

## 2011年度 第4回 運輸業界(通算4回)



### JR東日本 山田 修也様

大学卒業後、東日本旅客鉄道㈱に入社  
生活サービス部門で経験を積んだのち、  
東京支社 大規模開発グループにて駅ビル・駅ナカの開発に奮闘中。

### JR東日本とは

今、入社7年目で、まだまだ若手の部類に入る年代です。『JR東日本って何の会社？』と聞かれると、ほとんどの人が『電車の会社』と回答すると思いますが、国鉄が民営化されてから直営事業でKIOSK(売店)や、駅のホームにある立ち蕎麦屋などのビジネスが始まりました。

私は、平成17年に入社したのですが、そのちょうど4年前から鉄道の採用以外に生活サービス部門という採用が始まりました。

JR東日本のグループ会社といわれて、名前が思い浮かぶ店や企業はありますか？

ビューカードやビューアルッテというATMを運営している株式会社ビューカード、株式会社ルミネ、株式会社アトレ、その他KIOSKやN EW DAYSといった売店やコンビニを運営している株式会社JR東日本リテールネット、駅弁を製造販売や車内販売をしている株式会社日本レストランエンタプライズ。

その他、ベックスコーヒーショップやベッカーズを運営しているのがジェイアール東日本フードビジネス株式会社、立川と蒲田でグランデュオという百貨店を運営しているジェイアール東日本商業開発株式会社、駅ナカの商業施設ecuteを維持管理運営している、JR東日本ステーションリテイリング株式会社、次世代自販機で注目されている株式会社JR東日本ウォータービジネス。

全部で約60社のグループ会社あります。

### 生活サービス部門での入社後

最近の運用は解りませんが、私の入社時代の話をしていただきます。いろいろなグループがある中で、私が所属している生活サービス部門は、まず、駅の実習を行います。一週間、制服を着て駅でお客様のご案内。そのあと車掌実習の一週間。その他、線路を管轄している土木部門の線路補正業務を一週間、電気部門で変電所巡回等で一週間、様々な箇所の実習が計4ヶ月ほどありました。その後、ルミネ・アトレ・飲食・小売り・自販機会社・広告会社・ホテルと同期が全員バラバラに配属されました。

※毎年、運用が変わるため現在の運用は上記とは異なります。

最初私が配属されたのが、ベックスコーヒーショップ・ベッカーズを運営している、JR東日本フードビジネス株式会社でした。そこで飲食店のショップスタッフとして3年間働きました。

次の異動が新潟のグループ会社、駅ビルを開発・維持・管理・運営している会社に行って3年間、駅ビルの開発からテナントのリレーシング等の業務につきました。先方の開発担当者でコンタクトを取って、賃料条件をお話して、マーケット情報を伝えて、折り合いがつけば、出店いただく。出店に際し契約書を締結し、その後、駅ビルがオープンするというような仕事をしていました。その他、駅ビルの販売促進の仕事を経験しました。車体広告や中吊り広告を使う等、どのように新潟の駅ビルを、地域の方々に知っていただくか、その結果どれくらい売上が上がったかをトレースする業務等を行ってきました。

そして、今年の4月1日、ようやく入社したJR東日本に戻ってきました。

このように事業範囲が多岐に渡っているため、JR東日本に入社すると、100人いれば100人の運用が全く違います。先輩の運用も、後輩の運用も違います。ここで話す私の運用と同じ運用の人はいないと思います。

### 駅ビル、駅中の開発の仕事

JR東日本に4月に戻ってきて、今、従事している業務が 駅ビルの開発、駅ナカの開発です。

仕事内容としては行政との協議、ビルを建てるにあたって必要な附置義務の駐車場、駐輪場、緑化の計画を進めるなど、私もまだ知らない色々な規制があります。それについて行政と対話しながら、プロジェクトを進めていきます。

これまで、飲食店から新潟へ、そして今の仕事と何の脈絡もない話の流れに感じているかもしれませんが、実はそうではありません。

最初にテナントに入りました。アルバイトスタッフと同じような仕事から始めて、マネージメントして売上を上げるにはどうするかを考えていく、黒字にならないと、テナントは賃料が払えません。そういう部分で店舗で3年間学んできました。



その後、テナントを管轄している駅ビルの仕事を体験しました。売上日報のチェックをして、テナントの賃料で販売促進をして、ビルの価値を高める仕事に従事しました。

そして、今、そのビルを作る仕事をしています。

つまり、ビルを建設してから、運営する駅ビル会社が決まり、テナントがお客様に支持されて収支が成り立つという構造が、入社してから約10年間でようやく繋がるわけです。

JR東日本は、入社してから10年は教育期間だと言われてきました。これは、この不況下ですごくありがたいことだと思っています。入社してから10年間は教育期間だと言ってくれる会社って、そんなに無い気がします。その言葉に甘えずにJR東日本というブランド(看板)を背負っていると、皆それぞれ認識しながら業務に励んでいます。

最近、生活サービス部門採用の中から、駅職場に異動する同輩がいます。駅ナカの開発がしたい、駅ビルの開発がしたいと入社してきた我々の同輩が駅で駅員の制服を着て駅業務に従事しています。運用は毎年変わっていきます。

今後、JR東日本は、今以上にもっと面白いことができる会社になっていくと思います。

柔軟な発想をしながら、尚且つ、安全を守ってお客様を目的地に運ぶ。駅や駅周辺を開発し、グループ会社を育て、'通過する駅から集う駅へ'を目指していきます。

## 就職活動のアドバイス

学生時代、酒屋でアルバイトをしていました。

酒屋の売り場のレイアウトを変えるたびに自分で撮影し、その売り場のレイアウト写真をファイルして、常に持ち歩いて、「アルバイトで何をやっているの？」と聞かれた時には、「私はこういうことをやって、これがこういうテーマで僕が見つけた売り場です。」というような面接をしていました。

興味がない業界でも、たくさん受けてほしいなと思います。練習にもなると思います。

就職活動が始まる時期のインターンシップから、六本木ジョブパークで模擬面接に行ったり、模擬グループディスカッション、就活講義に参加したり、就活を頑張っていました。

説明会で横に座った方に『もし何か情報あったら連絡ください』と言って、学生だったけど名刺を作って配っていました。連絡をもらって、一緒に食事しながら企業研究の内容を教えあったりする外部の仲間を作っておく方が良いと思います。そういう仲間は今でもつながっています。仲間を作っておくと、次この企業を受けるよとか、あーまたダメだったとか連絡がくることで、自分だけじゃないのかなって思える時があります。

日程さえ合えば興味無い企業でも面接に行ってみる、行ってみると面接にも慣れてきて、筆記試験も慣れてきて、最終的に入りたいところに、入れる可能性も広がってくると思います。

業界を絞って就職活動をしすぎると、そういう人の方が追い詰められていく。

出版業界ばかり10社ぐらい受けて、1社ずつなくなってきて、やばいあと2社しかない…みたいな。

そうなるよりは、たくさんの企業を受ける方が出会いも多くなるし、興味も広がると思うので、そういうかたちで就職活動を、楽しんでもらえればと思います。ありがとうございました。

[>>業界研究 第5回 金融 担保](#)