

OB・OGプロジェクト

アントイレプランナー

白倉 正子さん

東京日産販売

南部 遼平さん

白倉 正子さん

- 多摩大学経営情報学部4期生。
- 現在はアントイレプランナーとして活動している。

アントイレプランナーとは

- トイレの専門企業。
- 阪神大震災でトイレが不足しているを知ったことにより、トイレの分野にはまだ開拓されていない新たな市場であると気づき、人が汚い、臭いと思うものは、本当は必要不可欠であると知り、トイレから地球は変えられると白倉さんが考えた事から創りだされた職業である。

使命

- 人間は何のために生きるか。という疑問に白倉さんが悩んでいたとき、宗教的な考えを参考にアプローチをかけたところ、「使命」という言葉に出会う。
- 「使命」これは、人間として生まれてきたからには世の中のためになれ。という意味でそこには記されていたという。

白倉さんが学生に伝えたいこと

- ・人生で一番大変なことは、「やりたい事を見つけること」。それには覚悟が必要である。やりたい事が見つかっていないなら、学生時代にやりたい事を見つける見識を広げることが大事。
- ・自分の道は自分で切り開け！

日産ディーラー 南部遼平さん

2013年卒業

東京日産販売

話の内容

- なぜ日産のディーラーという仕事を選んだか。
- 今はどんな車が売れているのか。
- 利益で考えるとどんな車が儲かるのか。
- ディーラーとしての「一人前」とは、どれくらい車を売ればなれるのか。

どの話も興味深い話でした。

まとめ

- 自動車メーカーの専門ディーラー

南部さんが日産を選んだ理由のひとつとして、他のメーカーには少ない「日産直営のディーラー」という存在があります。直営だからこそできるサービス、販売をお客様に存分に感じてほしい。そして自分も営業者としてやりがいの感じれるものだった。それらの理由から日産に決めたいです。