



第3回
OB•OG
OF THE YEAR



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。
直近5年間（2015年4月～2020年3月）における活躍を評価致します。

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

株式会社イシド	東京シティ信用金庫
株式会社アイデアソリューション	株式会社トップランク
株式会社落合	トヨタカローラ千葉株式会社
関越ソフトウェア株式会社	日本企画株式会社
株式会社小泉	ハイテクシステム株式会社
株式会社シルバーとっぷ	フコク物産株式会社
株式会社新栄	株式会社ベイシア
株式会社スズキ自販千葉	都機工株式会社
株式会社ゼウス・エンタープライズ	株式会社マイクロメイツ
株式会社扇港電機	株式会社ミニミニ城南
ダイニングインターナショナル株式会社	山本商会株式会社
ちばぎん証券株式会社	渡辺パイプ株式会社
株式会社千葉マツダ	

キャリア支援センター長あいさつ

祝！第3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、6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！



今回はコロナの影響で表彰式を挙げる事ができませんでしたので、本冊子の発行をもってその替わりとさせていただきます。

株式会社新栄の伊原雄一郎さん

モノづくりに興味があり、機械部品メーカーに入社、「何事にも一生懸命取り組み、何事もあきらめない」が心情で2年連続新人賞を受賞されています。

ダイニングインターナショナル株式会社の陳冬雪さん

自分の人生に価値を見出したいと思い、接客業を志望。接客のクオリティを高めることに真摯に取り組まれ、千葉県初の外国人店長に抜擢されています。

ちばぎん証券株式会社の佐久間祐希さん

物ではなく信頼を売る仕事がしたくて金融業界を志望。銀行と連携してトップ営業になられています。

株式会社千葉マツダの滝口一磨さん

大きな商材を売りたいと自動車販売業を志望。お客様から感謝される営業に取り組み、入社後3年連続優秀営業スタッフに選ばれています。

フコク物産株式会社の小野田丈二さん

自ら志願した海外勤務が適い、上海に赴任、顧客が困っていることを聞いて回って、新規ビジネスを立ち上げられました。

株式会社ベイシアの鈴木一輝さん

人を笑顔にしたいという思いが強く、エンターテインメント業界や小売業界を志望。新店舗の部門責任者として年末年始商戦で大活躍し、現在人事部で活躍されています。

みなさんのご活躍ぶりから、そのモチベーションの源泉と本学が今だからこそ大切にしている「商いの力」をうかがい知ることができたのではと思います。

在学中の後輩たちにもしっかりアピールしていきたいと思います。

「部下に持つなら千葉商大」、これからもどうぞよろしく願い申し上げます。

2021年3月20日

キャリア支援センター

川瀬 功

伊原 雄一郎

株式会社新栄（製造）

政策情報学部 2018年卒



今できることを一生懸命やれば、結果は後からついてくる。

応募時の推薦文を紹介！

- ・1年目は、1番忙しい機械に配属されたが独り立ちし、評価され新人賞獲得(1~3年目の中から1人選ばれます)
- ・2年目は新入社員のメンターや、忙しい機械を2台掛け持ちすることができ、弊社初の2年連続新人賞を獲得
- ・3年目はブランディングプロジェクトメンバー(社員の満足度を向上させて会社をブランド化しようというプロジェクト)入りや、新人の教育担当になり、3年連続新人賞を狙っている

業務内容を教えてください

メイン業務は機械を使って製品を作ることです。いま工場でプレス機（型抜き機）を使った製品を作成しています。

例えばパソコンの中に入る緩衝材・電卓のゴム足・車のバックモニターに使えるカメラの放熱材やエアコンの中の部品など、様々な弱電系の便利機器に使われています。

日常で皆さんが使う電子機器に部品を通して関わっています。

■新栄との出会いを教えてください。

最初は大学のキャリア支援センターに掲示してあった中小企業が集まる合説で出会いました。もともとモノづくりに興味がありましたが、機械を動かす仕事は理系の人を求めているイメージがあったので若干諦めていました。自分の興味のある企業に出会えたので合説に行ってよかったです。それまで合説は意味がないと思ってました。

■新栄のどういったところに魅力を感じましたか？

企業を調べたときに素直に「この会社良いなあ」と思いました。多くの会社見学に行った中で、雰囲気が一番良かったです。業務内容だけではなくて、人で選びました。どういう仕事をするにしても、誰と働くかは大事だと思います。どんなに笑顔の写真でも分からないことがあって、直接会社見学に行くことで雰囲気を感じることは大事だと思います。

■入社後に実際に勤務する中で入社前に感じていたこととのギャップはありましたか？

モノづくりは機械がないと作業ができないので、仕事と休みのメリハリがつくのが驚きました。営業職とかだったら土日にも仕事できるかもしれませんが、機械は何トンもあるので持って帰れないですし(笑)。

■具体的な仕事の中ではどうでしょうか？

工場は決まったものをずっと作っているイメージがあり、自分の匙加減で完成品が変わってしまうものだとは思ってませんでした。実際仕事してみるとやり方ひとつで違うものが出来上がってしまったり、若干職人的な技術が必要になるのでそこにギャップを感じましたね。

■千葉商科大学での学びは今のお仕事に繋がっていますか？

1年生の研究基礎の授業で、物事の調査の方法や論文の書き方といったほとんどの基礎を学びました。仕事の中で色々な調査を行うこともあるのですが、そういった授業で学んだ基礎が役立っています。

■学部の授業ではどうでしょうか？

私は政策情報学部ですが、統計学やパソコンのExcelとかの処理は入社時の研修で役立ちました。心理学とか仕事に全然関係ないような授業も、人はこういう時にこう思うのかというのを知っていると、もしかしたら人間関係がスムーズにいくかもしれないですね。メンター制度でも役立っている気がします。大学時代はそこまで役立つとは思っていませんでしたし、働き始めてから勉強しとけば良かったと思えました。学生の時に勉強できるのって本当にすごい。社会人になってから勉強したくなりました。「今のうちにやっておきなさい」と学生のうちから聞いていましたが、自分がその立場じゃないので、なんなら「うるさいな」くらいに思っていました(笑)



商大生のみなさんへ

とにかく何事も一生懸命にやった方がいいです。できないことがあっても、とにかく今できることを一生懸命やれば、結果は後からついてきます。何事もあきらめないで挑戦してください。

趣味でも何でもいいのですが、何か一つでも頑張れる人は仕事ができる人だと思います。飲み会頑張りましたとかでもいいのですが、とにかく何かを努力できる人というのは、仕事でもその力を発揮できると思います。遊びですら頑張れない人は仕事もできないと思うのですよね。昔から自分もそう言われて育ちました。



サービス創造学部 2015年卒

陳 冬雪

ダイニングインターナショナル株式会社
(飲食)

「どの企業でもいい」というのは違う。

自分の人生に価値が持てる人は、自分の人生を後悔せず生きれると思う。

応募時の推薦文を紹介！

私は小伝馬町店で入社後店長代理として経験を積み、2019年10月に千葉中央店で初の外国籍店長になりました。

すぐに人材採用を強化して全時間帯シフトを充足させ、減少傾向であった売上を着任3ヶ月目からプラスさせ年間113%を記録しました。

また全社の外国籍社員の会社説明を実施し採用7名に貢献しました。

それらの実績で東京都ワークライフバランス認定企業に採択され、えるぼし3つ星獲得もできました。

業務内容を教えてください

当社はハンバーガーチェーン店フレッシュネスバーガーのフランチャイズの店で、直営と同じようにお客様の接客やキッチンの作業など、高い品質を目指して仕事をしています。

私は2019年から店長として、商品の提供や接客だけではなく、事務作業や納品の管理、シフトの管理をしています。千葉で初の外国人店長です。

■今までの活躍を教えてください。

初めて千葉中央店にいたときに、アシスタントながら売り上げを上げることに貢献しました。

■具体的にどのようなことをしましたか？

接客のやり方を変えました。挨拶を徹底し、何回も来るお客さんの顔は覚えておいて、挨拶や今日はどうですかとか。そうすると常連さんがどんどん増えるようになりました。私が率先してやることで、周りのバイトの子が私を見て真似しようと頑張ってくれました。

■店長になってからはいかがですか？

店長になってからは、新人を採用して最初にきちんとトレーニングをやって、シフト管理やアルバイトの子の人間関係など、ちゃんと話を聞いて、良く考えています。

今は店長を頑張っ、将来的にはエリアマネージャーにもなりたい。それが次のステップです。

■女性が働きやすい職場だそうですね。

仲の良さや雰囲気はすごく良いです。キャリアアップが早く、女性が働きやすい会社です。私も産休・育休をとりました。育休は2年間とらせてもらっています。1年半で子供を保育園に入れたので、早めに復帰しました。最初の半年くらいは結構子供の病気などで休んでいましたが、それをみんなでサポートしてくれる環境ですね。

■復帰した理由はありますか？

育児につかれた時に仕事をすると気分転換になります。生んですぐは子供の方がかわいいですが、1年くらいたった時に、社会から1人取り残された感じがしたので、折角大学も出たし「ずっと家にいるのはな…」と思って復帰しました。

■千葉商科大学での学びは今のお仕事に繋がっていますか？

サービス創造学部でお客様の接客やマーケティングを学んだので、それは役に立っていると思います。お客様も消費者なので、心理的な考えで、どういう風に接客したらまた食べに来たいと思ってもらえるかが分かります。会計学も学んでいたの、発注の管理といった業務に活かされています。



商大生のみなさんへ

自分が学んだ知識を仕事に活かして、自分の人生に価値が持てる人は、自分の人生を後悔せず生きれると思います。

「働きたくない」という価値観だけで大人になってしまうと、大人になったときにきっと後悔します。

自分の人生に責任が持てるのは自分だけ。「どの企業でもいい」「何でもいい」ではなく、就活は自分の人生で大切なもの。大事に、慎重に考えてもらいたいです。

今は新型コロナウイルスの影響が色々ありますが、頑張っ就活をして、企業の説明会などをちゃんと受ければその中で絶対自分に合っている会社が見つかるので、すぐに諦めないで頑張ってください。

ちばぎん証券株式会社 (金融)

佐久間 祐希

商経学部 2015年卒



金融を目指すきっかけは「形がないものを売りたい」と考えたこと。
金融は人とのつながり、信頼を売る仕事。

応募時の推薦文を紹介！

茂原支店（新入社員として配属）では、株式営業の基礎を学び、2年目からは銀証連携業務にも携わるなど、証券マンとして頭角を現す。

明るい性格・持ち前のバイタリティで、同期の中でもトップクラスの成績を収めた。

3年目には全社的プロジェクトである千葉・武蔵野アライアンス業務の拠点「さいたま営業部」の新規開設メンバーに最年少で抜擢。

埼玉県でのちばぎん証券のブランド浸透に向けた活動を精力的に行っている。

業務内容を教えてください

千葉銀行のお客様に証券会社ならではの商品を提供しています。

1年目は茂原支店で新規開拓をし、2年目から銀証連携の部隊に配属されました。3年目からさいたま営業部ができ、武蔵野銀行から紹介を受けています。

現在ちばぎん証券の中では全営業の中で1位の成績を収めています。

■金融を目指したきっかけはありますか？

大学生のころから金融志望でした。「形がないものを売りたい」と考えたためです。金融は人とのつながり、つまり信頼を売る仕事だと思っています。

■金融の中でもちばぎん証券を選んだ理由は？

名前から千葉県内でずっと働けるイメージがあったことが選んだきっかけとして大きいですね。業務内容も将来性があると思いました。証券会社は新規のお客様と取引を開始するのがとても難しいのですが、ちばぎん証券は銀行からお客様を紹介してもらえるので、その点に魅力を感じてちばぎん証券に決めました。

■仕事のどんどころにやりがいを感じますか？

銀行からお客様を紹介してもらうことが多いので、当社からすると銀行員とお客様の2人がお客様ということになります。銀行員からみると大切なお客様を紹介するわけですから、信頼が出来る営業マンでなければ紹介しませんよね？なので信頼関係が築けて、紹介してもらえる数がだんだん増えていくことにとってもやりがいを感じています。お客様からも銀行員からも「佐久間さんをお願いしたい！！」と言ってもらえた瞬間が一番うれしいかもしれないですね。

■辛かった経験はありますか？

1年目は大変でした。個人・法人問わず訪問し、正直大変だなと思うこともありました。将来に向けて頑張ろうという思いと、同期が頑張っている様子を見て、追いつきたいという思いで乗り越えました。

■他にも成長したと思うエピソードはありますか？

25・6歳の時にはさいたま営業部に配属になったのですが、メンバーがみんな30歳以上だったんです。一人だけ若手で、大変なこともたくさんありましたが、成長できたきっかけだと思います。上の人たちはみんな見てくれていて、何かあればフォローしてくれています。振り落とされず行ける！と思って頑張れる環境でしたね。

■後輩として入ってくるならどんな人がいいですか？

成長したいと思っている人ですね。社会人としても、金融業界に勤めるプロとしても、何か1つでも成長したいと思える人がいいです。それが叶えられる職場です。



商大生のみなさんへ

何がやりたいかをしっかり自己分析していった方が
良いです。ざっくりで良いので、30までに結婚した
い、40歳までにこうなりたいとか…

それを実現するためには、今何をしたら良いかしっ
かり考えないといけないですよ。就活したほうが良
いのか、勉強したほうが良いのか、とか。そうすると
おのずと見えてくると思います。

どういうことに興味があって、何がやりたいか考え
ましょう。社会人でも、「頑張ればなんとかなるから
大丈夫」というポジティブシンキングも大事です。失
敗しても良いや、と根詰めず頑張してほしいですね。

10割仕事でなくても大丈夫。もちろん絶対失敗し
ちゃダメなところもありますけどね(笑)

株式会社 千葉マツダ （卸・小売業）

滝口 一磨

商経学部 2016年卒



人の買い物の中で、大きな商品を販売して、
お客様と繋がっていきたいという思いがあります。

応募時の推薦文を紹介！

入社させていただいてから、新車・中古車販売において、マツダ株式会社より3年連続で「優秀営業スタッフ賞」を受賞しました。

入社1年目新人銀バッジ、2年目銀バッジ、3年目金バッジと高みを目指し日々取り組み昨年度には、全国マツダ販売会社の営業スタッフが憧れを持って目指す賞（金バッジ）を入社3年目に獲得しました。

業務内容を教えてください

営業職で勤務をしています。主な仕事内容は車を販売することです。お客様のご要望をお伺いし、お客様にピッタリの一台をご提供していくお仕事です。

また、販売したお車の点検案内や自動車保険の加入手続きなども行っており、お客様に快適にそして安心してご利用いただけるよう様々な業務を行っています。

■千葉マツダへの志望のきっかけは？

学生時代は物を売るアルバイトではなく、クレジットカードの入会促進のアルバイトを行っていました。その際に、目標を達成し達成感を感じたため、もっと高額なものが対象であれば、自分もより満足できるのではないかと考えました。人々の生活に関わるものでより大きな買い物でもある車と家が頭に浮かんだのがきっかけです。

■どうして自動車販売職を選ばれたのですか？

住宅販売にも興味があったのですが、個人的に車の方がかっこいいかなと思って(笑)自分で業界を研究して千葉マツダに出会いました。車に乗るのも観るのも元々好きでしたね。

■車は高額ということもありますし、接客は大変なのは？

入社時はやはり接客が不安でした。約2か月という研修期間を経て店舗に配属されたのですが、店舗に配属後は、先輩が1人必ずコーチとしてついてくれるので、わからないことは先輩に聞ける環境にあり安心でした。

■接客で工夫されていることはありますか？

私の店舗では、毎週金曜日に営業スタッフ全員で勉強会を行っています。そこでは新商品の勉強や商談で苦戦した内容を共有し商談再現ロープレを行います。自分でも自社の車だけではなく、他メーカーの車について研究するなど1台でも多く販売できるようにと日々勉強をしています。

また、仕事をしている中でお客様への対応に困った時には、悩みを抱え込むと接客にも影響があるので必ず先輩や同僚に相談するようにしています。

■仕事のやりがいを教えてください。

高額商品を買っていただいているにも関わらずお客様より「ありがとう」と声をいただけることがあります。それはなかなかない経験だと思います。また、困っているお客様を助けることができた際にも、お客様に感謝の言葉をいただけることがモチベーションになっています。

■今後のビジョンについて教えてください。

3年連続で優秀営業スタッフ賞を受賞しているので、コロナ禍で厳しい中ではありますが、今年も頑張っています。まずは1台でも多く販売できるよう努力し、ゆくゆくは販売だけでなく、部下を育成していく立場にもなりたいと考えています。



商大生のみなさんへ

コロナ禍の中で大変だと思いますが、このような状況下であるからこそ見えてくる本質であったり業界があると思います。

その中でも自動車業界は自動運転や電気自動車等、著しい発展を遂げています。ぜひ、自動車業界や千葉マツダを選んでいただければと思います。

フコク物産株式会社
(卸・小売業)

小野田 丈二

商経学部卒 2003年卒



海外勤務を希望したときは語学は全く勉強していませんでした。
儲かる商売は正しい人間関係や正しい考え方が大切だと思っています。

応募時の推薦文を紹介！

新規ビジネスの立ち上げ。

弊社としては新分野であるモーター関係の部品開発に参画し、上海赴任中の2010～2017年迄の間に既存の技術を応用した新規顧客づくり構築。

約2億円/年のビジネスに成長。

日本帰国後も、中国人脈を生かした活動で日本国内の販路を拡大。2018年より新規顧客である建設機械メーカーへシェアUP活動に従事。

20年度に売上を担当顧客2倍になる見通し(約3億円/年)。

業務内容を教えてください

フコク物産は工業用品の部品をつくっています。元々富国ゴムという名前で活動していて、ゴム部品等を中心とした工業用品を生産して販売する商社機能と自社の加工機能を活かして活動している会社です。

国内、グループ、海外の子会社を含めると約500人の規模で色々な分野にお客様を持っている会社です。

私自身は現在開発営業本部という営業部隊の産業営業部に所属しており、建機業界、鉄道業界、住宅業界向けの商品を販売しています。

■フコク物産への応募のきっかけは？

元々製造業を中心に就職活動をしており、製造業の企業との接点が少ない中で合同会社説明会に参加した際にフコク物産に出会いました。入社決め手はOBとの面談等を通して親近感が沸いたことです。

■海外勤務について教えてください。どういった方が海外赴任に選ばれるのですか？

海外赴任は語学など特定の資格を持つ人が抜擢されるわけではなく、比較的海外へ行っても活躍できそうな人材が選ばれます。

私は実は自分から「行きたいです」と手をあげてそれが叶った形です。

■語学では苦労されなかったのですか？

実は海外赴任を希望した時は語学は全く勉強していませんでした。行くと決まってからは勉強しましたがそれまではほとんどしていませんでした。最初のうちはやはり苦労しましたが3年目くらいから大分慣れてきました。

最初は打ち合わせの場所にたどり着くこともままならない状態でしたが、GPSやスマホがあったのでなんとかできました。

■海外勤務での具体的な仕事内容を教えてください。

最初の1年くらいは日系企業への電話営業が中心でした。その中で直接お会いして下さるお客様も少しずつ出てきて、面談して商材のプレゼンや困っていることを伺って、弊社のサービスとマッチングできることを探すという仕事です。

一つの例としてはモーターの金属加工部品の拡販ですね。この商材については最初から着目していたわけではなく、お客様へ色々なものをPRする中で「こういうことに困っているんだよ」という一言を拾ったことがきっかけで新規ビジネスとなりました。

■どういった学生が貴社とマッチすると思いますか。

うちの会社は業界を含めて比較的色々なことにチャレンジしていく事が重要視されるので、言われたことをやるっという人だとちょっと厳しいです。待っているだけの学生さんには辛い仕事だと思います。やはり自分で考えたりそういうことが楽しいと思えるくらいの人じゃないと大変だと思います。

そういう意味では勉強だけじゃなくて遊びも含めて色々なことにチャレンジして来た人だったり、人と接触する新しく出会う人にも臆することなく突っ込んでいける人が良いと感じます。



商大生のみなさんへ

千葉商科大学を卒業する際に、荒木教授からもらった冊子にいろいろな経営哲学が書かれていて、就活の時や就活後もそれを読んでいます。

その中で人として大切な基本的な考えが解説されているのですが、商売の上では、そういう人間として基本的なことが非常に大切なんじゃないかと思っています。当然利益を追求していくのですが、お客様も私たちもそして仕入れ先様も儲かっていくような商売というのはそれはやっぱり正しい人間関係であったり、正しい考え方が大切なんじゃないかなというのを僕は商売の話をするときに思っています。

就活の際は失うものは何もないので、とにかく飛び込んでやってほしいと思います。

鈴木 一輝
株式会社ベイシア
(卸・小売業)

サービス創造学部 2018年卒



就職活動は結構孤独かなと思います、
まずは友達、先輩、家族、特に家族と話してほしいですね。

応募時の推薦文を紹介！

私はベイシアに惣菜担当として入社し、現在3年目の社員です。2年目の春に新店オープニングを経験しました。部門担当としてパート・アルバイト従業員に作業や発注、シフト管理などの教育を行い、部門の従業員の育成を図って新店舗を軌道に乗せました。同年12月には店舗の部門責任者として指揮を執り、年末年始商戦では前年の売上を大きく超えることが出来ました。2年目終わりに人事部へと異動し、採用業務を担当し現在に至ります。

業務内容を教えてください

現在は株式会社ベイシアの人材開発室新卒採用強化グループ採用担当で、リクルーターという形で会社説明会の運営や合同会社説明会にも参加しています。弊社の魅力を伝えていき、インターンシップの運営などもやらせていただいています。

直接私の方で合否はつけることはないのですが、一対一で個人面談という形で学生さんとお話をしてベイシアの面接に進むにあたってのアドバイスはもちろん、就職活動に関する全般に対するサポートなども私の方からさせていただきます。学生の皆さんのためになったらということ活動しています。

■ベイスシアとの出会いを教えてください。

大学生活の中で、オープンキャンパスやゼミの活動でプレゼンテーションをしてきたので、人のため・人を笑顔にさせることを軸に、当初はテーマパークの運営といったエンターテインメント系の企業を受けていました。受ける企業の幅を広げるときに、その地域にとって必要不可欠な存在の企業で人の役に立った方がやりがいを感じられると思い、スーパーマーケットといった小売業も考えるようになりました。

■ベイスシアに入社する決め手は？

自分の性格をまず考えたときに、一つのことを突き進むよりは色々な経験をするのが好きなので、ベイスシアの説明会で、「うちの会社は80種ほど職種がありますよ」と言われたところが心に刺さりました。あとは東日本大震災の時に、地元のベイスシアがいち早く店舗を復活させた思い出があって、企業理念の“For the Customers”という考えに感銘を受けたことですね。

■人事へ異動するまでの経緯は？

人事の前は店舗勤務で2年間で群馬県、茨城県、静岡県、神奈川県、岐阜県の店舗で勤務しました。地域ごとによって売れ方も食文化も違う中でいろんな経験を積めることはメリットだと思います。前向きに色々な店舗に行きたいですということは人事に伝えていました。

■店舗での勤務の経験はどういった点で人事で活かされていますか？

お客様目線では見えない社員の仕事を説明する時に、私が店舗で経験してきたエピソードを学生に伝えています。そのほうが学生にとってリアルに受け取ってくれるかなと思っています。

■千葉商科大学での学びは今のお仕事に繋がっていますか？

大学の授業で心理学を学んだ時に、相手に心を開いてもらう理論として、目線を合わせてしゃべった方が怖がらないということがすごく記憶に残っています。それが実際にリーダーとしての自分の立ち位置や、一緒に働いている方たちと目線を合わせるという意識に繋がっていますね。

■プロジェクト活動の経験はどうでしょうか？

プロジェクト活動では企業から課題をもらってそれをプレゼンするといった、実際に企業の方とコミュニケーションをとる機会が多かったです。話し方もそうですし、最低限のマナーを身に付けられました。

人事部に入って特に他の企業の方とお会いする機会だったりお邪魔する機会ありますのでその時の経験が活かしています。



商大生のみなさんへ

就活は基本自分自身でやっていかなければならないので、結構孤独かなと思います。まず友達先輩家族、特に家族と話してほしいですね。就職活動という時期に、いち人生の先輩になると思うので話してみると新しい発見ができるのかなと思います。ただ、色々な人の意見を聞きつつ、自分の芯というのは外さずゆらぐず持ってもらいたいです。

また、就活中は普段聞くことができない企業のお話を聞くことができますので、つらいとは思いますが、ちょっとは前向きにとらえて頑張してほしいです。

