

営業部

田中 章将

2020年入会

法学部政治学科 卒



## これまでの経歴を教えてください

営業部（取材時）

## 現在のお仕事は？

### お客様と当会とを結ぶ仕事

お客様のご要望の吸い上げや業界の最新動向に関する情報提供、国内外の事務所の営業サポートが日常業務の大半を占めています。国内外のお客様から頂くニーズに対しどのような提案ができるかを考え、タイムリーな情報を提供できるよう資料の取り纏め等を行っています。また、営業部では各地域のお客様との情報交換や懇親の場として定期的に会合やセミナーを開催しており（直近は大半がオンライン）、その際に使用するプレゼン資料等の準備も業務の1つです。私自身は未だ経験していませんが、準備だけではなく当会の活動を紹介するプレゼンターとして参加する機会もあります。

### お客様の船舶に当会船級を起用頂けることが決まった時

やはりお客様がご納得されて当会を選択頂けることが決まった時が、一番やりがいを感じる瞬間です。当会を選択頂くためには、お客様のご要望を正確に捉えた提案が重要となり、一定程度の船舶や規制に関する知識が必要になります。文系学部出身の私は入会時点でそのような知識を持っておりませんが、入会後の新入職員研修にて、基本的な船舶や規制についての知識、また検査の流れを把握することが出来ました。また配属後約1年はOJT期間となり、諸先輩から様々なことを教えてもらえる環境にあります。時間は掛かりましたが船舶の知識を持っていなかった私でも、次第にお客様のご要望に沿った提案が出来るようになりました。

## どうしてNKを選んだのですか？

### 自分のやりたい仕事ができる場所

資源の乏しい日本にモノを運ぶ海運分野に関心が向き、海運会社さんや造船所さん等の説明会に参加するようになった頃、偶然にも船級協会という単語を目にしたことで当会の存在を知りました。当初は海運分野の知見を広げるために説明会へ参加したのですが、船舶の検査を通じて海運分野の安全を支えていること、どの部署においても1年目から英語を使う機会があるとの説明を受け、自分のやりたいことに合っているなど感じ、また職員の雰囲気が高く福利厚生も整っていたことから、最終的に当会を志望しました。入会して以降も当会に対して抱いた印象は変わらず、実際に毎日英語でメールのやり取りをしており、また分からないことがあれば先輩に気軽に聞きに行ける環境にあります。さらにプレゼンやTOEICなどに関する様々な研修制度、フレックスやテレワーク制度なども揃っていますので、充実したワークライフを送っています。



## 学生・就活中の方へメッセージ

多種多様な業種・職種がある中、初めから何処で何をしたいか決まっている人はそう多くないと思いますので、まずは自分自身を深く見つめ直し、やりたいことの軸をしっかりと持つことが一番重要だと私は考えています。また、思わぬ発見をすることもありますので、関心のある分野が決まった後はその分野についてできる限り詳細に調べてることをおすすめします。きっと良いご縁が見つかると思いますので、就職活動頑張ってください。