

ゼネラリストコース (M)

経理部門から商品企画本部長までの軌跡



2013年入社
商品企画本部 Mさん

仕事内容

各仕事に対する成果

2013年に入社・経理部に配属され、内部統制や業務プロセスの改善に取り組みました。前職の経験を活かし、会計システム導入や業務改善・効率化を実現。予算管理や数値の還元方法などを工夫しました。2016年には経営企画部創設メンバーとして異動、経営計画書の作成やリスク管理プロセスの導入に貢献。2017年には経理課に戻り、経理課長・経理部長を拝命、経理部門の安定化を実現しました。

2020年には商品企画本部に配属され副本部長を拝命、デジタル化を進め、サービス価値向上に取り組みました。特に当社初の試みとなる会員制健康サポートサイトの構築を行い、2025年4月には会員数20万人規模にまで成長しました。現在では商品企画本部長として、商品開発部門、マーケティング部門、商品管理部門の3部門を統括しながら、働くみなさんが円滑に業務を進められるようサポートしています。

加えて、経営会議メンバー、人事委員会メンバー、コンプライアンス委員、各種プロジェクトの統括責任者なども従事しています。

仕事に対する

取り組み姿勢

どのような仕事でも現状に捉われず、改善や工夫を加えることが大事だと考えています。また、どんな役割でも、トップ(上司)の方針を理解して、何事にも興味を持って取り組むことを心がけています。

商品企画本部は「商品を創る」本部ですが、自分自身が好きなサービスを創れば良いという訳ではなく、限られたリソースの中から、会社の方向性に沿ったサービス(どのような価値)を投入するのかを決定して進めています。その方向性に沿って自分の想いをエッセンスとして盛り込む提案ができる面白さもあります。方向性とは「日本の新しい健康インフラになる」という当社のビジョン、ミッションなどです。

T-PECの商品企画本部で必要なスキルは、目的を達成するためお互いを尊重しながら各部署を調整しつつ、業務を完遂できるかどうか重要です。自身の得意分野を生かしつつ、自分や組織に不足しているものを補いながら自走・完遂できる人材が活躍しています。

こうした環境から、自己自律しながら、お互いを尊重しあえるような組織づくりを大切に考えています。日々の自己啓発も大事ですので、自己学習やセミナー参加等の情報収集も成果を出すためには必要なマインドであると認識しています。

今後を含めた

当社でのキャリアの考え

T-PECは提案することについて、否定する人はいませんが、どちらかというと「やってみなよ」的な雰囲気です。自分自身いろいろな改善提案を行ってきましたが、上司は快く推奨頂いたお陰で実現できたことも多いです。様々なところでの支援に感謝しています。ただし提案の際に重要なことは、「実現の可能性」と「最後まであきらめず実行すること」だと思いますので、提案する想いと実行する熱量は大事かとおもいます。

キャリア形成においては、得意分野(自分ができること)を持ちつつ、さまざまな方のご支援・協力を得ながら進めていくものからです。相手を尊重する姿勢や何でも吸収していく(学んでいこうという)姿勢が大切だと思います。T-PECで就業頂く際の参考にできれば幸いです。

ゼネラリストコース (M)

逃げずに挑戦し続ける姿勢と
未来への確固たる覚悟

2007年入社
商品企画本部 Nさん

仕事内容

各仕事に対する成果

2020年に商品・マーケティング部長に着任。着任前に、一年以内に三つの実現を自身に課しました。

一つ目は、商品情報のアクセス最適化。当時、社内に分散していた多種多様なファイルを「商品管理フォルダ」に一元化し、全社員がアクセスできるようにしました。

二つ目は、商品マニュアルの整備。根気のいる仕事でしたが、メンバーがやり遂げられて、後世に引き継ぐ資産ができました。

三つ目は、利用者の継続支援を実現するサイトの立ち上げ。当社サービスが「一期一会」から「生涯頼られる存在」に変わることを目指しました。これは本当に大変でした。デジタルに対する抵抗感は想像以上に、一緒に乗り越えてくれたプロジェクトメンバーには感謝しかありません。

仕事に対する

取り組み姿勢

大事にしていることは「逃げない」こと。どんなに面倒でもやるべきことから逃げないようにしています。そんな意識していると、逃げる人がよくわかります。逃げる人は絶対に周囲から信用されません。「逃げない人」であり続けたいです。

もう一つは「2つ上の役職の視点で仕事をする」こと。歴代の役員と共に仕事をする中で、視野を広げ俯瞰的に物事を見る力を養うことができました。

T-PECでの仕事は、苦勞と挫折の連続ですが、「今の経験は10年後の自分を助ける」と信じています。30代するとき、管理職として大きな失敗をして、もう退職するしかないと思いつめたとき、当時の砂原社長が「修羅場はたくさん経験しておけ。」と言ってくれました。生涯忘れられない言葉です。

今後を含めた

当社でのキャリアの考え

出世を特に望んでいたわけではありませんが、部長にはなりたいたいという漠然とした想いはありました。係長時代、後輩たちの努力を自分の言葉や給料で報いることができなかったことに、強いジレンマを感じ、その経験が管理職を目指すきっかけとなりました。

キャリアについては、常に10年先を考えて行動しています。副部長になれたのは神様からの贈り物だと思っているのですが、今はこの立場を最大限に利用して、大好きなT-PECサービスがもっとたくさんの人々の助けになることが直近の目標です。

10年後の目標は、「日本の新しい健康インフラになる」を実現させ、T-PEC50周年を見据えた「次」に掲げるビジョンを検討していることです。これからも全力疾走は続きそうです。

ゼネラリストコース (M)

営業から業務改革へ

チーム成長と挑戦を続ける軌跡



2008年入社
サービス業務本部 Nさん

仕事内容

各仕事に対する成果

私は営業部門出身で、営業担当者として、個人としては7年連続、所属課も8年中7年の予算達成を果たしました。

営業課長昇進後わずか1年で営業内務部に異動となり、次長として本業務の傍ら、役員2名とともに会社初の取り組みであった長期事業計画策定の事務局を担当。その長期事業計画による組織改編で新設されたお客様サポート部の初代部長になり、業務改善や契約書の技本見直しに携わり、初年度にプロジェクトや部門の取り組みで年間優秀表彰の主要3賞を同時受賞。

その後、副本部長として本部予算2年連続の予算達成の目前で、サービス業務本部へ異動となり、現在に至っています。

仕事に対する

取り組み姿勢

営業の予算達成は売上額の積み上げのため、1%でも達成確率が高まるよう、自身に負荷をかけ、活動量と商談数では誰にも負けない動きをしていました。

業務効率化は常に意識。社内外問わず他者がかかわる業務は最優先でレスポンスを早く。お客様とはきちんと交渉、イレギュラーは最低限に。嫌なことは最優先で片づける。通常の資料作成には完璧を求めない。など、当時営業活動を増やすために意識・徹底し続けていたことが、今振り返ると、営業の成果だけでなく、その後の業務にも役に立ちました。

楽観的でネガティブに考えないの、異動が多いことも知識・経験が増えるチャンスととらえ、わからないことも楽しんでいきます。

今後を含めた

当社でのキャリアの考え

サービス業務本部は、24時間年中無休で稼働し、300名を超える社員がいて、その多くが専門職という、独特な環境です。

経営会議メンバーになって4年以上が経過し、多くの部署を横断してきた今でも、日々新しい発見があります。

業務への取り組み姿勢はどのチームも本心に素晴らしいので、任せる部分は大胆に任せ大事なものを守りながら、それでも変えるべきところはしっかり変えてきています。

これからも、ここで生み出しているサービスの価値をもっと知ってもらえるようサポートし、私も経験を経ながら、チームと一緒に成長できるように、努めていきたいと考えています。