



第4回
OB·OG
OF THE YEAR

2021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。2020年度（2020年4月～2021年3月）の「コロナ禍における取り組み」を評価致します。

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まれたご様子が伺える。
- 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

株式会社イクス	株式会社千葉興業銀行
株式会社イシド	株式会社千葉マツダ
株式会社アイデアソリューション	株式会社成田デンタル
IMSグループ新松戸中央総合病院	日本企画株式会社
株式会社 学情	パルスシステムグループ（生活協同組合）
関越ソフトウェア株式会社	富士フイルムビジネスイノベーションジャパン株式会社
株式会社協同工芸社	株式会社フルキャスト
国際自動車株式会社	株式会社ベイシア
サミット株式会社	水戸証券株式会社
株式会社シー・アイ・シー	株式会社ミニミニ城南
城北信用金庫	山本商会株式会社
スターツケアサービス株式会社	株式会社ユニフロー
株式会社扇港電機	渡辺パイプ株式会社
ちばぎん証券株式会社	

キャリア支援センター長 ご挨拶



祝！第4回OB・OG OF THE YEAR！

応募総数35人の中から、厳選な学内審査を経て、3人の入賞者を選出しました。

みなさんおめでとうございます！

IMSグループ新松戸中央総合病院 糸日谷恭平さん

人命も救わなければならないが、経費削減も図らないといけないというのが病院経営の難しいところだと思います。コロナ禍にあってはなおさらだと思いますが、そんな環境下で、糸日谷さんは、医療物資の安定供給とコスト削減という一見矛盾する課題を見事にクリアされました。天秤のようなバランス感覚と粘り強い交渉力のなせる業だと思います。総務課という管理部門にあっても商いの力が大事だということを示していただきました。

株式会社千葉マツダ 君塚大志さん

昨年度はコロナ1年目で客足が遠のくという厳しい環境だったようですが、昨年にかけて2年連続で銀バッジを獲得されました。私も一消費者なので、高額な買い物場合は、親しみやすく信頼できる人から買いたいという思いが強くなります。自動車は高額商品なのでなおさらです。君塚さんの笑顔と親切で丁寧な接客シーンが目には浮かびます。逆境を跳ね返す商いの力が新人たちにも受け継がれることを願っています。次は是非金バッジを期待します。

城北信用金庫 袖山貴也さん

実は2020年度の企業の倒産件数は前年より減少しました。コロナによる急激な景気後退を経験したにもかかわらずです。この背景には金融機関による資金繰り支援が大きく影響しているそうです。特に信用金庫はその地域の中小企業を支援しています。コロナ禍でも企業を見定めた戦略的訪問営業が地域の中小企業を救うだけでなく地域活性にも貢献しました。9件のコロナ融資やビジネスマッチングはまさに“信用”という商いの力が積み上げた成果だと思います。

2021年12月

キャリア支援センター

川瀬 功

糸日谷 恭平

IMSグループ新松戸中央総合病院(医療・福祉)

政策情報学部 2018年卒



価格だけではなく職員が安心・安全に使える資材選定を心がけて経費削減に取り組んでいます。

応募時の推薦文を紹介！

総務課の庶務・物品管理にて一翼を担っており、リーダーとして活躍している。

コロナ禍においても、多くの医療機関が医療物資の供給が不足していた中で絶やすことなく院内に供給をし続け、医師・看護師等も安心してコロナ患者の対応ができた。

また経費削減にも大きく貢献し、価格交渉や各部署への同等安価品への切り替え相談を実施。

結果、R1年の削減額140万に対しR2年は550万削減とグループ53施設のうち2位の実績を残した。

業務内容を教えてください

事務職のメイン業務としては、受付・会計・診療報酬請求業務などの病院事務です。

私が所属する総務課は、健康保険や労災の手続き、看護師免許や医師免許の手続き、各種消耗品や医療材料の管理などを担っています。私の担当業務は庶務部門の中の物品管理で、購入申請や購入後の管理、大きな医療機器から医療材料や消耗品までの管理担当をしています。

■IMSグループ新松戸中央総合病院の魅力

IMSグループでは、病院運営だけではなく、介護老人保健施設や人間ドック、看護学校など幅広い事業を展開し、一貫した総合医療を推し進め、地域医療の充実及び地域住民との密着したより高度な医療を提供できるよう日々邁進しています。事務職の業務としても、医療事務からイメージされる外来受付だけではなく、私の担当する物品管理など、幅広い経験が積めるため、ステップアップにもつながります。入職後は役職・部署に応じた階層化された事務職教育プログラムがあり、入職時に医療事務資格を所持していなくても、研修やOJTにより業務に必要な知識を身に付けることができます。

■ご自身の就職活動を振り返って

公務員志望でずっと勉強をしていましたが、執行委員会の活動などを通して、4年生の冬に民間企業への就職活動にシフトしました。時期が遅かったためとにかく活動量をあげて、1週間で15社程度様々な業界を受けました。大学の学生課職員の紹介でIMSグループを知り、総合病院の規模感や知らない分野への興味から、IMSグループへの入職を決めました。

■実際に勤務する中で感じた入職前とのギャップ

入職2年目の時から医療機器の購入でかなり大きな金額を日常的に扱うことに不安や驚きがありました。手袋などの消耗品でも、年間で数千万円かかります。

■コロナ禍の業務で苦労していること

病院は消耗品や機器がなければ診療ができなため、私の物品仕入れという業務は重要な立ち位置になります。工場の稼働ストップなどから全世界的に納入が難しい時期でも診療はあるため、手当たり次第在庫確保にあたったり、インターネットで調達をしました。その他にも、新型コロナウイルス感染症にかかる補助金申請のために実績算出や感染状況詳細報告にかかわっていて、単純に業務量が1.5~2倍程度になり、とても大変でした。

■そんな厳しい状況でもモチベーションを保つには

正直忙しすぎて落ち込んでいる余裕はなかったのですが、職員が困ったときに気軽に頼られたり感謝してもらえることが増え、そこがモチベーションにつながっています。加えて、物品を扱う部門なので数字が出やすく、今回のエントリーも経費削減の面でしたが、分かりやすい実績が出るのでそういったところで自分のやったことが分かるのでモチベーションにつながりやすいと感じています。

■経費削減に挑んだ攻めの事務の裏側

年々医療経営の環境が厳しさを増す中で、グループで経費削減の目標値を決めています。個人の目標にもつながっており、全員が目標値がある状態です。グループ内で使用している医療材料の状況をシステムで効率的に確認でき、すでに導入している部署へのヒアリングや納入業者との交渉をし、試用してから、納品しています。安いだけではなく医療事故に繋がらないように気を付けつつ経費削減に取り組んでいます。



商大生のみなさんへ

早く動き出すに越したことはないです。すでにやりたいことが決まっているひとは関連する資格をとったり知識をつけていくことを今すぐにでも始めた方がよいと思います。自分もそうでしたが、方向性が明確になっていなければ、あらゆる業界のインターンシップに行くことで、視野が広がると合わないものが分かり選択肢が潰せたりします。志望が決まっている人も、その業界だけではなく関連する業界(医療業界でいえばディーラーやメーカーなど)にいくとさらに視野が広がります。学生生活(講義や委員会活動など)についても、幅広く活動していたことが活きていると実感しています。

株式会社千葉マツダ(卸・小売業)

君塚 大志

商経学部卒 2019年卒



お客様との対話から共通点を探して打ち解けられるのは人にしかできない。
自分から壁をなくしてコミュニケーションをとることを大事にしています。

応募時の推薦文を紹介！

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2019年度「新人銀バッジ」、2020年度はコロナ禍でありながらも「2年目銀バッジ」と高い目標を見事達成。

この功績は年1回社内で行われる優秀社員表彰の場でも称賛され、現在も販売目標に向かってチャレンジし続けている。

2020年度よりメンターとして2年連続で2名の新人教育に携わり後輩の良きサポーターの役割も担っている。

業務内容を教えてください

主に車の販売・点検・自動車保険のご案内などを担当しています。販売にあたって車種やグレード、機能のお伝えに加えてお客様から提出いただく書類も複数あるため、お客様へのご説明は分かりやすさを心掛け、必要な書類をリスト化するなど工夫しています。専門用語を多用せず、車両の各機能を正確に理解し、シチュエーション別の使い方など、お客様の使い方を想定したご案内をしています。

メーカーで設定されている販売台数を目標に、日々業務に取り組んでいます。

■千葉マツダへの入社決め手

元々やりたいことを決めていたのではなく、大学で色々学んでから仕事を決めたいと思って入学しました。自分の性格から、好きなことを仕事にできるのが一番辛くないと思い、好きな車に関われることと、アルバイト経験から接客が好きだったため、ディーラーや中古車販売店など車関係をメインに就職活動をしました。色々な企業を見ましたが、本社の方の明るい挨拶があったのは千葉マツダだけで、面接会場に向かう途中の通路でも挨拶してくれたのが非常に印象的だったことから入社を決意しました。

■実際に勤務する中で感じた入社前とのギャップ

最初のイメージは営業＝車を売るだけと考えていましたが、お客様一人ひとりの力になれるサポートもすると就活中に知り、実際入社後も自分の取り組みがお客様の喜びにつながっていることを知れて、嬉しいギャップを感じています。一方で、元々車に関心の高い方とそうではない方へのアプローチの違いに難しさを感じています。車が好きなお客様は機能などを知っていたりしますが、そうではないお客様は理解していただくところから入るため、整備担当に車のパーツの役割などを教えてもらい、話す順番や内容を考えています。初めは、車の知識だけではなく点検や保険内容、査定方法など覚えることもたくさんあり大変でしたが、少しずつ身につけてきて商談に余裕ができ、知識が自信につながってきた感覚があります。

■コロナ禍の業務で苦労していること

コロナ禍においても引き続き対面商談でしたが、初めての緊急事態宣言時は本当にご来店が少なくなり不安と心配がありました。しかし、コロナ禍でも自動車の性能を維持するためには点検などは必要なため、メンテナンス面でいろいろご案内させていただき、来てくださったお客様に営業のご提案もして商談につなげていくなどしています。外的要因の一つに、部品不足から新車の生産に時間がかかることがあり、初めにお伝えした納期から後ろ倒しになってしまうこともあるため、そのフォローアップに苦労しています。お客様がどのようなことを求めているかを察知し、伝え方やタイミングを工夫しています。

■デジタル時代に求められる商いの力・ビジネススキル

いくらデジタル化がすすんでも、行き着く先は人で、デジタル時代を作っているのも人。人特有の知識力と記憶力が必要になってくると思います。

実際に一番販売台数を伸ばしている社員は知識が豊富で、車だけでなくいろいろなことを知っています。データやメモはそれを見ないと分かりませんが、お客様との対話から共通点を探して打ち解けられるのは人にしかできないことだと思います。聞かれたことに対して返せる知識と引き出しが必要なのではないのでしょうか。



商大生のみなさんへ

スーツを着て面接に行くことや人前で話すことが苦手な人も多いと思いますが、結局期限(卒業)は決まっています、その先は自分が決めなくてはなりません。せっかく決めるのであれば、自分が好きなことってなんだろうと考えて、好きなことを仕事にすれば大変でも頑張れることもあると思います。就職が決まったら自由な時間があるので、それに向けてできるだけいい条件のところに早めに決めて遊びましょう(笑)

就活は将来につながる大事なことなので、夏休みの宿題のように最後の一週間で必死にやらないように早めに取り掛かってほしいと思います。一回始めてしまえばある程度勢いで何社か回れたりするので、一歩目が大事ですね。

袖山 貴也

城北信用金庫(金融業)

商経学部 2015年卒



お客様とコミュニケーションを取るために、様々なことに目を向けて、常にアンテナをはる必要があります。

応募時の推薦文を紹介！

昨年(令和2年)11月に現在の店舗(草加支店)へ異動してから今年(令和3年)9月現在までの11か月間において下記実績をあげております。

1. 店舗地域内(埼玉県草加エリア)の中小企業で新型コロナウイルスの影響で経営や資金繰りに困っていらっしゃる事業先に対し、きめ細かいコミュニケーションを取り、コロナ融資を9件、合計の金額にして7,400万円を実施し支援を行った。またこれらの事業先に対して継続してサポートを行っている。
2. また同地区のお客様のビジネスマッチング(取引先紹介等)を行うなど、融資以外の非金融面でも地域中小企業への支援活動に貢献している。
3. その他に国債や投資信託といった個人の幅広い資産形成への取り組みについても積極的に行うなどの実績をあげました。

また、職場において若手のリーダー的な存在として活躍し、組織の発展はもちろん、今後も地域や地域企業の発展を積極的に行っていくことが期待できる職員です。

業務内容を教えてください

営業店勤務で、担当エリアの法人・個人へ定期的に訪問し、預金や融資、マネーアドバイザーとして資産運用のお手伝いをしています。現在の支店で2店舗目になります。入社から1年半ほど事務を経験し、その後営業担当になりました。1日最大30件程度ご訪問させていただくため、順序よく効率よく回ることを意識しています。信用金庫はメガバンクと違って地域密着型で、金融を通して地域のお客様に貢献できることを大切に、業務を行っています。

■実際に勤務する中で感じた入社前とのギャップ

金融機関なので、金融の勉強をしていればよいと思っていましたが、世の中の変化やお客様の多様化で、金融の知識だけではなく幅広い知識を身に付けることが必要と感じ、日々自己啓発につとめています。今は、不動産関係の融資支援のために宅建取得を目指して勉強しています。新聞を読むこともそうですが、お客様とコミュニケーションを取るために、様々なことに目を向けて、常にアンテナをはる必要がありますと感じています。

■コロナ禍の業務で苦勞していること

定期的にお客様の元へ訪問してコミュニケーションを取ることで、様々な提案ができますが、コロナ禍では積極的に訪問ができない時期があり、営業の仕方が変化して大変でした。お客様への感染リスクの不安を減らせるよう、個人のお客様への訪問は控え、法人のお客様にはしっかりアポイントメントをして訪問させていただきました。多くのお取引先がコロナ禍で影響を受けていたので、融資面での提案など、積極的なサポートをいたしました。

■デジタル時代に求められる商いの力

デジタル化やAIが進化しているので、金融機関でも人がいらなくなるのではという危機感があります。しかし、そういった状況であるからこそ、金融機関人、一人ひとりの「人間力」が問われていると感じています。デジタルの進化がある時代だからこそ対面のコミュニケーション能力が大切なんだと考えています。

■これからのビジネスマンに求められるスキル

誠実な人であることはとても大切だと思います。社会人そして組織人としてルールやお客様との約束を守ることが前提として当たり前ですね。対人でのコミュニケーション能力も非常に大切で、一方的にこちら側から話すのではなく、お客様によっては話を聞いてもらいたい方もいるので、傾聴を大事にしています。

■今後のビジョンについて

コロナ禍で悪化した地域中小企業の資金繰り支援を継続的に行っていきたいと思っています。また、今は主任という立場で上司と後輩のパイプ役をしていますが、いずれは部下をもつような管理職、まずは係長を目指します。実績の面でも若手のリーダーとしても支店を引っ張っていきたいです。



商大生のみなさんへ

悔いのない就活をしてほしいと思います。事前準備が本当に大事なのでまずは自己分析で自分の特徴・性格を知り、強みを活かせる・興味のある仕事を探し、HPなどの情報に加えて見学に言ったり実際に働いている社員の声を聞くなど、ネットの情報だけでなく、現場で感じるのが非常に大事だと思います。私も支店見学をして、こういう人たちがいる職場であれば自分も楽しい仕事ができるなと思ったのがきっかけとなっています。

エントリー者一覧

第4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。

■株式会社イクス シェアードシステムサービス事業本部 廣瀬友祐様（商経学部卒）

コロナ禍で、冷暖房だけでなく空調換気の重要性が見直されています。人々が安心して快適に過ごせる環境をつくる「空調自動制御システム」の施工メンテナンス業務を行っています。

コロナで業務を停止している建物での作業推進や、作業員が密にならないようアサインに気を配る工程管理等で持ち前の「気配り力」を発揮し、お客様だけでなく社員からの人望も厚く担当エリアのチーム拡大、売り上げ拡大に大きく貢献しています。

■株式会社イシド 犬飼遼様（商経学部卒）

- ・会社説明会を1から企画・運営。説明会司会進行の実施、そして1次選考の案内まで、学生とイシドを繋げる懸け橋として活躍。結果、2021年卒7名の人材獲得に成功。
- ・インターン集客。コロナ禍だったが、4名の集客に成功。3days全てリアル開催、インターンシップを1から企画・運営。成功。結果、3名2021卒採用に繋がる。
- ・クリスマスカップ2020珠算全国大会にて、担当教室の生徒が4年生の部で「読上暗算第3位入賞」に輝く。

■株式会社アイデア ソリューションITサービス部 小花悠太様（商経学部卒）

今期は証券系ネットワークの更改案件で活躍してくれました。過去の業務で培った確かな技術力を活かし、技術フロントとしてお客様視点で案件を遂行してくれたことでお客様から信頼を得、コロナ禍においても様々な課題に対応し、弊社へ貢献してくれました。

今期の実績や、学生時代に習得した誠実な姿勢が若手への模範となり、周囲にとっても良い影響を与えております。今後の更なる活躍を期待したとても素晴らしい社員です。

■IMSグループ新松戸中央総合病院 医事課システム開発室 伊藤佑斗様（商経学部卒）

システム管理室にて病院運営を裏から支えるPCのお医者さんとして働いている。院内のシステム構築の一翼を担っており、業務の効率化に大きく貢献。

コロナ禍においては昨年開設された発熱外来、専用病棟で医師・看護師がスムーズに診療が行えるよう電子カルテの設置、増設を行った。

PCR検査の予約枠の作成を行うことにより混乱が起きないように縁の下の力持ちとして尽力。

■株式会社学情 東京本社キャリア採用ディビジョン 大石萌香様（サービス創造学部卒）

「月間新人賞獲得」：2020年10月度営業職新入社員全国30名中TOPの受注により新人賞を獲得。ある企業様からは300万円のご発注、「採用動画作成」など採用課題に応じた提案をしている。東京本社全員を前に「2年目は同期でTOPを獲る」と宣言、目標達成に邁進しています。

■関越ソフトウェア株式会社 経理部 高藤玲様（商経学部卒）

経理業務の実務担当をしています。コロナ禍における社内の取り組み強化としてコストダウンを掲げ経理として自身ができることを自身で考え上長の指示を仰ぎながら実行しました。具体的にはネットバンキングサービス内容の契約見直し、税務申告書の還付対象項目の細部チェック、社員住宅費控除の業務チェック体制改善など。コロナ禍による助成利用を含め彼の業務が会社に利益をもたらし当社2020年度の決算業績に貢献しました。

■株式会社協同工芸社 総務部経理課 塚原俊様（商経学部）

2020年4月で2年目となった経理職の社員です。将来会社の経理を担うことを期待され、経理部長から日々仕事を学んでいます。コロナ禍になり通常店舗の看板の仕事が減少。公共の入札案件にも取り組むこととなり、今までにない書類作成の仕事が発生しました。総務課が中心になるも数字の面で困っているなか、学んできた経理知識を活かして積極的に手伝ってくれました。結果入札案件も取れるようになり、会社の売りに貢献しました。

■国際自動車株式会社 T1東雲営業所 佐藤凌希様（商経学部）

- ・コロナ禍で開催された東京オリンピックに公式のドライバーとして貢献しました。
- ・日頃から、会社の新卒キャリアモデルとしてホームページや採用活動等にも協力してくれています。
- ・強い影響力を持っており、上司や先輩、同期、後輩からの信頼も厚いです。

■サミット株式会社 一般食品部 宮腰航大様（商経学部）

<店舗 部門運営上の業務効率化>

コロナ禍にて、通常部門運営には社員1名の出勤が必要となるが、Excel等の情報ツールを活用し、パート・アルバイト社員のみでのスムーズな部門運営を実施した。

<本部 商品知識共有動画の編集・作成>

コロナ禍にて、店舗従業員と直接の商品知識の共有が難しい中、上記内容を説明した動画を撮影、自身の編集スキルを活かしそれを作成・共有、毎月実施している。

■株式会社シー・アイ・シー 千葉第二支店木更津営業所 飯島裕也様（商経学部）

コロナ禍における緊急消毒作業への積極的参加。自分の提案で前年を大幅に上回る目標達成に貢献したこと。少ない人数ながら、長く続くコロナ禍での臨時消毒へ積極的に参加し、会社の売りに貢献した。

また、前年よりも自らお客様へ営業する回数を増加し、成績を上げた。コロナ終息後を見据え、実績と自信を身に着けた。

■株式会社シー・アイ・シー 鉄道東京営業所 榎原拓巳様（政策情報学部）

コロナ禍において、業績上昇に貢献するため契約用データの登録作業を行った。（コロナ禍における業績は上昇した）

コロナ禍において、2021年2月より現場配属となり、感染対策を怠らないようにしながら日々の作業を覚えつつ、自身の担当する現場を持たせてもらえるよう日々邁進している。

■株式会社シー・アイ・シー 港第四営業所 増村淳様（人間社会学部）

コロナウイルス感染リスク軽減作業（消毒作業）の依頼が入った際に、使用する道具の準備や、予定時間間に合うように前後の現場にかかる時間の調整に尽力しました。

道具の準備と言っても、必要なものをどれだけコンパクトに、持ち運びやすく出来るかや準備を頼まれてから迅速に取り掛かる等、細かいことではありますが、2年目の自分に任された数少ない仕事の中で改善点は無いか意識して取り組んでいます。

■株式会社シー・アイ・シー 港第一営業所 岩井祐策様（商経学部）

私の所属している会社では衛生管理業務の一環としてコロナウイルスの消毒作業をしています。

コロナウイルスの消毒作業は暑い中防護服を着た作業をしたり肉体的にも大変な作業ではありますがたくさんの人に感謝されるやりがいのある仕事でもあります。

防護服の着脱など、互いに声を掛け合って作業員の中で感染者を一人も出さずに消毒作業を行いました。

■スターツケアサービス株式会社 グループホームきらら東大島 村松卓様（商経学部）

ご利用者の楽しみ、生きがいを創造。社内で行っている”ナラティブサポート”を、施設全体で積極的に取り組み、管理者としてマネジメントできている。

【推薦理由】

- ・コロナ禍で、外出が制限され、大掛かりなレク、イベントも中止している中、ご利用者の思いをご本人、ご家族の方からうまく引き出し実現。
- ・普段意思疎通が難しいご利用者を、ナラティブを通して、イキイキとした表情、会話を引き出している。

■株式会社扇港電機関東電材営業部千葉西営業所 富澤拓仁様（サービス創造学部）

営業所へ配属され、まだ営業に出ているわけではありませんが、3、4ヶ月程度で配送や荷受け、品出し、検品などの作業を任せてもらえるようになりました。

また、先輩についていただきながら、見積りの作成やお取引先様への訪問に同行など少しずつ出来る仕事を増やしております。

コロナ禍ではありますが、夏は忙しく、その中でも今やるべきこと考え優先順位をつけ、仕事に取り組みました。

■ちばぎん証券株式会社 八千代支店 佐久間祐希様（商経学部）

入社6年目（2020年度当時）の営業担当として、千葉・武蔵野アライアンス業務の拠点「さいたま営業部」に勤務。コロナ禍という困難な状況下においても、明るい性格と持ち前のバイタリティで営業活動に邁進し、2020年度上期・下期ともに目標達成率および収入金額において社内トップクラスの実績を残した。安定感のある仕事振りは、所属長や上司・同僚からの評価も高く、今後さらなる活躍が期待される。

■株式会社千葉興業銀行 旭支店 五木田光貴様（商経学部）

コロナ禍で影響を受けた顧客に対して、コンサルティング営業を実施。顧客の課題を解決するとともに、支店のメンバーを引っ張るリーダーシップを発揮。その結果、3期連続支店目標達成賞を受賞。

■株式会社千葉興業銀行 本店営業部 東房一成様（商経学部）

法人営業にて課題を深掘していくなか、タックスプランニングの相談を受付。法人ではすでに対策を取っていることを確認し、個人と合わせた対策について焦点をあてていくことを提案。これにより、いままで開示されていなかった個人の情報も開示して頂き法人と個人を合わせたソリューションを実施。ビジネスマッチング先とも連携し法人個人一体の取引を発展させた。その結果、若手行員の中で2020年度上期の最も好事例の一つとして表彰。

■株式会社成田デンタル 静岡営業所 松本尚樹様（商経学部）

歯科業界では、コロナ禍初期、口腔内治療のためクラスターになりやすいと噂が広まり患者様の来院数が激減した。松本主任は先生の為、そして治療に行きたいけど不安な患者様の為に「歯科医院の取り組み」ポスターを取引が有る無しにかかわらず各歯科医院に積極的に提案していった。歯科医院の安全対策を紹介・周知を行い当時の横浜エリアの患者様の足を戻すことに成功。営業所としても昨年度比110%以上の売り上げを達成している。

■日本企画株式会社 開発事業部 梅崎龍之介様（商経学部）

コロナ禍において自社初のインターンシップを実施することになり、実行チームのリーダーとして感染対策も踏まえた実施内容の検討を行い、インターンシップの成功に貢献した。

■日本企画株式会社 運用事業部 植杉祐弥様（政策情報学部）

- ・テレワークを実施するために作業内容の修正、スケジュール調整を実施した。
- ・現場とテレワークの連携方法を提案・確立させた。

■日本企画株式会社 運用事業部 山家知希様（商経学部）

一部業務のリモート化による、工数削減

■パルスシステムグループ（生活協同組合）千葉印西センター 中村晃一様（商経学部）

当組合の「パルスシステム電気」の取り組みに対して、評価いたします。

- ・年間目標に対し早期かつ超過で達成。
- ・他の課題推進がある中、また、独り立ち後にも関わらず単月（8月）で4件獲得。
- ・家でも自らパルスシステム電気のことについて学習し、組合員に納得して加入してもらう。
- ・大学で学んだことも活かせたと上長に報告もあり。
- ・他の職員も新卒職員の取り組む姿勢に影響を受け、実績を伸ばした。

■富士フイルムビジュアルソリューションズジャパン株式会社千葉支社MA営業部 植田雅之様（商経学部）

DXの推進に貢献する仕事をしています。日本では行政機関の間で紙やはんこといったペーパーの手続きを削減し、オンラインのみで完結するようなデジタル化を進めています。それに伴い、私は千葉県内の行政機関に対して業務改善の提案、具体的には小中学生に学習端末を提供してタブレットで勉強できるようにしたり、コロナワクチン接種の予診票をオンラインで申請出来るようにしたり、ということを行っています。

■株式会社フルキャスト 千葉営業部 大瀧敦様（商経学部）

現在は別の業務ですが、2年目まで営業をしておりました。営業は、主に仕事を探している求職者と人手が必要な企業の間業を担っています。そこでコロナ禍で人手が早急に必要クライアントがいました。医療関連の接種予約のお問い合わせ対応等の事務作業で募集しており、弊社も含め複数社に声をかけている状態でした。他社が人数を提供できない中、弊社は短期間で60人ほどを提供することができました。

■株式会社ベイシア ふかや花園店 郡司陽平様（商経学部）

私はベイシアに加工食品担当として入社し、現在3年目の社員です。2年目になる頃には部門責任者となり、千葉県で売上1位の店舗を経験しました。2年目の冬には副店長として埼玉県店舗に異動し、現在に至ります。コロナ禍においては、お客様が増えていく中での感染対策は非常に大変でしたが、ステイホーム需要を考慮した売場に変更し、お客様の需要にしっかりと対応しながら店舗運営を行っています。

■水戸証券株式会社 館山支店営業第2課 峯田大輝様（商経学部）

昨年来の新型コロナウイルス感染症拡大にともないお客さまへの情報提供に工夫。ネットを活用できるお客様へは、当社ホームページ掲載の投資情報の活用を案内。対面を希望の高齢のお客さまへは今までの倍以上の電話によるこまめなフォローを実施。

その丁寧な対応の結果、面談希望のお客さまが増加。半年間通っていたお客さまより1000万円の資産導入をはじめ、多くのお客さまより大口資金の導入につながっています。（今期表彰の可能性大）

■株式会社ミニミニ城南 学芸大学店 柿沼学様（商経学部）

緊急事態宣言が発令されており、上京してくるのに抵抗があるお客様にはオンライン内覧での対応をしました。土地勘のないお客様には室内、物件周辺は勿論、駅までの道、最寄駅のお店のご案内等、実際にご来店されている様に心掛け接客致しました。社内で営業成績上半期1位の成績を残せ、店長職に昇格する事が出来ました。現在は個人の営業成績と共に支店の営業成績を上げられる様、仕事をしております。

■山本商会株式会社 東京支店新宿営業所 市川慶憲様（商経学部）

コロナ禍において製造ライン・作業工程においてイレギュラーが多く発生し、受注した仕事にかかる労力が増大したものの、日々柔軟かつ迅速な対応をし部署内で見積件数・受注件数・売上額・利益額すべてにおいて1位の成績を収め、年間売り上げ目標を達成することができた点を評価し推薦いたします。

■株式会社ユニフロー エンジニアリング部 原田歩様（商経学部）

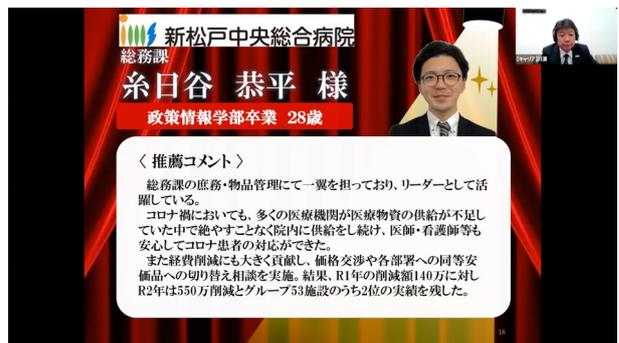
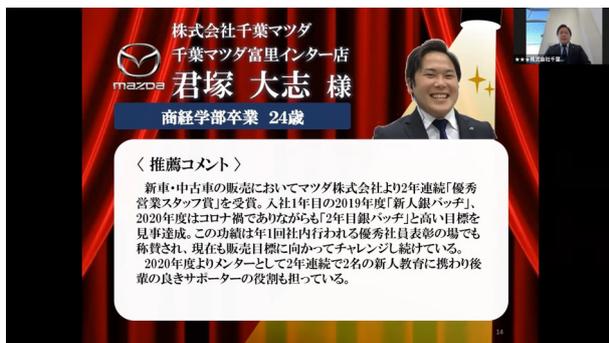
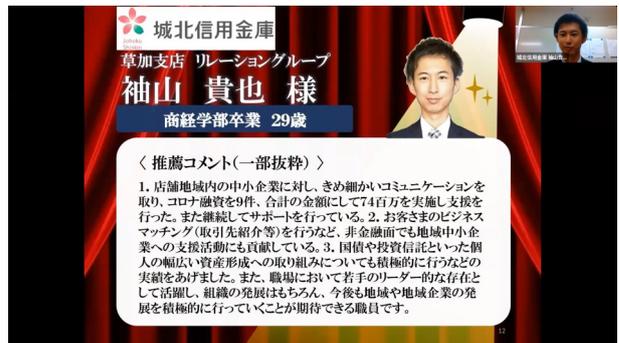
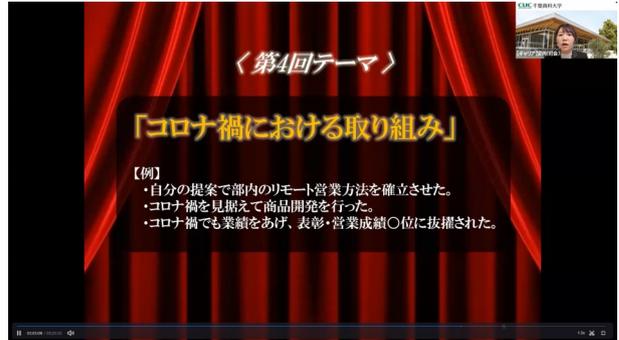
入社1年目ながら現場監督者として衛生的な現場作りに貢献した。現場で故意的にマスクを外している協力業者の方を見かけた際には年齢に関係なく注意喚起を促すなど感染予防を徹底し、年間20件全ての現場を工期内に完成させることができた。

■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）

昨年度は顧客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2年以上取引していない顧客の開拓に特に注力した。顧客へ提案をする際、販売価格を抑えるためにメーカーへ交渉し、仕入価格の調整を行った。なお、価格だけではなく、見積の作成から商品提供までスピーディーに行うことで、渡辺パイプを利用することのメリットをアピールした。その結果、コロナ禍ではあるが売上目標に対し140%の成績を達成することが出来た。

オンライン表彰式の様子

2021年11月24日、オンラインにて開催の「CUCアライアンス企業フォーラム」内で行われた、第4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

千葉商科大学キャリア支援センター