鵠塾の活動に興味
を持たれた方がいらっしゃれば、勉強会や
プロジェクトに参加していただき、一緒に
活動していけると嬉しいです。