

若者のための就職応援マガジン

沖縄県



ジョブナビ
プラス

Job Navi+

Vol.6
2020.10



Contents

- 働く面白い大人にインタビュー
アクシアボディープロジェクト 上地 泰史さん
- おしえて！キャリアくん
- 「グループディスカッション」の巻-
- おすすめ本
- 10月28日（水）開催!! 業界セミナー
事務のおシゴト…現在→未来
- イベント、セミナー情報

LINE@

ID:@caf6293w

友だち追加

Twitter

ID:@okinawakencc

Follow



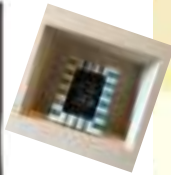
Okinawaken Career Center

沖縄県キャリアセンター



働く面白い大人へインタビュー！

私の夢の叶え方～“好き”を仕事にする方法とは？～



あなたの将来の夢は何ですか？何をしている時が楽しいですか？世の中には“好き”を仕事にしている大人がいます。会社で働くこと以外にどんな働き方があると思いますか？自分の好きなことを追求し、夢を叶えた大人の働き方を様々な角度から見て学んでみよう。そして自分の就職活動や今後の人生に活かそう！（今号は前半。後半は次号に続きます。）

第2回目は、整体で沖縄を長寿県に！という夢を抱き、開業7年目を迎えたアクシアボディープロジェクトの上地 泰史さんにインタビューをしました。

◆プロフィール

氏名：上地 泰史（うえち たいし）

出身：沖縄県 読谷村

学歴：SOLA沖縄学園 スポーツトレーナー科

職歴：2008年～2011年、株式会社ファクトリージャパン入社。整体師としてお台場店に半年間勤務。新規サロン開業により横浜店へ異動。4店舗のエリアマネージャーとして経営を学ぶ。多くの施術経験から技術指導者を経験。

職業：アクシアボディープロジェクト整体師（開業7年目）
沖縄県内でCM、チラシのモデルとしても活躍中！



1. 専門学校ではどんな学生でしたか？

ん～真面目な学生ではなかったと思います。

専攻学科の中でも、自分の好きな科目だけに偏って勉強していました。得意な科目（授業）は、動作分析や人の歩き方の癖、仕草を学んでいました。

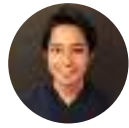
専門学校では野球をしていました。動作分析を学んでいた事で、ピッチャーの癖や次の球がどこに来るだろうなといった点が、スポーツに活かされていると気付いて、そういった発見が面白く、人の歩き方の癖などを注意して見るようになりました。

2. 就職活動はしていましたか？

学生時代は、スポーツへの関心が強く、その時はまだ就職へどう繋げるとか、就職どうしたいとか明確にはなく、自分がやっているスポーツの知識にあわせて授業を受けていました。



3.いつ頃から将来を考えるようになりましたか？

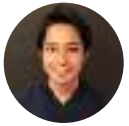


就職活動をする前に、実習があって、プロ野球のトレーナーの自宅に伺い、実際に選手の方に行くアイシングやテーピングの巻き方、揉み方を教えてもらいました。

プロ野球のシーズンに入ってから、選手がどんな動きをしているかと観察する場面もあり、こういう仕事もあるんだ、いいなと思いはじめました。その後授業で知ったことですが、沖縄県は長寿県であると思っていましたが、男性がトップ10に入らず、女性が3位だったことを知って衝撃を受けました。今まで自慢に思っていたことがそうではなくなっていることに授業を受けて気づいて、どうにかならないかと考えていました。

当時は、全体の学校も少なく、整体でどんな仕事ができるのか、就職できるのかという不安がありました。周りの同級生は実際卒業したら、スポーツジムやフィットネスジムに就職する人が多かったです。沖縄には就職先が少なく、やりたいことができる会社はゼロだったと思います。それでは整体で生活できないと思いました。そんな矢先、株式会社ファクトリージャパンの求人が出て、1期生として応募しました。整体の仕事でトレーナーとしても活躍できるという事でチャレンジしました。同時に技術、手に職持って後々沖縄県を長寿県として貢献出来ないかと大まかにイメージしていました。

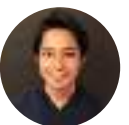
4.社会人1年目、苦労した事がありますか？



そうですね……。会社に入社して、技術からメインに学び、揉み方をひたすら練習していました。圧がかからないと気持ちよくないため、3カ月間終電ギリギリまで練習を続けていました。毎朝指の関節の痛みで起きました。突き指の様な痛みがある中で、毎日押し方を学んでいました。

指の関節が痛くなるほど練習するんですね。すごいです！

5.技術習得までにどれくらいかかりましたか？



形だけ整えられたと言えるのは1年ですが、人によって体のバランスは様々なので、そこを細かく見極めてその人に合ったほぐしかた、矯正の仕方が分かってきたのは4年目くらいです。



6.当時の仕事で楽しかったことは何ですか？



様々な経験が出来たことです。入社して半年間はお台場店に勤務していました。その後、新店舗に引き抜きされ、横浜店に異動しました。3カ月か4カ月経った頃、中途採用や新入社員の方に技術指導をやらないかと言われ、指導部を2カ月間担当して人に教えることを学びました。その後は、当時新店の店長が寿退社するというので、前のサロンから「責任者をやってみないか」と声がかかり、前いたサロンに戻りました。戻った後、ネイルと整体をコラボしているサロンでは、整体の従業員が女性4名、ネイルの従業員が40名いて、その従業員を対象に指導や経営の仕方を教えました。

それからこんな出来事もありました。お台場店に配属となったからには芸能人をケアしてみたいと思っていました。すると、当時のフジテレビアナウンサーの方がお店に来てくださってケアする機会がありました。

その後はエリアマネージャーをやってみないかと言われ、自分の新しいサロンと他4店舗のエリアマネージャーを経て、店舗に必要な予算や、経営の仕方、人をどういう風に動かすかとか、スタッフ面接とか細かい部分を学んでいきました。同時に技術指導にも携わり、マネージャーとして現場に立つ機会は少なくなりましたが、1人1人のスタッフに現場の声を聴き、人との接し方も学べ、整体以外の仕事も経験できました。やりたいことを目標にやってみたら、おのずと周りからチャンスが寄ってきたって言ったらおかしいかもしれませんが舞い込んできました！



強運！



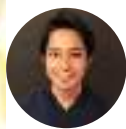
私自身は指導者とかあまり興味はなかったですが、やりたかったことじゃなくてもやってみるのも色々幅も広がると思いました。

指導者としてどういう風にスタッフへやる気を起こす言葉や声掛けを教えていくのかなど勉強になりましたし、経営者は大変だということが分かりました。





7.これまでに挫折の経験はありましたか？



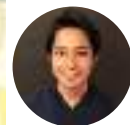
会社に勤めて2年目、揉み方にも自信を持っている時期でした。来店した新規のお客様で60分の揉みほぐしを希望されていましたが、こういう風に揉んで、こんな風にしてほしいと言われて始めたのに、最後は「すみません、やっぱり40分でいいです」と言われて…。

その時に自分の技術のなさを痛感して、自信に思っていたことが折れてしまいました。そこから責任者の人と話したり、技術だったり、話をしている時の自分を見て、責任者までやらないと、沖縄でお店を持っても無理だなと。

もっと色々な経験を積まないとだめだなと気づきました。早めに技術のなさを痛感させられたことはいい経験だったと思います。



8.自信を持って沖縄に帰ると決めたのはいつですか？



4店舗まとめた経験が自信になりました。店長やっていた時期はひと月300万円の売り上げを目標にしていたのですが、エリアマネージャーとして4店舗まとめないといけなくなってからは、ひと月5千万円の目標を設定していました。

今まで1店舗しか見ていなかったのが4店舗になり、中には立地の悪い店舗もあって、そこをどうカバーするのかという考え方、どんなことをやれば目標を達成できるのかというところは経験して自信になりました。

確かちょうど東日本大震災が起きた時期に、本来であれば沖縄に4店舗出店して、エリアマネージャーとして沖縄で頑張る予定でしたが、震災があってその話が無くなってしまったんです。だったら、自分で沖縄にお店を出そうと決めて、会社を辞めて帰ってきました。

エリアマネージャーになって、結果を出せたのは自信になりますね。これまで順調にキャリアを積んできた矢先、震災が起きて、新たなチャンスが無くなってしまったのは残念でしたね。

同時に沖縄で開業しようと思ったのはこの時だったんですね。



9.ところで、今のお店のコンセプトは何ですか？

「自分のご褒美のために通う」というお客様が多いので、1人で通えて、清潔感があり、ゆっくり眠れてリラックス感ある雰囲気のお店をコンセプトにしています。

2011年に沖縄に帰ってきて、はじめの1年はお店を持たずに出張だけで、ゼロからお客様を獲得しました。

ちなみに・・・治療院とか病院を否定するわけではないですが、カーテンって治療院とか整骨院とか病院のイメージないですか？

あるある！

出張先で、「お店やりたいんですけどどんなお店にするといいですかね？」とお客様に聞いてみると、「カーテンがあるような治療院とか病院みたいな雰囲気はいやだ。」という方が多いことが分かりました。


その理由として、「カーテンがあると病院のような雰囲気だから、周りの人にどこか身体悪いの？とか心配される」と話していました。

治療院みたいな感じだと他の人に紹介しにくい、出来れば1人でも行ける空間がいい、リラックスして通いたいと話していましたね。お店の評価は実際に来るお客様が決めるので、お客様から聞いた意見を反映したいと考え、1人でも通えて、清潔感のある、リラックスした雰囲気のお店にしようと思いました。



おー！実際のお客様の意見を反映したお店になっているんですね！こんな話を聞くとどんなお店か気になるし、行ってみたいくなりますねー！

10.開業までの苦労はありましたか？




お店を立ち上げる上で、何から始めたらいいのかというのはもちろん、場所どうしよう、お金の借り入れはどうやってやるのかなど一から調べて、商工会に出会いました。そこで色々アドバイスを頂き、銀行ともやりとりしました。ただ本当に、お客様が来てくれるのかは不安でした。お金借りて、お客さんゼロだったらどうしようと。

実際横浜とかでビラ配りを1日何百枚とか配って1枚しか返ってこない、ビラでは役に立たない事は分かっていたので、どう宣伝していこうと考えた結果、身内から始めてみようと思いました。そこから紹介、紹介で開業7年目を迎えました。

その間、多くの方々との出会いがあり、「こういう小さい店舗はHPを作成しないと1年も続かない」「3年経ったら今のご時世、老舗と言われるけど、「沖縄で個人店というのは、HP作成や広告を打たないと、1年は持たないと思います」と言われ、HPを作成することを考えていたところ、ある経営者の方から「HPというのはお客様を呼ぶものではなくて、お店を紹介するものだから、技術がよくて、そこにお客さんが1人でも来るなら、そこから紹介でお客様は増えていくから」というアドバイスを頂き、広告どうこうじゃなくて、技術で勝負出来ないかと強く思いました。

それからも色々な人とのご縁もあって、現在はHPを作成しています。(笑)

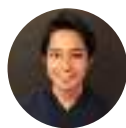
アクシアボディープロジェクトHPは[こちら](#)



その時々で、今必要な事、そうでない事をしっかり見極めて、何が最善かを考えた結果だったんですね！！



11.お店をやっている、嬉しかったことは何ですか？



学校を卒業して会えていなかった友人がお店に会いに来てくれたり、当時の野球部の監督だった方が足を運んでくれました。HPを作成していない時期に、横浜にいたお客様が沖縄旅行に行くついでにお店の情報をどうにか調べて来てくれた時は嬉しかったです。

ある日お店に来てくれた60代くらいのお客様で、こういう症状、不便さがあるという事を説明してくれて、色々な治療や病院行ったけど異常がなくて、でも身体が動かないからということで最終的にうちで施術を始めました。3回目の来店の際に、肩も上がらない、膝も痛いと話していました。「この座り方が出来ないんだよね、」と説明しながら動作を見せていたんです。

けど、出来ているんですよ、「出来ているじゃないですか！」って言って、本人は気づいていないんですが。

肩も上がる、あぐらもかける、良くなったんですよね。良くなった瞬間を見たときは、とても嬉しかったですし仕事のやりがいを感じます。「畑仕事も出来るようになった」とか、時々顔を見て元気な姿を見るのはいいですね。辛い症状を知っていた分、元気になった方を見るのは嬉しかったです。





12.仕事へのこだわりは何ですか？



なるべく通わせない。です！
健康の意識づけの為にケアしてくださいという伝え方をしています。

経営者としての立場ではこの考えは相応しくないかもしれませんが、技術職の面から考えたときに、ここに来るお金とか、時間があれば、そのお金を使ってご飯食べたり、どこか遊びに行ったりすることがベストだと考えます。学生の子たちとかがケアしに来て、しわくちゃんな千円札を見たときに、どうやってこのお金を持ってきたのかとか、仕事していない人でケアしに来る人とかを見て、どうやってお金を稼いでいるのかと考えます。そのためなるべく通わせないで、1回でどう終わらせられるかを考えて対応しています。



来店したお客様の症状だけでなく、どんな思いで来店しているのか、お客様の立場に立って考えているんですね。



13.学生の頃の経験は今の仕事に活かされていますか？



やっぱり、動作分析ですかね。その人の歩き方や癖、話し方など動作分析の授業内容はだいぶ活かされていると思います。

あとは、生活習慣や仕事内容、寝ている状態の体のバランスや、実際に動かしている身体のバランスを合わせてどこに原因があるかなど見えています。



前半はここまで!!
後半は次回のJobnavi+Vol.7(11月号)に掲載予定です!!
お楽しみに

- ◆アクシアボディープロジェクト
- ◆営業時間：11：00～19：00
- ◆住所：読谷村字大湾399-5番地
- ◆定休日：火曜日
- ◆TEL：098-955-3528



おしえて!

キャリアくん



キャリアくん

「グループディスカッション」の巻。

テーマに応じてグループで話し合い、全員で結論を提示するグループディスカッション。注意点を踏まえて準備をしよう。



ディスカッションの心得

1. 意見が言えるよう、日頃から社会の動きに関心を持ち、視野を広げる
2. 発言は積極的に!
3. 発言を裏付ける根拠+理由を示す
4. 専門用語はなるべく使わない
5. テーマからはずれない
6. わからない言葉が出たら質問して、議論に参加する



ディスカッションは、チーム全員で協力して論理をうまくまとめていくことが大事!

Check! 採用担当者はここを見ている!

- ✓協調性
- ✓積極性
- ✓個々の適性

一緒に働く仲間としてどうか?



採用試験のグループディスカッション。どんなことに注意して臨めばいいの?

気をつけよう

ディスカッション NGあるある

- ✓自己紹介をしたのに、メンバーの名前を覚えていない
- ✓書記を決めたのに、全員メモを取り始める
- ✓特定のメンバーだけで話を進めてしまう
- ✓議論に消極的な人への声掛けがない
- ✓先入観やイメージで根拠のない意見を言う
- ✓ディスカッションの内容が趣旨と逸れても軌道修正できない
- ✓話を聞きながら、貧乏ゆすりやペン回し、前のめりの姿勢や腕組みをする



当日のポイント

- 時間に余裕を持って会場入り。他の受験生と交流が持てるため、ディスカッションで協力しやすい。
- 美しい姿勢で人の話が聴けるかどうかチェックされているという意識をもつ。
- メンバーが役割を十分に発揮できていないと感じたらサポートする。

おすすめ本

Recommend



にゃんしゃりで心のお片付け。

Jam 著 (PHP研究所)

くたくたで部屋を片付ける気力がない…そんな時はありませんか? やらなくてはいけないことが山積みなのに、なかなか片付かないのは、疲れて心の中も散らかっている状態。

この本では、モノの片づけになぞらえて、心の片付け方をマンガで紹介♪“オカン”のネコがアドバイスしてくれます。

心が片付けば、身のまわりもスッキリして活力がわいてくる!

疲れた~△
と思った時に!



事務のおシゴト・・・現在→未来



ひと口に“事務職”といっても多種多様。

「どんなおシゴトがあるの？」

「IT化でなくなってしまうの？」

など企業の人事担当者をお招きしてお話を伺います♪

- 日時:10月28日(水) 14:00～15:00
- 対象: 15歳からおおむね40代前半の方
- 定員:12名



服装は自由！



詳しくは
こちらをクリック



イベント告知

タイトル・対象	日時・場所	主催・お問い合わせ
【地域特化型】適職発見フェア 名護市・北部エリアのお仕事 すべての求職者(新卒学生含む)	10月14日(水) 13:15～16:00 名護市民会館	主催:沖縄県 問合せ:適職発見プロジェクト事務局 TEL:098-860-8900
【地域特化型】適職発見フェア 那覇市・ 南部エリアのお仕事 すべての求職者(新卒学生含む)	10月29日(木) 13:15～17:00 沖縄産業支援センター	主催:沖縄県 問合せ:適職発見プロジェクト事務局 TEL:098-860-8900
【地域特化型】適職発見フェア 宮古エリ アのお仕事 すべての求職者(新卒学生含む)	11月5日(木) 13:00～17:00 宮古島市未来創造センター	主催:沖縄県 お問い合わせ:適職発見プロジェクト事務局 TEL:098-860-8900
「インターンシップ&仕事研究LIVE 沖 縄」 学生(大学院、大学、短大、専門学校、 高专)および既卒生	11月7日(土) 13:00～17:00 沖縄産業支援センター (観光物産展示場)	主催:株式会社 リク ルートキャリア お問い合わせ:リクルー ティング・パートナーズ 株式会社 TEL:098-860-3148
【地域特化型】適職発見フェア 沖縄市・ 中部エリアのお仕事 すべての求職者(新卒学生含む)	11月19日(木) 13:15～16:30 沖縄市民会館	主催:沖縄県 お問い合わせ:適職発見プロジェクト事務局 TEL:098-860-8900

※詳しくは、沖縄県キャリアセンターホームページ「イベントカレンダー」に掲載

11月

対象

●15歳からおおむね40代前半の方

場所

●グッジョブセンターおきなわ内セミナー室

セミナー

最新情報
はこちら

コンビニセミナー

参加無料

仕事選びのポイント	11月 4日 水	10:30～11:30	定員 6名
ビジネスコミュニケーション	11月 4日 水	14:00～15:00	定員 6名
自己分析はじめの一步	11月11日 水	10:30～11:30	定員 6名
職業への興味と自信発見!	11月18日 水	10:30～11:30	定員 6名
リフレーミングで健やか人間関係♪	11月18日 水	14:00～15:00	定員 6名
ストレスマネジメント	11月25日 水	10:30～11:30	定員 6名

キャリアサポートセミナー

参加無料

電話対応のマナー(応用編)	11月 5日 木	10:30～11:30	定員 12名
電話対応のマナー(応用編)	11月 5日 木	14:00～15:00	定員 12名
面接のポイント	11月 6日 金	10:30～11:30	定員 12名
ビジネス文書の基本	11月 6日 金	14:00～15:00	定員 12名
履歴書作成の基本ルール	11月13日 金	10:30～11:30	定員 12名
今さら聞けないビジネスマナー	11月13日 金	14:00～15:00	定員 12名
面接のポイント	11月20日 金	10:30～11:30	定員 12名
採用担当者の視点を知る	11月20日 金	14:00～15:00	定員 12名
ここで再確認! 名刺交換	11月24日 火	10:30～11:30	定員 8名
企業研究の仕方	11月24日 火	14:00～15:00	定員 12名
職務経歴書作成のポイント	11月27日 金	14:00～15:00	定員 12名

業界セミナー

参加無料

リゾートウェディング業界の魅力を知る	11月11日 水	14:00～15:00	定員 12名
--------------------	----------	-------------	--------



〒900-0021

沖縄県那覇市泉崎1丁目20番1号

カフーナ旭橋A街区6階

グッジョブセンターおきなわ内

(沖縄県キャリアセンター)

〈お問い合わせ先〉

098-866-5465

利用時間/平日 9:00～17:00

休館日/土日祝日、年末年始

〈編集・発行〉

- ・沖縄県雇用政策課
- ・株式会社ゆうせきフロントライン
- ・沖縄県キャリアセンター