



OB・OG
OF
THE YEAR

第5回
OB・OG
OF THE YEAR

2022年度

OB・OG OF THE YEARとは？

千葉商科大学の卒業生の中からアライアンス企業で活躍しているOB・OGを選出する企画です。様々な企業で活躍している本学OB・OGの功績をとり上げることで、在学生の職業観の育成や企業理解、就職活動に対するモチベーションの向上とアライアンス企業の知名度の向上を目的としております。

応募対象・条件

各アライアンス企業に所属している千葉商科大学を卒業したOB・OGが対象。「入社後の、何らかの課題解決に向けた取り組み」を評価いたします。

選考基準

- ①【インパクト】業績や取り組みの成果が社内外に強い影響力を与えた。
- ②【チャレンジ】高い目標に果敢に挑んだ。
- ③【コラボレーション】周囲を巻き込み、高い業績を上げられた。
- ④【エポックメイキング】新時代を切り開く成果を上げられた。

応募企業

株式会社アシスト

株式会社イーソーコードットコム

国際自動車株式会社

株式会社コメリ

株式会社サカイ引越センター

ジャパンギャランティサービス株式会社

株式会社スエヒロ

株式会社スズキ自販京葉

株式会社扇港電機

株式会社タカシマ

株式会社TATSUMI

千葉トヨペット株式会社

株式会社千葉マツダ

株式会社テラモト

トヨタカローラ千葉株式会社

株式会社ニチボウ

日神不動産株式会社

日本企画株式会社

株式会社フィナンシャル・エージンエンシー

株式会社フルキャストホールディングス

都機工株式会社

渡辺パイプ株式会社

キャリア支援センター長 ご挨拶



祝！第5回OB・OG OF THE YEAR！

今回は、“社内の課題解決に向けた取り組み”をテーマとさせていただき、29名の応募がありました。ご応募いただいたOBOGならびにご担当者の皆さまありがとうございました。学生、教職員も巻き込んだ厳選な学内審査を経て、4名の入賞者を選出いたしました。

時代を反映してか、入賞者のみなさんの取り組みの共通しているのは、やはり“DX（デジタルトランスフォーメーション）”だと再認識した次第です。

みなさんおめでとうございます！

株式会社コメリ 大橋 真美さん

新卒採用は、コロナ禍とは言え獲得競争が熾烈になっています。しかも「早期選考」と「オンライン」対応も含め、デジタルネイティブと云われる今の学生を、その気にさせることが重要です。YouTubeチャンネルの立ち上げは、必然だったと思いますが、実際に視聴してみると、訴求力を感じることができました。内定承諾者数でも部署内トップとのことで、共感マーケティングに大橋さんの商いの力が発揮された賜物と思います。

ジャパングランティサービス株式会社 三浦 晃佑さん

働き方改革が進む中、業務効率の追求はすべての企業の喫緊のテーマです。私の職場も然りです。RPA導入に際しては、コストもマンパワーもかかります。それなりのプロジェクト体制を敷かなければならず、推進力も求められます。年間600時間の業務削減は、本来の営業への集中力を生み、きっと営業業績に転嫁されたのではと思います。だとすれば三浦さんの商いの力は広範囲に及んだと言えるでしょう。

株式会社タカシマ 岡田 悠作さん

原材料の高騰は、企業業績にダメージを与えました。本来であれば赤字を防いただけでも評価されるころを、利益率55%アップを実現されました。コストリダクションは企画設計の段階からコストダウンを図るため、全体のコストダウンに対する効果はコストコントロール（原価管理）の数倍だそうです。その分、周囲を巻き込む力、交渉力や調整力が求められます。薄利案件の改善に冷静に取り組まれた岡田さんの商い力に敬服です。

株式会社テラモト 金武 徹さん

ルート営業を経て、DX支援のための新規事業チームに配属ということですから、会社の期待値が大きいことがわかります。結果、期待に応えて見事に新規事業を創出されました。

「ごみ箱容量の遠隔監視システム」は同社ならではのユニークな商品であり、金武さんが、顧客に真摯に向き合っていたからこそ、生まれたものだと思います。顧客の作業時間の省力化にも大きく貢献しているこの商品そのものが、商いの力の証だと思います。

■ コメリへの入社決め手

元々インテリアが好きで、インテリア業界に進もうと考えていました。しかし、様々な企業のインターンシップに参加する中で、インテリアに限らず日用品等も含めてトータルで生活をコーディネートできる点に魅力を感じ、ホームセンターを視野に入れるようになりました。コメリは「誰もやらないなら私がやる」という理念があり、他社が取り扱っていない農業や建築材にもコメリは積極的に参入しています。複数あるホームセンターの中でも、このような社風の企業であれば、自分自身も成長できると感じ、入社を決めました。

■ ご自身の就職活動を振り返って

エントリーする企業を探すにあたり、インターンシップへの参加は重要だと感じました。例えば小売り業界の場合、普段お店を見ているだけでは分からない業務内容をインターンシップを通して知ることができ、自分の興味・関心を整理するきっかけにもなりました。

本選考においては、エントリーシート作成や面接対策の中で、自分のアピールポイントや強みをなかなか見つけられずに苦労したことを覚えています。そこでキャリア支援センターに積極的に足を運び、書類添削や面接練習をしていただいたことで、自分が伝えるべきポイントや強みを明確にすることができました。

■ 大学の学びや経験が活かされていると感じること

在学時に専攻していたマーケティングの知識が入社後も役に立っています。

例えば、入社後すぐは店舗で販売業務を行っていたのですが、商品発注時などはマーケティングの考え方が活かされました。人事部に異動となり、採用活動に携わるようになった際も、Web広告等からのデータ取得・分析・学生へのアプローチ方法の検討というプロセスの中で、大学での学びが役に立っています。

今回「OB・OG OF THE YEAR」で表彰いただいたYouTubeチャンネルの立ち上げについても、大学の映画研究部での撮影・編集等の経験が糧となりました。

大学での経験の数々が社会人としての土台になっていることを日々実感しています。

■ これからのビジネスマンに求められるスキル

自分の中で明確な目標を持つことが大事だと感じています。目標に向かって今何をすべきかを長期的なスケジュールに落とし込むことで、自分自身の成長や仕事に対するモチベーションの向上に繋がると考えています。

私の最終的な目標は、商品開発を通してお客様のトータルコーディネートを実現することです。コメリはジョブローテーションが活発で、自分が思い描くキャリアプランを自己申告できる制度も整っています。今後も様々な経験を積みながら、目標を達成にむけて日々努力を続けたいと思います。



商大生のみなさんへ

就職活動を意識し始めた段階で、自分が将来やりたいことが明確になっている人は少ないと思います。だからこそ、インターンシップへの参加などを通して経験を積み、自分がやりたいことが見つかるまで貪欲に行動を続けることが大事だと考えています。

インターンシップを通して得た学びや気づきをもとに、自分の社会人としての目標を設定し、それを叶えられる企業を是非見つけていただけると良いのではないかと思います。

自分自身の将来のために、頑張ってください！

ジャパンギヤランティサービス株式会社(物品賃貸業)

三浦 晃佑

商経学部 2011年卒



強みを活かしながら、自分ならではの付加価値を提供することを意識しています。

応募時の推薦文を紹介！

RPAを活用し、内勤業務の自動化、効率化を実現しました。

取り組みの結果として、年間約600時間の業務を削減することが出来ました。営業社員の内勤業務を減らすことで、営業活動に時間を割くことが出来るようになったり、帳票作成時のミスの削減にもつなげられたりと、一定の効果をj得ることが出来ました。

また、RPA作成に合わせ、業務フローそのものの見直しも同時に着手することが出来ました。

業務内容を教えてください

建設業界向けにIT機器のリース事業や課題解決のためのソリューション提案を行う当社において、現在は営業部ITチームとして営業員とタッグを組みながらお客様の抱える課題の解決に取り組んでいます。

主にDX領域を担当しており、お客様からヒアリングした内容をもとにシステム商材の作成や提案を行っています。

■ご自身の就職活動を振り返って

正直なところ、順調ではなかったと思います。自分の周りが次々と進路を決めていく中、私は大学卒業のギリギリまで就職活動を続けていたので焦りは感じていました。しかし諦めずに何度も選考にチャレンジし、最終的に内定をいただいたジャパンギャランティサービスで現在も長く働き続けることができています。商大生の皆さんも、就職活動が思い通りにいかなかったとしても、諦めずに粘り強く取り組んでいただければ最後はきっと満足できる進路が拓けると思います。

■仕事に対するモチベーション

せっかく仕事をするのであれば、ただ他の人と似たようなことばかりするのではなく、自分らしさを大切にしたいと考えています。これまでの知識や経験を活かした、自分ならではのアウトプットを通して周りに良い影響を与えられたときに最もやりがいを感じます。仕事では常に「自分だったらどうするか」「もっと改善できることはないか」などを意識するようにしています。

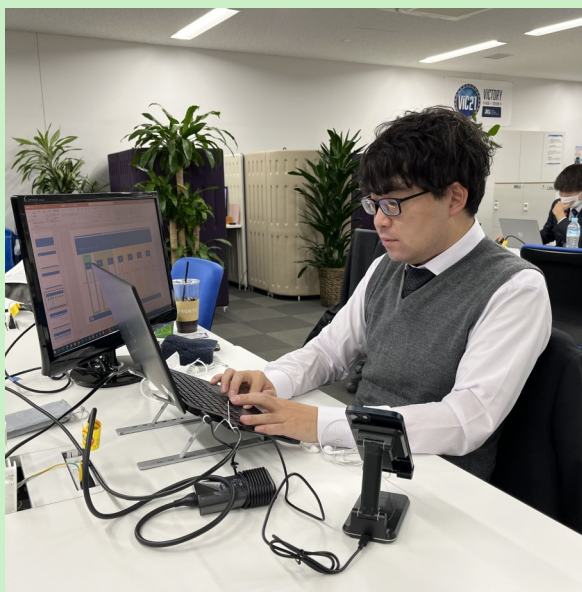
特に、今回の「OB・OG OF THE YEAR」で表彰いただきましたが、RPAを用いた社内の業務改善については、自分の強みを活かしながら効率性を追求し、良い意味で楽をするためにはどうすれば良いかを日々考えています。

■大学の学びや経験が活かされていると感じること

私の場合は、在学中に勉強したことや取り組んだ内容が、現在の業務内容と直接繋がっている点は正直あまり多くはないかと思います。ただ、直接繋がってなくても何かしらの形で役に立つことはあると思っています。例えば、私は在学中に運営スタッフとしてオープンキャンパスに携わっていましたが、「いかに大学の魅力を伝えるか」「どうすれば入学してもらえるか」を考えながら高校生に働きかけるという経験は、現在の業務内容にも活かしているように思います。

■これからのビジネスマンに求められるスキル

現代においては、日々新しいサービスや商材が生まれ続けています。常に色々な物事に対してアンテナを張り、能動的に情報をキャッチしていかなければ、社会のスピード感から取り残されてしまうと感じています。そういった意味でも、日々情報をキャッチし、学び取る姿勢を継続できる人がビジネスマンとしてこれから活躍できるのではないかと思います。



商大生のみなさんへ

皆さんは、コロナ禍で大学生活を送ることになり、大変な状況に置かれているかと思います。大学生活・就職活動ともに思い通りにいかないこともあるかもしれませんが、そういった環境に負けずに頑張ってくださいと思います。

特に就職活動はその時々々の社会情勢に影響を受けてしまいますが、そのような状況下で真摯に取り組む姿を見てくれている方はきっといます。そして、そんな就職活動を乗り切ったからこそ、大学卒業後に社会人として大いに活躍できると思います。頑張ってください！

岡田 悠作

株式会社タカシマ(卸売業)

政策情報学部 2019年卒



お客様からの要望は、細かい内容まで正確にヒアリング。
丁寧なコミュニケーションを通じて信頼関係を築いています。

応募時の推薦文を紹介！

コスト削減に尽力しました。材料価格の高騰により現行の販売価格だと最終的に赤字になると察した岡田さんは、薄利案件についてアプローチを行いました。製作工場の変更や原価低減を実現し、利益率を55%UPさせることに成功しました。岡田さんが行ったコストリダクション点数は社内でもトップクラスです。

現状に満足することなく、周りを巻き込みながら課題解決に取り組む岡田さんの姿は、社内の良い影響を与えています。

業務内容を教えてください

ねじの専門商社として、製作品から一般品まで幅広く扱っている当社において、現在は内勤営業を担当しています。

業務内容としては、メーカーやユーザーからの受発注対応、納期調整、見積作成、問合せへの対応など業務は多岐にわたります。

お客様からの要望に正確にお応えできるよう、社内外の関係者と密に連携しながら進めています。

■ご自身の就職活動を振り返って

もともと公務員を志望しており、夏まで公務員試験対策に力を入れていたため、民間企業での就職活動は出遅れ気味でした。そんな中、キャリア支援センターが実施している就活相談や学内合同説明会に足を運び、現在勤めているタカシマに出会いました。

■入社を決めた理由

当初は全く知らない業界でしたが、ねじという小さな部品を通して、幅広いお客様の要望にお応えしている点に魅力を感じるようになりました。また、創業90周年(入社当時)の歴史と、その伝統からなるネットワークを活用してあらゆる場面に柔軟に対応できる点が他社にはない強みだと感じ、入社を決めました。

■大学の学びや経験が活かされていると感じること

「大学で学んだことを入社後にそのまま活かした」というケースではないですが、「学び続ける姿勢」が非常に役に立っています。在学中は、2年次からのゼミや公務員講座で、自分の知らないことを積極的に吸収することを意識していました。入社時はねじに関する知識が全くない状態からのスタートでしたが、大学時代に培った「学び続ける姿勢」を大切にすることで、専門知識を身につけていくことができました。学ぶことに対する習慣づけを大学時代に行っておくことが、社会人として大きく成長するための要素の一つだと感じました。

■いま学生に戻るとしたらこんな学びや活動に力を入れたい

課外活動やグループワークにもう少し力を入れておけば、お客様との打ち合わせ等をより円滑に進められたのではないかと思います。また、新製品を取り扱う際は、社内の各部署とのやり取りも多く発生します。そのため、学生時代に課外活動やグループワークなどの経験を通してチームを動かす経験をしておくと、社内外との折衝の場面で役に立つと感じました。

■将来の展望

現在は内勤営業という形で働いていますが、早く一人前の外勤営業として活躍したいと考えています。新規顧客の開拓や受注獲得を通じて会社の売上に貢献するのが目標です。



商大生のみなさんへ

就活は慣れないことの繰り返しで、心身ともに大変な時期ですが、自分のことを見つめ直す重要な時期でもあると思います。ゆっくりでもいいので、焦らず自分自身のことや色々な企業のことを知っていきましょう。

ただ、一人で考えすぎず、人に頼ることも大切です。家族・友人・先生など身近な存在に助けをもらうことで辛い時期も乗り越えられると思います。キャリア支援センターも皆さんの力になってくれますので、ぜひ頼ってみてください。

みなさんの就職活動を応援しています。

株式会社テラモト（製造業）

金武 徹

サービス創造学部 2017年卒



効果検証を重ねながら、自社サービス導入の価値をいかに分かりやすく伝えられるかがポイントです。

応募時の推薦文を紹介！

入社後3年の既存ルート営業を経て、2020年に発足したDXを支援する新規事業「TERAS」に配属。新たな事業ということでサービスの企画から販売まで幅広い分野で活躍。

大手商業施設様からのご相談では「センサーでゴミ箱の容量を遠隔監視できるシステム」を提案・導入し、お客様が抱えられていた「作業時間の削減」というテーマに対して約25%の削減することに成功いたしました。

現在も日々新しいことにチャレンジし続けています。

業務内容を教えてください

環境美化用品や清掃用品の製造・販売を行う当社において、現在は「TERAS」というDX支援の新規事業を担当しています。

センサー活用による清掃現場での作業効率化や人件費削減など、お客様の課題をDXを用いて解決するのがミッションです。

社内で立ち上がったばかりの新規事業のため、企画・営業・設置作業など幅広い業務に携わることができます。

■ご自身の就職活動を振り返って

当初、職種として営業職には興味があったものの、具体的にどんな業界で働きたいかは分からない状態でした。就職活動中は商社やメーカーなど営業職の選考を複数受けましたが、最終的な決め手は社風でした。営業スキルを磨ける環境で働きたいというのが就職活動の軸の一つだったのですが、新しいことへの積極的なチャレンジを大切にしているテラモトであれば自分も成長できると考え、入社を決めました。また、選考を受ける中で先輩社員達の仲の良さそうな雰囲気を感じられたのも決め手の一つでした。

■仕事に対するモチベーション

自分のご提案がお客様の課題解決に繋がったときに大きなやりがいを感じます。現在の私が所属しているチームで取り扱っているIoT商材は、通常の品物と違ってお客様に価値が伝わりにくいため、提案の際は工夫が必要です。導入することによってどのような良い効果をもたらされるかを、お客様に分かりやすくご説明することを意識しています。ご提案から導入後のフォローまでを一貫して行い、お客様に満足して頂けるとより一層仕事に対するモチベーションが向上します。

■大学の学びや経験が活かされていると感じること

在学中に携わっていた、バスケットボールの公式試合をプロデュースする「千葉ジェッツプロジェクト」の経験は今も活きていると感じます。企画・運営を進める中で、会場に足を運んで下さるお客様にいかに喜んでいただけるかを常に考え、撮影スポットの考案や来場者プレゼントの準備等に工夫を凝らしたことを覚えています。お客様目線を大切にしながら実行に移すという経験を通して、営業の基礎を学べたような気がします。

■コロナ禍の業務で苦労したこと

場面に応じたオンラインと対面の使い分けを意識しました。初回アポイント時はオンラインで打ち合わせをさせていただき、見積りや仕様のお話などお客様としっかり向き合うことが大切な場面では、感染対策を徹底したうえで対面形式で商談を実施するなど、臨機応変な対応が求められました。イレギュラーな環境下であっても、お客様とより良い関係を築けるようなコミュニケーションを徹底しました。



商大生のみなさんへ

どの仕事自分が合うかが分からなくても、まずは会社説明会やイベントに足を運んでみることをオススメします。

その会社で働く人から直接話を聞いたり雰囲気を感じることで、「この人たちと一緒に働きたい」と思ったり、それがきっかけで就職活動の軸が明確になることもあります。

「どんな仕事をするか」と同じくらい「誰と仕事をするか」も重要だと個人的には感じています。是非色々な会社の話を聞きながら、これから一緒に働く仲間を探してもらえればと思います。応援しています。

エントリー者一覧

第5回OB・OG OF THE YEARにエントリーいただいた皆さまのお名前と推薦文を紙面にてご紹介させていただきます。

■株式会社タカシマ 総務部総務課 鈴木紀博様（政策情報学部卒）

社内システムの課題解決で活躍しています。
長年、手順が複雑であった弊社の社内システムが社員の困りごとの一つでした。これに疑問を感じた鈴木さんは、未経験であったプログラミングを猛勉強し、改善に向けて日々活躍しています。長期にわたる改善計画を立て、社内でヒアリングを繰り返し行うことで、現場が本当に使い易いシステムを完成させ、現在も改修し続けています。社員のために一生懸命で、皆に頼りにされる存在です。

■株式会社スズキ自販京葉 スズキアリーナ木更津店 鈴木翔太様（商経学部卒）

今年リニューアルオープンをしたスズキアリーナ木更津店のエースとして活躍している。
店長と若手スタッフとのつなぎ役として、店舗スタッフが円滑に仕事が進められるよう常に気を配りながら仕事をしている。
また店長不在時には店舗のナンバー2として、外部との対応などもしている傍ら、若手スタッフの指導者として奮戦している。
アリーナ木更津店に無くてはならない存在として、スタッフからの信頼も厚い。

■トヨタカローラ千葉株式会社 ときわ平店 内生蔵妃奈様（商経学部卒）

お客様との商談中に内容に不備が無いが、都度確認をしっかりと行い、お客様に不安点・疑問点が残らない様の一つ一つ丁寧な接客を心掛けている。
また、教育面でも後輩からの疑問点・不安点に対して親身になって分かりやすく指導をし、後輩が1人でも仕事ができるように色々な面で配慮している。

■株式会社アシスト 東京営業所 鷺尾真菜様（商経学部卒）

今年度7月から埼玉県内の得意先や新規のお客さんを同期と共に回っています。
7月～10月の3ヵ月間で400件の新規のお客さんを回り、自社カタログを配布し、売上に繋げることを目標に掲げました。
その目標を達成する為に、7月までに300件以上の業者などを調べ上げリスト化し、効率的なルートを考えてから営業に出ています。
その成果としては、7月・8月連続して2桁UPの売り上げを作り貢献してます。

■株式会社TATSUMI DSSグループ 行方峻輔様（サービス創造学部卒）

2020年入社に行方峻輔さんは、配送職として南青山地区を担当しています。持ち前の明るさと真心を込めた対応で、お客様から絶大な信頼を得て『配達に行方くんが良い』と指名するお客様もお見えになり、3年目にして都内中心部を任されています。数値で示すことは出来ませんが、もっと大切な情熱を行方さんから感じます。課題解決には熱意を持って取り組むことが重要だと思うので、このたび行方さんを推薦させていただきました。

■興産信用金庫 人形町支店 石井友也様（商経学部卒）

【令和3年度下期 課題解決部門 法人市場店舗1位】お客様の課題解決支援に向けて、店舗のメンバーの中でも中心的な役割を担い取りまとめを行った。/お客様との対話の中からお客様が抱えている真の課題に寄り添い、その課題解決支援のために専門企業を紹介して課題解決に繋がった。/事業承継から海外販路拡大支援まで様々な課題解決のニーズについて対応。/お客様のビジネスマッチングにも熱心に取り組み、新たな販路拡大に繋がった。

■株式会社フルキャストホールディングス 千葉・茨城支社 千葉営業部 船橋営業課
伊東郁哉様（サービス創造学部卒）

・全国に展開をしている冷凍食品を取り扱う物流倉庫業に対し、先方の人材不足を解決した
新卒1年目から全国規模の大手物流企業に対し、裁量権を持ち課題解決ができたため今回推薦いたします。
人手不足の企業、求職者の架け橋となり長期的な就業のサポートを続けられている点においても推薦するポイントでございます。

■株式会社ニチボウ 管理部総務課 田部井潤様（商経学部卒）

時期：2018年から採用担当者として現在まで

活躍内容：新卒採用において、学校や企業主催の企業説明会や社内の会社説明会にて会社の魅力を学生に伝えました。中途採用において、現場からの声を聞き、求職者に魅力が伝わる求人原稿の作成を行った。
また、新卒・中途採用ともに面接担当者の1人として、会社に合う人物かの見極めを行い、候補者へ入社したいという動機の形成を行い、結果100名以上の採用に携わった。

■株式会社スエヒロ 松戸営業所 営業部営業係 岩井隼也様（商経学部卒）

成績は優秀であり何よりお客様からの信頼が厚い事です。ある日岩井と営業同行をし、その理由が解りました。
客先に行った時、当社の点検担当が防火ドアの点検をしていました。その作業を見ていた岩井はお客様の前で掃除を始めました。

私が指示したのではなく岩井が自主的に行っていたのです。きっと様々なお客様の所で岩井は、お客様に信頼を売っていると思います。

社内では後輩から慕われ岩井の周りには若手社員が集まっています。

■株式会社千葉マツダ 松戸店 中村芳彦様（政策情報学部卒）

新車・中古車の販売においてマツダ株式会社より2年連続「優秀営業スタッフ賞」を受賞。
入社1年目の2020年度「新人銀バッジ」、2021年度は「2年目銀バッジ」と高い目標を継続達成。
この功績は年1回社内行われる優秀社員表彰の場でも称賛されている。

また、全国マツダ販売店の課題解決を目的とした接客ロープレ大会では店舗代表として出場し、社内大会第2位を獲得。

取組が好事例として展開されるなど強い影響力がある。

■渡辺パイプ株式会社 佐倉住設サービスセンター 久井祥一郎様（商経学部卒）

コロナウイルスの影響で、顧客1件あたりの売上が下がってしまったため、新規顧客や弊社と数年取引していない顧客の開拓に励んだ。

また、ウッドショックや半導体不足等で、資材の仕入れが遅延する中、仕入先へのスピーディーな確認対応や自社の在庫の管理にも注力し、顧客の要望に応えられるよう注力した。

その結果、コロナ禍ではあるが売上予算、前年比ともに120%以上の結果を残せた。

■株式会社イーソーコドットコム 遠藤巧様（人間社会学部卒）

弊社では、毎年夏季インターンシップを開催しています。

弊社には集客に課題があり、毎年学生の募集状況が悪いのですが、そんな時、ご縁で千葉商科大学のインターンシップ・フェスティバルが開催されることを耳にしました。

そこに会社の代表として、千葉商科大学の後輩に会社説明を行った結果、インターン参加者の4分の1を千葉商科大学学生で埋めることができました。

■株式会社扇港電機 関東電材営業部 鹿島営業所 竹熊はじめ様（商経学部卒）

・日々の倉庫内業務の中で、効率化を図れるよう在庫保管の仕方に工夫をした。

新入社員にとって、知識を付けながら補佐的なはたらきができるかは大きな課題であると感じた。

そのため部品や部材を小分けにし、品出しや棚卸の際に効率化を図れるよう整理した。

その結果、お客様をお待たせすることがなくなり、コミュニケーションを交わす余裕ができたことで、商品知識も少しずつだが付いてきたと感じる。

■日神不動産株式会社 本店営業部 石渡邑様（商経学部卒）

・新型コロナウイルスによる社会変化に合わせた営業内容で、過去に年間個人優勝、2021年度には第4期個人優勝を果たし、自社ブランドマンションの売り上げに貢献した。また、年間優勝や昇進という具体的な成果は両親にも伝えやすく、大変喜ばれた。

・マスクを着用しての接客は表情が伝わりにくいという難しさがあるが、「目で笑って目で驚く」ことを心掛けることで契約までつなげることができた。

■国際自動車株式会社 kmグループ推進部 営業課 小山毅士様（商経学部卒）

採用課勤務当時、採用活動の課題である母集団形成に対し、学生との関係構築に尽力したことで今期採用目標に貢献した。各合同説明会においてKPIを達成する為、課員との情報共有を密に、知識を蓄えて説明の質を向上させた。また、弊社採用の特徴である「一人ひとりと向き合った採用」を行い、不人気業界であるタクシー業界の魅力を発信した。結果、東洋経済オンラインの就職人気企業ランキング225位ランクインを果たした。

■日本企画株式会社 開発事業部第一システム開発部 加藤裕一郎様（商経学部卒）

毎月1回30分かかっていた手作業のデータダウンロード作業を、合致するデータを自動的に抽出するデータダウンロード用プログラムを開発し、併せて使用手順(運用手順を変更)を整備した事により、1回の作業時間を25分短縮する事に成功。年間5時間の削減に。自ら率先して、これまで培ってきた技術力を活用し開発を進めたことで作業時間短縮につながった。チームメンバーの工数削減にもなり、残業時間短縮にもつながっている。

■日本企画株式会社 運用事業部第一システム部 高橋英里奈様（人間社会学部卒）

これまで使用していた作業手順書は、記載内容が不足していたため新人には不明点が多かったので、プロジェクトへ参画したばかりのメンバーでも実施できるように修正、加筆を行った。また、手順書で使用するツール等の資材に関しては、格納先の整理をおこなうことで操作効率を向上させました。もともと残業発生しやすいプロジェクトだったが、この取り組みにより業務時間削減につながった。

ヘルプデスク業務で、ユーザから同内容のお問い合わせに対する回答を行う際は、内容を事前にテンプレート化することにより、インシデント対応の作業効率を向上させた。

また、ユーザに操作いただく必要があるお問い合わせに対しては、操作手順書を作成し理解いただけるよう工夫をした。この取り組みにより、ユーザー満足度が上がり、取引先企業からも高評価をいただいている。

■日本企画株式会社 開発事業部第一システム開発部 梅崎龍之介様（商経学部卒）

重機レンタル業の基幹システム開発のプロジェクトで、前任エンジニアの設計が甘かった。もっと使いやすいシステムにしたいと考え、実仕様に基づいて約半年間かけ修正作業を行った。この取り組みにより、発注先企業からの評価が上がりプロジェクト拡大・継続となった。さらにエンドユーザー企業の業務効率改善にもつながった。

■千葉トヨペット株式会社 ZAP店 畑恭馬様（サービス創造学部卒）

・安定しない営業成績をお客様との関係を深めることで受注台数、割賦率ともに全社上位へと実績向上させた

・活動量不足に起因するお客様との関係の浅さを、目標を上回る活動計画を立てることで、目標達成に向けて改善した

・お客様との関係を築くスピードをより早めるために、知って得た情報からお客様のニーズに合った提案をする必要があると考え、活動計画とともに予習を行うことをルーティン化した

■ジャパングランティサービス株式会社 ソリューション戦略室 糸日谷亮太様（政策情報学部卒）

建築現場の全国各地で働く社員の方々へ情報をスピーディーに伝達したい、という課題に対してデジタルサイネージ(情報配信システム)の提案を行い全社採用に至った。

新たな取り組みという事もあり、利用する商品の設計から運用スタートまで6ヶ月を費やし、様々な部署を巻き込んだの組み立てとなった。

また、商品点数としては数千点に及び、売上に関しても数億単位の実績を残すことが出来た。

■ ジャパンギャランティサービス株式会社 本社営業部 梶原レイリチャード様

(商経学部卒)

大手建設会社様より、海外にある協力会社、関係者とリモート検査を行いたいという要望を頂きました。その中で、複数人での会議や複数のPCやカメラの同時投影等調整し、具体的な話となり受注しました。この会社での新しい角度からの販路拡大となり、大型ディスプレイの販売/工事/コーディネートで売上500万円計上しました。この案件は、本社が絡む大型ITプロジェクトとなり、関東圏におけるフラッグシップ現場となりました。

■ 株式会社サカイ引越センター 船橋支社 熊澤吉鷹様 (商経学部卒)

- ・入社1年目に新卒営業部門にて売上、決定率、売上単価ともに入賞
- ・入社2~3年目には営業成績を築くだけでなく、
内定者交流会にて先輩社員代表として弊社の魅力を伝え参加者を入社へ繋げた
- ・入社4年目に管理職候補研修に選任され、支社長付という役職を得る
- ・インターンシップ参加学生との営業同行をし、参加者を選考会へ繋げることができた。

■ 日神不動産株式会社 本店営業部 金子拓真様 (商経学部卒)

不動産会社で必要とされ、法律関係の資格である「宅地建物取引士」を入社前に取得することにより、入社した当初から他の営業社員とは違う視点で仕事に向き合えた。

そのお客様になぜ弊社の商品が必要なのか“説得”ではなく、法律と同様“立証する”という視点で考えた。

その人になぜ必要なのかを深く考えるようになり、誠意をもって真摯に向き合うことにより、信頼関係が築かれ、良い関係で契約していただくことが増えた。

■ 株式会社フィナンシャル・エージェンシー アライアンス営業部

濱本拓也様 (商経学部卒)

2018年下期、東京から沖縄へ転勤し、沖縄拠点の拡大に貢献。また、社内貢献のみならず自身も昇格。チーム(組織)として達成すべく、配下の平均値の底上げ・モチベーション管理をし配下一人一人とFBを重ねる事で、チーム達成をし、社内売り上げ向上にも大きく貢献した。
現在は帰任した東京拠点にて配下のマネジメントを行いながら売り上げ貢献に努めている。

■ 都機工株式会社 つくば支店 那須俊矢様 (人間社会学部卒)

入社してから営業補佐として年間約7億の売上に対して配達を一人で行い昨年の期末表彰で特別会長賞を受賞しました。

納品に対し絶対にミスしないための二重チェックの徹底により今まで納品間違いは一度もありません。

また品揃えは誰よりも早く常に業務内容の優先順位を考えて行っており社内だけでなくお客様からの信頼もとても高いです。

最近では営業補佐から営業となり今後も活躍してくれることを期待しています。

表彰式の様子

2022年11月30日開催の「CUCアライアンス企業フォーラム」内で行われた、第5回OB・OG OF THE YEAR表彰式の様子をご紹介します。



OB・OG OF THE YEARのあゆみ

OB・OG OF THE YEARは、2018年の千葉商科大学創立90周年とCUCアライアンス企業フォーラム10周年を記念して発足いたしました。これまでのあゆみをご紹介します。



第4回（2021年度）

【エントリー企業】 27社

【入選者】 3名

【テーマ】 コロナ禍における取り組み



第3回（2020年度）

【エントリー企業】 24社

【入選者】 6名

【テーマ】 直近5年間（2015年4月～2020年3月）における活躍



第2回（2019年度）

【エントリー企業】 35社

【入選者】 7名

【テーマ】 2018年度（2018年4月～2019年3月）における活躍



第1回（2018年度）

【エントリー企業】 81社

【入選者】 6名

【テーマ】 自薦・他薦、活躍の期間・規模不問

本学Webサイト (<https://www.cuc.ac.jp/>) に過年度のエントリー企業一覧、表彰式の様子を掲載しております。ぜひご覧ください。



ホーム>資格・就職>CUCアライアンス企業>アライアンス企業との取り組み>OB・OG OF THE YEAR

本学就職支援のご紹介

デジタル時代の商いの力を育み、新時代のリーディングカンパニーで本学学生がその力を発揮できるようにするために、「CUCミライアンス企業」、就職マッチングサイト「me R AI」、キャリアスキルシート「AKINAI」を3種の神器として本学就職支援の新展開が始まります。

■CUCミライアンス企業

本学は、実学の総合大学として治道家精神、武士道、商業道徳を大切にしています。一方で時代はスマート化とサステナブルな社会の両立を求めています。

企業の中では、今だからこそ、売り手よし・買い手よし・世間良しの三方良しの経営哲学が再認識されています。さらに言えば地球を加えた“四方よし”が大切になっているのではないのでしょうか。

このような背景から、働きやすく、事業優位性があり、SDGsに取り組んでいる企業様を2008年に設立したCUCアライアンスの新機軸として「CUCミライアンス企業」と称し、新たなマッチング先として開拓していくことにしました。

ミライアンス企業に望まれる要素

- [1] 事業の優位性 — 独自性、財務基盤、この先100年続く将来性など —
- [2] 働きやすさ — 長く働ける仕組みや文化、人材育成のシステム、コンプライアンス遵守など —
- [3] SDGsへの取り組み — 地域貢献、多様性、環境配慮など —

[1] 事業の優位性

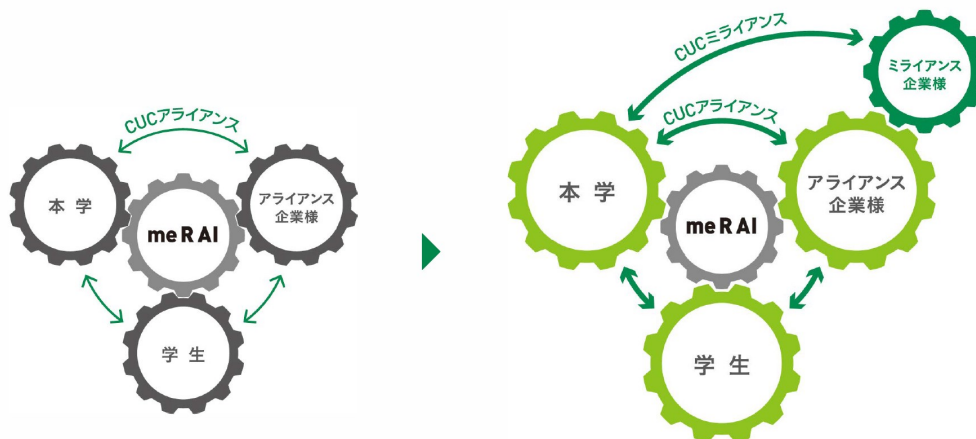
- 自己資本比率40%以上
- 3年間増収増益
- 業界シェアが高い
- 新規事業計画あり
- グローバルマーケット保持
- 参入障壁が高い
- 成長マーケット(IT・医療・福祉など)
- 商品開発力

[2] 働きやすさ

- 3年以内離職率10%以下
- 有給取得10日以上
- 残業平均20時間以下
- 特別休暇制度実施(産休・育休など)
- 勤務地選択可能
- 人事システム開示
- 法令違反無し
- 人材育成に注力

[3] SDGsへの取り組み

- 環境に配慮
- インフラ整備
- ダイバーシティ経営
- 地域貢献
- 世界と連携
- 貧困に対する取り組み
- 産学連携をしている
- その他上記以外



【これまでのアライアンスの在り方】

【新しいアライアンスの考え方】

本学就職支援のご紹介

■就職マッチングサイト「me R AI」

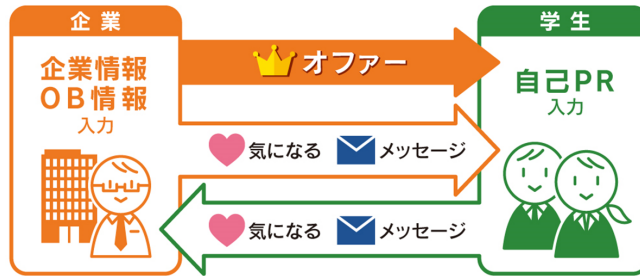
me R AIとは、本学学生とCUCアライアンス企業様の輝く未来を応援する、オファー型のマッチングサイトです。登録したプロフィール情報をもとに双方向でコミュニケーションを取ることができ、相手に興味があることを意思表示できる「気になる！」や「メッセージ」でやり取りできるほか、企業が本学学生を採用したい意思表示として「オファー」を送ることもできます。

従来の採用サイトとの相違点として、me R AIを就活力トレーニングツールとしても学生は利用しているほか、学生と企業が相互理解をより深められる機能が搭載されています。

※2024年1月にリニューアルオープン予定



ご利用はこちらから
<https://cuc-merai.jp/alliance/>



■キャリアスキルシート「AKINAI」

デジタル時代の商いの力をアウトプットする、CUC独自のキャリアスキルシート「AKINAI」が2023年3月から稼働となります。

学生は、学生生活の経験を掘り下げ、学生自身の強みや身に付いた力を可視化することができます。

「AKINAI」は、学生のアピールポイントの整理に役立つだけでなく、企業様にとってもより本学学生への理解を深めていただけるツールとなっています。

能力項目	得意	不得意	説明
1. 自己PR	○	○	自己PR作成の経験がある。
2. 就職活動	○	○	就職活動の経験がある。
3. 社会人基礎力	○	○	社会人基礎力の取得状況。
4. 専門知識・技能	○	○	専門知識・技能の取得状況。
5. 外国語能力	○	○	外国語能力の取得状況。



千葉商科大学 キャリア支援センター