



琉球光和
具志堅 早恵さん

「入社後のギャップは思っていた以上に挑戦させてくれること」と話すのは医療専門商社の琉球光和で働く具志堅早恵さん(25)。入社4年目。クリニックの開業支援から開業後の経営支援まで、コンサルティング業務を一貫して行っている。

医師をはじめとする医療従事者のニーズを聞き、課題を解決するため、関係各所との調整役

業種、業界狭めず 生の声参考に

も担う。コミュニケーション力が肝となるが、「最初は医師の方々とどうコミュニケーションを取ればいいのか分からなかった」と明かす。先輩から話し方を学び、コミュニケーション力を身に付けた。「よかったところを先輩がフィードバックしてくれたので、挑戦できた。『失敗してもカバーするから大丈夫』という先輩の言葉も心強かった」と振り返る。

壁にぶつかっても一人で抱え込まないようにしている。「誰かに話すことで解決できることは多い。悩みも不満もためない

ことが大事」と話す。

琉球光和の出会いは合同企業説明会。「沖縄の医療環境を世界一にする」というビジョンのもと社員が誇りを持って働いている姿が魅力的に映った。また沖縄が持つ医療の可能性を知り、医療を専攻していないが、その一端を担いたいという強い思いが芽生えた。自身の経験から「業種や業界を狭めず、働く人の生の声を聞くことが大事。特に若手が自社のビジョンを自分事として捉え、ワクワクしているかは一つのポイントになる」とアドバイスした。