

■ 〈Message〉

あなたにとっての優良企業を見つけてください

■ 地元企業の『会社』がスゴい!!

	◎大きな仕事へのチャレンジで若手を育てる 株式会社オイシス	3
	◎若手の発想と挑戦が輝く場所 極東開発工業株式会社	5
	◎技術力はヒューマンスキルに宿る コベルコシステム株式会社	7
	◎自分と自分の周りの人を幸せにするために 株式会社サンエース	9
	◎「イメージ」を持つこと 新明和工業株式会社	11
	◎「成長」の源は判断力とバイタリティ ソフラ株式会社	13
	◎成長、だけど「現状維持」の意味するところとは 株式会社ダイヘン	15
	◎「こだわり」が、「音を届ける」 TOA株式会社	17
	◎「誠意と堅実」を基盤に生み出す変革 東洋電機株式会社	19
	◎自社流を貫いて新しいフィールドへ 株式会社ハイレックスコーポレーション	21

INTERVIEW THEME INDEX 取材テーマ別 INDEX



社風・風土

◎株式会社オイシス
◎極東開発工業株式会社
◎株式会社サンエース
◎東洋電機株式会社



技術力

◎コベルコシステム株式会社
◎新明和工業株式会社
◎株式会社ハイレックスコーポレーション

木村 瑛 さん エン・ジャパン株式会社 新卒採用支援事業部 就活サポートグループ 裏表紙

■ OB・OG からのメッセージ



◎人を支える工場長

植村 幸治 さん 1994年 農学部園芸農学科卒／株式会社オイシス はりま工場 工場長 4



◎想いを行動に、そしてカタチに

野上 達矢 さん 2012年 海事科学研究科 海事科学専攻／極東開発パーキング株式会社 パーキング本部 生産部 技術課 6



◎“すぐ動く+こまめに行く” 営業で「いいね！」を引きだす

横田 芽衣 さん 2012年 国際文化学部／コベルシステム株式会社 営業本部 第4営業 クラウド推進グループ 8



◎「本当に羽ばたく」ために

長野 有里子 さん 2013年 国際文化学部卒／株式会社サンエース 本社人事グループ 10



◎経営者の視点が持てる仕事

内山 尊礼 さん 2006年 経営学部／新明和工業株式会社 航空機事業部 経理部 12



◎壁を壊す！そして、高レベルの「当たり前」へ

今出 友裕 さん 2009年 経済学部卒／ソフラ株式会社 管理本部管理部 兼 リスクマネジメント管理室 14

コラム①

「求人票」の存在を知っていますか？ 16



◎好きなことだからこそ、苦しい仕事からも学ぶ

菅瀬 真 さん 2000年 工学部卒／TOA株式会社 海外事業本部 海外開発部 中国・東アジア開発課 東アジアグループ 18

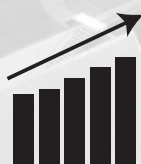
コラム②

「求人票閲覧システム」を使ってみよう！ 20



◎飽くなき技術への熱意

佐野 立 さん 2001年 神戸商船大学大学院(現・海事科学研究科)／株式会社ハイレックスコーポレーション ケーブル設計グループ ケーブル設計2チーム 22



成長性

◎ソフラ株式会社
◎株式会社ダイヘン



理念・ビジョン

◎TOA株式会社

株式会社オイシス

大きな仕事への
チャレンジで
若手を育てる

INTERVIEW THEME



社風・風土

取材テーマ

全国1万店以上を展開するコンビニエンスストアの、オリジナル麺開発チームの1人に、オイシスの代表として入社2年目で選ばれたという藤田さん。メーカー4社の開発部門から選りすぐりの人材が集まる最前線の仕事を与えられたことに、非常に驚いた。1年目は、訳がわからなくてとにかく必死。2年目でまわりが見えだして、3年目でようやく仕事の流れが体感できたという。

商品を作るのは、工場であり、工場で働くパートさんであり、開発の自分が全部作るわけではない。自分が思い描いたものを、商品として工場で生産し出荷できるようにするには、お客様の視点に立って、工場とも人間関係を含めた色々なことがスムーズに循環しなければならない。「人に言われてわかるのとは違う、自分の手で仕事の流れを作ったからこそ、それは本当に自分のものになった」。

普通は経験のある人間をこそ会社の代表にするのではと思うが、オイシスは違う。藤田さんの例のように、少し荷が重いと思える大きなチャンスを、若いうちからどんどん与えていく。また与えられる方も「成長できたらうと

思って会社がその仕事を与えてくれると思っている」と非常にポジティブ。「(先輩たちも)何事にも前向きで、決して投げ出さない」「そういう人が(オイシスには)いっぱいいるので、その背中を見て仕事をしている気がします」。

そんな責任ある仕事を任されるプレッシャーを支えるものは、何だろう。ひとつは、尊敬し見習うべき先輩の存在。もうひとつは、オイシス経営陣が持つ風土だ。生産トップの役員の口癖は「人を粗末にしたらあかん」だという。「ひとりひとりに対して、こうなってほしいという会社の思いを、任せてくれる中にもひしひしと感じています」。

今後は、会社の商品戦略を立てるようなもう1歩先を見越した仕事をしたい、とのこと。より大きなチャンスを任せられ、より大きな仕事を達成する藤田さんの姿が、見える気がした。

人を支える工場長

INTERVIEW THEME

取材テーマ

仕事のやりがい



植村 幸治 さん

1994年 農学部園芸農学科卒
株式会社オイス
はりま工場 工場長

オイスはりま工場の工場長を任されている植村さん。その業務内容は商品開発、人事、商談までと多岐にわたる。一生産拠点である工場の責任者、というより、まるでメーカーの経営者である。

[こころのこもった対応]

「働かせているじゃなしに、働いていただいている」自分の工場の従業員について、植村さんはこう表現し、実際に、さまざまな面でそれを実践している。たとえば、明るい雰囲気づくりをすることも、彼の大切な仕事のひとつだという。繁忙期の仕事の負荷が高い時には、皆が暗い雰囲気にならないように、お昼時にパートさん一人一人を笑わせて歩くほどの徹底ぶり。

植村さんは、入社19年目という比較的早期に工場長となった。そう聞くと、若い時から仕事でできたキレ者、というイメージを抱くが、そうではなく、自分が何もやらなくても良いくらいに仕事を進めてくれる優秀な部下がいたからこそ、という。自分が責任を果たしているのは自分の力ではない、と言い切る植村さんと、植村さんを多方面から支える部下たち。そんな信頼関係も、彼の心のこもった人への接し方のたまものであると感じた。

[みんなの幸せがやりがい]

大ヒット商品「スプーンで食べるプレミアムロールケーキ」は、はりま工場で作られている。メディアでも大きく取り上げられたこの商品を生み出し、さらにそれを息子から評価されたときは、感無量だった、と語る植村さん。また、ヒット商品が生まれることで、従業員も達成感で笑顔になる。世間だけでなく、息子や、従業員など身近な人を笑顔にすることができる。それが植村さんのやりがいであるように感じた。いつも周りを気遣い、そのためのアンテナを張っている植村さんだからこそ、周りの幸せは格別なのだろう。

植村さんのように、まるで家族のように従業員を大事にする長がいるからこそ、はりま工場は、消費者の心に響くヒット商品を生み出すことができるのだと、取材を通して感じた。

COMPANY PROFILE

★株式会社オイス

興味のある方はこちらへ

<http://www.oisis.co.jp/>

所在地	〒664-8550 兵庫県伊丹市池尻2-23
業種	食品
事業内容	パン部門は伊丹、明石、高石の3工場、デリカ部門は加古川、神戸、西宮、南大阪、はりま滋賀の6工場に、和菓子は岡山工場と、商品別に10工場を設置しています。
設立年	1948年
資本金	4,572万円
前年度売上高	307億円
従業員数	526名(2013年9月現在)

神大生への メッセージ

ポイントPR

1948年に創業し、デイリーフーズの総合食品メーカーとして発展してきた当社では古くから神大生を採用し、OB、OGがオイスには10名以上在籍して活躍しています。1名が役員、3名が工場長に就任しています。また、消費者の安全・安心志向のもと、重要な役割である品質管理の責任者もOBがつとめています。

職種は大別すると営業、生産、リテイルベーカー(RB)の3部門です。配属は本人の希望がかなう部門別採用を実施しています。選考も部門ごとに実施。但し、全ての職種が入社後まず現場の最前線を経験し、この段階で商品知識や店舗運営、接客及び商慣習などの基礎知識を身に付け、その知識を専門業務へ活かします。

極東開発工業株式会社

若手の
発想と挑戦が
輝く場所

INTERVIEW THEME



社風・風土

取材テーマ

ゴミ収集車やダンプトラック等を製造・販売する特装車事業、ゴミ処理プラントの建設等をおこなう環境事業、立体駐車設置の製造・販売をおこなうパーキング事業、生活を支える事業を幅広く展開する極東開発工業。国内30か所及び海外にも拠点を抱え、製品ラインナップ也多岐にわたり、多くの製品が国内トップレベルのシェアを獲得している。ところが、その規模は本体約900名、グループ全体で約2200名と事業展開の幅広さにしては小さく、また平均年齢も約39歳と比較的若い。しかしこれらの数字に、極東開発工業の風土、そして強みが現れている。

極東開発工業では、ユーザー1人1人の要望に合わせて設計する、オーダーメイドの生産方式をとっている。設計担当者や営業担当者は特装車丸ごと1台を担当するため、1人あたりに任される仕事の幅は比較的広い。

少数精鋭であるが故に、社員は若いうちから様々な経験を積むことができ、その経験は自己成長の大きな糧となる。また「若手にどんどん任せる」という文化が根付いている極東開発工業では、先輩たちも若手のひら

めきやチャレンジ意欲をくみ上げる。「まずは、やってみよう」と若手に仕事を任せるのだ。若いうちからどんどん成長を重ね、やりたいことができる。そんな自由なフィールドが広がっているのが、極東開発工業なのだ。「会社全体を通して、若手の世代が生き生きとしていますね」。総務人事部長の櫻井さんは言う。

こうした自由闊達な風土は、極東開発工業の強みとなり、多彩な事業・製品が生まれている。電力でゴミの積み込み・圧縮を行うことで二酸化炭素の排出を抑えられるゴミ収集車「eパッカー」や、計量器を搭載したゴミ収集車「スケールパッカー」等、極東開発工業は日本初導入の製品を多く手掛けている。そして驚くことに、これら新製品の開発は若手が中心となって行っているのだという。既成概念にとらわれず、積極的に取り組める風土があるからこそ、新しいモノを創出しつづけられるのだ。

社員1人1人の発想と挑戦が生き生きと溢れ、それが今までになかった新しいモノとなって世に送り出されていく。そんな極東開発工業に無限の可能性を感じると共に、私自身も強い活力を頂いた。

想いを行動に、そしてカタチに

INTERVIEW THEME

取材テーマ

成長した経験・ 達成感を得た経験



野上 達矢 さん

2012年 海事科学研究科 海事科学専攻
極東開発パーキング株式会社
パーキング本部
生産部 技術課

マンション等に設置されている、立体式の駐車装置。野上さんの仕事はその設計だ。設計といえば、常に机に向かってような静的なイメージを抱いていたが、野上さんは違っていた。

あるマンションの立体駐車装置を設計した際、マンションの図面に載っていなかった梁の存在が発覚、広さが足りず装置を組み立てられなくなった。立体駐車装置の設置には様々な業者が関わっているため、単純には解決できそうにない。その時、野上さんは「それなら自分が」と、行動に乗り出した。装置の図面を書き換え、新しく作らねばならない部材を改めて設計。さらにそれを作ってくれる業者を自ら探し、取り付けまで赴いた。「大変でした」。野上さんは振り返る。「でも、多くの業者が取り巻く中、自分が中心で動いた。そしてトラブルを解決できた時、達成感は大きかったですね」。

自ら思考・奔走し、人々に働きかけて動かしていく、強い行動力を備えた野上さん。その溢れるパワーは一体どこから生まれるのか？ 答えは、人の役に立ちたいという真摯で熱い貢献の心。「お客様のニーズに応えられたときに、感激を覚えますね」。

そんな野上さんにとって、立体駐車装置とは？「マンションの中に収めることが多い立体駐車装置は、いわば生活に密接した装置。その製作に携わることはつまり、人の為になれるということ。そこに面白みを感じます」。誰かの助けになりたいという強い意志が、言葉一つ一つから伝わってきた。

今後どのようなエンジニアになりたいか伺った。「不具合にすぐ対応できる人間になりたい。たとえそれが見えないものであっても、即座に解決法を示せるようにしたいです」。他人の為になりたいという想いを基に力強く行動し、またその想いを実際に使えるカタチにする。野上さんの笑顔が、きらきらと輝いて見えた。

COMPANY PROFILE

★極東開発工業株式会社

興味のある方はこちらへ

<http://www.kyokuto.com/recruit/>

所在地	〒663-8545 兵庫県西宮市甲子園口6-1-45
業種	自動車・自動車部品
事業内容	特装車(ダンプトラック・タンクローリーなど)・環境機器(ごみ処理プラント)・立体駐車装置などの「暮らし」に必要な不可欠な製品の製造、販売、サービス
設立年	1955年
資本金	118億9987万円
前年度売上高	451億8500万円
従業員数	840名(2013年3月現在)

神大生への メッセージ

ポイントPR

当社が作るはたらく車「特装車」たちは国内トップクラスのシェアを誇っています。学生生活の中でははたらく車たちと触れ合う機会はありませんが、目線を変えて頂くと町中などで一度は目にした事がある身近な存在で、建設現場や物流など、様々なところで生活・社会インフラを支えています。

当社が作る「特装車」たちはそのほとんどがオーダーメイドです。お客様の様々なご要望を営業、エンジニアがカタチにしています。お客様の要望を受け受注販売していく営業や、一台まるごと設計する当社の技術者にとって、各製品が2つとないカスタムメイドといえます。オンリーワンの製品を皆さんの手で作りませんか？

コベルコシステム株式会社

技術力は
ヒューマンスキルに
宿る

INTERVIEW THEME



技術力

取材テーマ

コベルコシステムは神戸に本社を構えるIT企業だ。「製造業のお客さまをターゲットに、製品の開発や設計に役立つシステムを提供しています」と語るのは開発グループ責任者の江口氏。メーカーが新しい製品を開発する現場では、様々なシステムが活躍している。たとえば製品の図面を立体的に描く「3次元CAD」を使えば、実際に製品を試作することなしに、どんな部品が必要になるかを把握したり、不具合が発生しないか確認したりできるというのだから驚きだ。

しかし、こうした分野のシステムに力を入れている企業は少ないという。システムの導入によってどれだけの儲けが生まれるか見えにくいので、投資を決断させるだけの提案をするのが難しいからだ。さらに顧客は技術のプロだから、高い技術力も求められる。

ということは、システムに必要なのは正確な動作や多彩な機能？そう尋ねると、「それらは絶対条件」とことわったうえで、意外な答えが返って来た。「お客さんの抱えている問題を抽出して、それを解決するように作らなければならない。そのためには、コミュニケーション能力・

ヒューマンスキルによっていかに上手く情報を引き出すかが重要です」。

どうすればもっと早く量産化できるのか、コストが高くなっている原因はどこにあるのか……。設計段階で顧客の抱える問題は未知のものばかりだ。システムの作り手はこうした問題に対して、何度も交渉を重ねながら解決策を見出していかなければならない。一緒に仕事をしたいと思ってもらうために、「わからないことがあっても一生懸命聞いたりして、お客さんに好かれることがまず何よりも大事」と語る。

かといって、ただ顧客の要望を聞いていればいいというわけではない。「なんでも聞いていては膨らむいっぽうなので、うまく収めるバランス感覚が強く要求される」のだという。

要望を引き出しつつ、それらのバランスを上手に取ることによって、満足されるシステムが生まれる。技術力といえども、それを支えているのは社員ひとりひとりのヒューマンスキルやバランス感覚なのだ。

“すぐ動く+こまめに行く”営業で「いいね!」を引きだす

INTERVIEW THEME

取材テーマ

仕事のやりがい



横田 芽衣 さん

2012年 国際文化学部
コベルコシステム株式会社
営業本部 第4営業
クラウド推進グループ

「自分が工夫して行った提案に対して「それいいね!」とお客さんから言ってもらえたときに、やりがいを感じます」と話す横田氏。現在は、システムを動かすために必要不可欠なネットワーク回線やパソコンなどの営業を行う部署に所属している。顧客の要望によって、その業務は多岐にわたる。例えば、「細いネットワーク回線を使っているせいで通信速度が遅い」という問題を抱える会社があれば、より高速な回線への張替えを行う。「業務で使っている携帯電話をスマートフォンに取り替えたい」という会社があれば、そのために必要な手続きを行う。システムを作っている会社の営業が、回線や電話も取り扱うというのは意外だ。

そうした様々な要望を顧客から引き出すために意識していることがふたつあるという。一つ目は、「要望に対してすぐに動くこと」だ。「たとえば自宅でインターネットに繋がらなくなったらすぐ困りますよね。提供しているものが“動いて当たり前”のもののなので、何かトラブルがあったらすぐに動くことが大事だと思います」と話す。何か問題があったとき、まず顧客に頼られるのは営業だ。素早い対応のために、「自分の中でかかる時間をなるべく短くする」ことを意識しているという。

二つ目は、「顧客のもとへ頻繁に通うこと」だ。仕事のなかで、この大切さを実感した経験を語ってくれた。ある顧客を前任の営業から引き継いで紹介してもらった時、初対面ということもあって、うまく打ち解けることができなかった。しかし、その後自分で何回も足を運ぶにつれ、気軽に話せてもらえるようになり、今では、これまでは出てこなかった要望を引き出せるようにまでなったのだという。横田氏の仕事にかける熱意が実を結んだエピソードだ。このように「信頼関係を築けたな、と感じることは嬉しいです」と話す。

顧客を担当するようになってまだ9ヶ月とは思えないほどの頼もしさだが、「やっていること全部が日々成長だなと思います」とのこと。その表情からは、顧客からもっと多くの「それいいね!」をもらえる自分を目指す熱意が感じられた。

COMPANY PROFILE

★コベルコシステム株式会社

興味のある方はこちらへ

<http://www.kobelcosys.co.jp/recruit/student/index.html>

所在地	〒657-0845 神戸市灘区岩屋中町4-2-7 シマブンビル
業種 事業内容	ITサービス・ソフトウェア ビジネスシステムの設計・開発・保守 ITインフラの設計・構築・運用
設立年	1987年
資本金	4億円
前年度売上高	341億円
従業員数	1067名(2013年4月現在)

神大生への メッセージ

活躍する神戸大出身者は約60名!コベルコシステムは神戸製鋼所のIT部門をルーツにした神戸最大のIT企業です。神戸製鋼所の「ものづくり」を支える高度な業務知識と、IBMの最先端の技術力を融合させ、製造業はもちろん金融業・流通業と幅広いフィールドで事業展開してゆきます。

ポイントPR

入社後3ヶ月の研修を終え、配属後にもまだまだサポートは続きます。手を挙げれば任せてもらえる社風の中、上司・教育担当者・アドバイザーが連携し、「2年で一人前」のITプロフェッショナルになるまで見守ります。

株式会社サンエース

自分と
自分の周りの人を
幸せにするために

INTERVIEW THEME



社風・風土

取材テーマ

サンエースは、創業以来60年以上黒字経営を続け、自己資本比率が80%以上である「超」優良企業。代表取締役社長の中山勇人氏は自社の社風について、「社風を作るのは、理念だと思います」と語る。

サンエースの企業理念は「皆揃って幸せになりたい」すなわち「自分と自分の周りの人を幸せにする」。では具体的に何をすれば、自分や自分の周りの人が幸せになるのだろうか。

中山氏によるとそれは、自分自身が「まともな人間」になるために成長すること、つまり「自己成長」である、という。「まともな人間」とは、特別な能力が必要なわけではなく、あいさつやお辞儀などの礼儀、チームで頑張ろうという姿勢、社会情勢を読み解く力など、普通の社会人として当たり前に必要なことを、きちんと備えた人間のことを指す。

この「自己成長」を支援するために、サンエースでは熱心に「人」への投資、すなわち社員研修を行う。新人研修等はもちろんのこと、時には幹部クラスに対しても、仕事の現場を離れての研修を3日間、みっちり行う。職務

に関連する内容も少しあるが、基本的には「まともな人間」になるための研修である。

企業の最前線に立つメンバーが3日間も業務を完全停止する、という面からも、研修には少なからぬ経費が掛かっている。が、サンエースではこれを単なる「コスト」ではなく、「投資」だと考える。社員が会社の理念に賛同し、それを地道に実行し「まともな人間」になっていくことで、自然にサンエースの社風が作られ、その社風から結果として、目に見える形での業績が生まれる。これが、「超」優良企業であり続けることの秘密だというのだ。

企業の話といえば、売上目標などが主になると思っていた私にとって、目先の利益に捕らわれるのではなく、10年、20年の長期にわたって継続し発展し続けるために、「人」への投資を惜しみなく行う、という考え方は、非常に新鮮であり、素敵だと感じた。

「本当に羽ばたく」ために

INTERVIEW THEME

取材テーマ

仕事のやりがい



長野 有里子 さん

2013年 国際文化学部卒
株式会社サンエース
本社人事グループ

2013年に国際文化学部を卒業し、サンエース人事グループで働いている長野有里子さん。

留学中に、海外では日本製品が活躍していることを知り、就職活動の最初の頃は「日本のモノで世界を良くしたい」と考えていた。だが、うまくいかず活動が長引くなか、1度立ち止まって、自分を見つめ直してみたという。そして、自分が実際に企業に足を運んだときに、会社の事業や製品そのものよりも、会社で活き活きと働いている社員の姿に心が動いていたことに気づいた。

「本当に人のためになることをやって、その人が本当に幸せになって、その幸せが広がっていく」もともと大切にしていた考えであったが、企業で働くときには相応しくないのではと、自ら手放していたこの考えを、自分が働く軸として据え直して、再スタート。

ちょうどその頃、サンエースと出会った。自分が掘り起こした軸と、サンエースの考え方はぴったり一致していたため、いただいた内定を喜んで受諾。長く辛い就職活動であったが、「これまで色々な会社を見て、たくさん自分と向き合ったのも、この会社に出会うためだったんだと思った」。

そんな長野さんから、就職活動を控えた後輩へのメッセージ。「自分がどうしていきたいか、ということをしっかり持っている人こそ、社会に出た時に、本当に羽ばたけると思う。自分はどうしたいのか、自分に何ができるのかということと、今、向き合って欲しい」。

長野さんは今、「皆揃って幸せになりたい」とのサンエースの理念を、採用や研修などの仕事を通して実践している。それはすなわち、「本当に人のためになることをやって、その人が本当に幸せになって、その幸せが広がっていく」という、自分が本当にやりたいことをやっている日々である。「毎日会社に来るのが本当に楽しい」笑顔でそう話す長野さんこそが、本当に羽ばたいている人なのと思った。

COMPANY PROFILE

★株式会社サンエース

興味のある方はこちらへ

<http://www.sunace-net.com>

所在地	〒658-0054 神戸市東灘区御影中町2丁目1-4
業種	商社
事業内容	1.自動車補修用塗料・工具・副資材のコンサルティングセールスを行う専門商社部門 2.住宅リフォームの企画・提案・施工を行うサービス産業部門
設立年	1971年
資本金	4800万円
前年度売上高	34億5000万円
従業員数	115名(2013年10月現在)

神大生への メッセージ

ポイントPR

創業以来64年間黒字経営、自己資本比率83.8%の業界全国NO.1実績を持つ、神戸本社の地域密着型企业です。誕生の地・神戸を愛し、神戸を起点に基本精神“皆、揃って幸せになりたい”を実践し、ここまで成長してきました。神戸大学の皆様にお会いするのを楽しみにしております。

当社の強みは「人」。「お客様第一」「会社の繁栄=社員の幸せ」「事業は人なり」を理念とし、当社に関わる全ての人を大切に、事業展開をしています。「人に喜ばれる仕事がしたい」、そのために「自己成長したい」と考えている社員ばかりです。また、お互いの成長を喜び合える風土があります。笑顔があふれる社風です。

新明和工業株式会社

「イメージ」を持つこと



INTERVIEW THEME

技術力

取材テーマ

今回お話を聞かせていただいた望田さんは、航空機・特装車・パーキングシステム・流体・産機システムの5つの領域で事業を展開する新明和工業で、世界でも稀な水陸両用飛行艇を製造する航空機事業部の技術部長に就いています。

乗客の命を預かるといっても過言ではない乗り物、航空機。その乗り物を作る上で、望田さんが大切にされている、仕事に対する心構えがあります。「どうしたいか、のイメージを持ち、そのための働きかけを検証することが大事だと思っています。」与えられた仕事をただこなすのではなく、何がしたいのかというイメージをしっかりと持ち、そのために、設計したものがちゃんと動くのか試験でデータを検証し、動かなければ何が足りないのかを分析する。このようにして、最終的に思った通りに動いてくれたら、やりがいや醍醐味を感じるのだとか。

そして、どうしたいかのイメージを持ち、その精度を高めるために必要なものが技術力なのだと、望田さんは言います。では、技術力を高めるために必要なものは、と何うと、「大事なことが4つあって、調べること、考えるこ

と、議論すること、壁をはらうことです。」過去に同じようなことをした先人の力を借りるために調べ、次にその結果の背景や意味を自分でよく考える。そして議論によって他人の意見を入れ、他人との壁をはらって視野を広げる。そうすることによって、何がしたいのかというイメージの精度が高くなるのだそうです。

お話を伺う中で、望田さんは「何がしたいのかのイメージをしっかりと持って仕事に望むことは、どんな仕事においても大事です。」と何度も繰り返し言っていました。一見普通に聞こえても、それを徹底して行うことが、命を預かる航空機事業部において、望田さんの持つ凄さではないかと感じました。

経営者の視点が持てる仕事

INTERVIEW THEME

取材テーマ

仕事のやりがい



内山 尊礼 さん

2006年 経営学部
新明和工業株式会社
航空機事業部 経理部

内山さんは、航空機事業部経理部の原価チームに所属しています。航空機に関する製品の売上原価や損益を把握し、事業部の成績を本社に報告することが、現在の主な仕事です。

仕事のやりがいや面白みを尋ねてみたところ、「経営者的な目線で仕事ができることですね。」経理という仕事はただ数字をまとめるのでは意味がなく、その数字から、他の部門や会社全体に向けて提案することが大事。例えば、取引先の企業でトラブルが起こって製品の出荷ができずに売上が減ってしまったとき、そのリカバリーのために、人員配置の変更や代わりに力を入れるべき製品を提案する、といった具合です。他の部門でも解決策を考えるのですが、経理部では、Aという案を採用すればXという結果になり、Bという案を採用すればYという結果になる、と数値化した解決策を、他の部門全体に向けて提示できるのだとか。

さらに、「会社全体で何が起きているのか、広く知っておく必要がありますね。」といいます。数字をもとに提案や報告を行うときに、この数字はこういう要因があつてこうなっています、という理論的な説明が、説得力を高めるからだそうです。そのために内山さんは、実際に現場に出て、自分が出した数字と実際の製品の完成具合や設備の状況が正しいか自分の目で確かめています。そうして得た情報や、経理部ならではの情報を元に仕事ができるので、経営に携わっている実感が湧き、おもしろいと感じるのだとか。

今後の目標を尋ねると、「実際に経営者になって、経営方針を決められるような立場に行ってみたいというのはありますね。」とのこと。内山さんからは、その言葉を実現させる覚悟や意欲がひしひしと伝わってきました。

COMPANY PROFILE

★新明和工業株式会社

興味のある方はこちらへ

<http://www.shinmaywa.co.jp/>

所在地	〒665-8550 宝塚市新明和町1-1
業種	機械
事業内容	航空機、特装車、パーキングシステム、水中ポンプ、リサイクルセンター等、幅広い事業領域において社会インフラ、社会基盤を支えています。
設立年	1949年
資本金	159億8,196万円
前年度売上高	1,509億1,800万円
従業員数	4462名(2013年3月現在)

神大生への メッセージ

ポイントPR

【『出会い』を大切にしています】新明和工業に興味をもっていただいた皆さんと、時間をかけてお互いのことを理解しあいたいと考えています。飾られた言葉で話す必要なんてありません。伝えたいという気持ちは、自然と伝わってきます。チャレンジ精神旺盛な皆さんとお会い出来る日を心より楽しみにしています。

【時代の変化に対応した“モノづくり”】新明和工業は、特装車や水中ポンプ、飛行艇などの分野で国内トップクラスのシェアを誇っています。会社設立以来、蓄積した技術・ノウハウを大切に活かしながらも、新技術・新製品への追求を続け、さらなる発展を目指し日々、チャレンジをしています。

ソフラ株式会社

「成長」の源は
判断力と
バイタリテイ

INTERVIEW THEME

成長性

取材テーマ

ソフラのようにソフトウェア開発を行うIT企業は日本にも多くあるが、ではどれくらいの企業が実際に残っていけるのか、みなさんはご存じだろうか。お話を伺った企画開発部Webソリューション課の橋本さんによると、ソフトウェア会社は「10年、20年経つと、1000社あったとしても、2、3社しか残らない世界」だという。そんな中、ソフラは1981年から約30年の歴史をもち、その間「成長」しつづけてきた。その0.2パーセントに入った所以とは何なのだろうか。

社会情勢の変化が激しいなかで、「上手く時代の流れにのることができている」ということがその理由の1つであると橋本さんは言う。例えば、現在、ソフラは、クラウドビジネスのためのデータセンターを新たに建設している。従来のソフトウェア開発・運用だけでなく、情報サービスをトータルに提供してほしいという顧客の要望に応えるためだ。データセンターには莫大な投資が必要になるため、中小企業が行うことはとても難しい。それにもかかわらず、ソフラがそれを実行できたのは、「経営ビジョンであるクラウドビジネスを可能にする企業体制を実現しており、その投資資金施策として、銀行にソフラのこ

れまでの実績が認められ、また経営者の経営的なビジョンの重要性と必要性を理解してもらうことができたから」だと橋本さんは語ってくれた。

では、これまでソフラが時代の流れにのることができた原動力は、何だろうか？「常に先々を考えて見据えている経営者の判断力とそれを推進していくバイタリテイ」があったからだと言橋本さんは語る。そして、その経営者の「意志」が社内の風土となり、それぞれの社員に浸透しているのだと言う。社員が仕事のベースにする社是という形で根付いていたり、また、朝礼の場などで、経営者自らが、社員に向けて、直接自分の言葉で話をしてくれることもあるのだそう。

顧客が何を必要としているかを常に考え、数年先を見据えた顧客のためのサービスを推進的に行おうとする姿に力強さを感じたとともに、他の中小企業にはできないことを実現させようとする意気に、本気というものを非常に感じた。だからこそ、ソフラは目まぐるしく変わる時代に今までのり続けることができ、そしてこれからものり続けるのであろう。

壁を壊す!そして、高レベルの「当たり前」へ

INTERVIEW THEME

取材テーマ

成長した経験・ 達成感を得た経験



今出 友裕 さん

2009年 経済学部卒
ソフラ株式会社
管理本部管理部
兼 リスクマネジメント管理室

今出さんの所属する管理部は、経理や総務、人事などの事務系の部門を統括する部署で、環境整備も仕事の1つ。「上場企業の方からビジネスパートナーとして認められる会社になること」を目標の一つに掲げるソフラにおいては、一口に環境整備といっても、「上場企業のビジネスパートナーとして認めてもらえる環境整備」が基準になるという。「(ソフラの規模の会社で)これだけのロビーを備えているところはそうはない」と今出さんは言う。『来客の方が「当たり前」に入ってこられる環境』『来客の方にとって悪いことが目につかず、良いことが「当たり前」に出来ている環境』の実現が今出さんにとっての会社の理想像とのこと。その環境の実現のために、社員への繰り返しの指導や気になった場所があれば自ら清掃し直すなど、地道な努力を日々行っている。『「当たり前」ですから、気づいてもらえなくていいんです』といいながらも、「例えば、来客の方に会社をほめてもらえたときはやっぱりうれしいですね」と、にこやかに語る今出さん。自分のやってきた仕事の成果が出てきて、企業全体が徐々に高まっていることをほんやりながらも感じ、達成感につながるのだと語ってくれた。

また、ご自身の「成長」についてもお話を伺った。「以前困難だと思っていたことが、当たり前にできる」。これこそが今出さんにとっての「成長」の定義だという。人事としての採用のプレゼンを初めて行った際には「マニュアルを読んでいた」が、それでは相手に何も伝わらない。次に、「起承転結をつけてスライドをつくった」。さらに改善を繰り返し、「会社の理念・考え方を相手に伝える」ようになった。言葉に気持ちをこめることで、ホームページでは得られない部分を伝えることができ、相手の共感を得ることができるようになった。今ではそれを「当たり前」にできるようになったのだという。自分の中で難しいと思っていた「基準」をぶち壊して、それが「当たり前」のようにできると思えたとき、「成長」できているのだと感じるのだという。

今出さんの話に何度も出てきた「当たり前」というキーワード。現状の自分や会社のままで満足するのではなく、次々に自らの前に立ちはだかる壁という「基準」をぶち壊して「当たり前」のものとし、自分や会社の「基準」のレベルをどんどん上げていく。現状だけではなく、もっと先を見つめている姿に「社会人」のかけこよさを感じた。

COMPANY PROFILE

★ソフラ株式会社

興味のある方はこちらへ

<http://www.sofla.co.jp/category/recruit/index.html>

所在地	〒672-8048 兵庫県姫路市飾磨区三宅2-11
業種	ITサービス・ソフトウェア
事業内容	企業向け情報システムの受託開発・運用保守。IT機器の販売。 パッケージソフトの開発・販売。ビジネスWebサイトの運営。 クラウドセンターサービス。人材派遣業。
設立年	1981年
資本金	47,100万円
前年度売上高	11億円
従業員数	86名(2013年10月現在)

神大生への メッセージ

ポイントPR

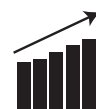
当社は将来のクラウドビジネスを見据えて、データセンターを建設するなど、積極的に投資をして、攻め続けている地元兵庫県の企業です。ITに求められるのは、プログラムの知識ではなく、知恵ある企画です!新しいことにチャレンジしたい方、考えて企画実行することが好きな方、ぜひ一度足を運んでください。

当社のメイン事業「システムインテグレーション」では、中堅から大手企業の情報システム構築を元請として一括受託しています。プロジェクトは数億円規模になります。そのようなシステムのコンサルティングから設計・開発・保守運用、さらにハードのホスティング等も自社で実施している、他にはないオンリーワン企業です!

株式会社ダイヘン

成長、
「現状維持」の
意味するところとは

INTERVIEW THEME



成長性

取材テーマ

溶接ロボットや電力機器の製造など様々な事業を行うダイヘン。会社としての10年後・20年後の目標は?と尋ねると足立さんは、
「業界内での自分たちの位置が保てていること」とおっしゃった。

えらく控えめだな、とはじめは意外に思った。

何もしていなければ、すなわち、成長しなければ市場から消えて行ってしまう。

それほどまでに、他国のメーカーの勢いが増してきているというのだ。

足立さんが特に強調していたのは中国メーカーの成長。マンパワーの大きい中国は、「日本で2,3年かかるものを1年で作る」とも言われ、大きな展示会などでは年々その成長が感じられるのだという。

中国メーカーが追い上げてきているという危機感の下、営業や技術など各方面の社員が仕事の幅を広げ、全体のレベルアップを図るために資格取得や語学などに取り組んでいます。

もちろん将来、業界をリードする存在になっているという事に越したことはないが、勉強や経験、努力の成果

として厳しい環境の中、今の立ち位置を保つことができなければそれで一つには成功、ということなのだ。

そして今後はダイヘンの「ならでは価値」で会社の成長を目指す、と足立さんはおっしゃっていた。

例えば、ロボットと溶接機のどちらともを自社で作っているダイヘンのような会社は少なく、溶接ロボットに対するお客様の要望に、柔軟に応えることができるという。そこから、ダイヘンにしか生み出すことのできない付加価値を提供していくというのだ。

足立さんの語り口は、全体的に謙虚ではあったが、それは一切卑下などではなかった。むしろ「ならでは価値」や開発中の製品の話をしている足立さんからは、今後の厳しい状況を乗り越えなければならない、という責任と決意が見てとれた。

「現状維持」とは実は難しいことなのだ、ということが分かった。しかし、目標を見据え、それを達成するためにはすべきことを理解し、前に進もうとしている足立さんの話を聞くことを通して、彼の所属するダイヘンという会社もまた将来に向けて成長への道を歩み続けるのだろうと思った。

COMPANY PROFILE

★株式会社ダイヘン

興味のある方はこちらへ

<http://www.daihen.co.jp/recruit/index.html>

所在地	〒532-8512 大阪市淀川区田川2-1-11
業種 事業内容	電機・電子部品・半導体 電力機器、溶接機・メカトロニクス機器、半導体製造 関連機器、その他パワーコンディショナ等新エネル ギー関連機器、IHインバータなどの製造および販売
設立年	1919年
資本金	105億9633万円
前年度売上高	913億6200万円
従業員数	4,039名(2013年3月現在)

神大生への
メッセージ

1919年の創業以来、パワーエレクトロニクスの分野でひたむきに社会に貢献してきました。主力製品の変圧器、溶接機、産業用ロボットは、どれも世の中になくてはならないものです。間もなく迎える創立100周年を目指して、更に新しい技術を創造し続けていきます。

ポイントPR

職場は伝統的に家族的な雰囲気の良い部分を残しており、人を大切にし、面倒見が良い風土が育まれています。厳しい仕事も、社員のチームワークで明るく乗り越えています。是非、社員の話を聴きにきてください。

コ ラ ム 1

「求人票」の存在を知っていますか？

キャリアセンターで相談を受けていると、
「大手ナビに掲載されていない企業を探す方法」
を教えてほしいと言われることがあります。

確かに最大手ナビでも、掲載されている企業は、
10000社程度。
日本にある企業のほんの一部です。
ナビに載っていない優良企業が実はごまんとある、
というのは意外にも見落とされがちな点といえます。

ナビに掲載されていない企業を見つける方法で、
おすすめしたいのは、『求人票』の活用です。

求人票は、キャリアセンターに毎日届いています。
消費者としてよく知っている企業から、
B to B企業で消費者としては聞いたことがなくても、

その世界ではトップの企業など、
多種多様な企業からの求人票が集まっています。
しかも全てが「わざわざ神戸大学に送られてくる」もの
ですから、
「神戸大学生に入社してほしいという思いが込めら
れているもの」
ということになります。

そのような求人票を見る手段は、2つあります。
1つは、キャリアセンターで現物を見る。
そして、もう1つは、パソコンで「求人票閲覧システム」
を見る。

「求人票閲覧システム」の登録方法は、
コラム2(p. 20)で。

TOA株式会社

「こだわり」
「音を届ける」
が、

INTERVIEW THEME



理念・ビジョン

取材テーマ

「機器ではなく音を買っていただく」という企業理念を掲げるTOAで、採用担当を務めている森さん。入社4年目の彼女にとって、この企業理念とは「TOAの社員が共通して認識しておくべき考え方(使命)」とのことでした。

その考え方とは、お客様に「商品をお使いいただくことによって得られる満足感(価値)を届けること」。その空間や用途に一番適した機器の組み合わせを提案し、「音の入り口から出口まで」を、TOAの製品システム、時には周辺システムと連携することで音響空間・情報伝達をコーディネートしていく。そこには、大量生産とは相反する、一つ一つの製品とその最適な組み合わせへのこだわりが必要となるのではないかと思います。

だからこそでしょうか、TOAには、「こだわり」社員が多いのではないかというお話でした。森さん自身、実際に入社され「音に自信のある会社なんだな」という印象を抱いたとのこと。たとえばTOAの社内には、「TOAの音はどんな音か」を考える「音塾」という活動があるそうです。これはTOAの音を定義する活動で、部門の枠を超えてTOAの製品について勉強していく取り組みだと

か。管理スタッフの森さんも、普段は開発に関わるのが少ないなかで、この音塾に参加して製品の知識を学んでいるそうです。

音にこだわることは、仕事にこだわること。TOAの企業理念は、「『こだわり』社員が多い」というTOAの社風に繋がっているのだと思いました。

森さんに、5年後どうなりたいかを伺うと、担当して既に4年目になる今の仕事を、5年後も続けていきたい、ということでした。「いろいろ経験して、人事の採用担当の業務でより対象者や環境に合った施策を企画し、より良いものを創造していきたいと思います」。そう語る森さんにも、今の仕事を突き詰めていきたいという、「こだわり」TOA精神が息づいているのだと窺えました。

好きなことだからこそ、苦しい仕事からも学ぶ

INTERVIEW THEME

取材テーマ

成長した経験・ 達成感を得た経験



菅瀬 真 さん

2000年 工学部卒
TOA株式会社
海外事業本部 海外開発部
中国・東アジア開発課 東アジアグループ

TOAでエンジニアとして働いている菅瀬さん。普段は社内では商品開発に携わっています。

TOAの商品はアンプやスピーカー、監視カメラ、ネットワーク機器などをお客様の用途やニーズに応じてシステムとして設置することが多く、時として過去に例のないハイレベルなニーズを実現するためには現場の技術者では解決できないことがあるそうです。

「開発部を呼ぶ時って、もうどうしようもなくなった時なんですよ。もう最後の切り札みたいな感じで」と苦笑する菅瀬さん。納期やコストが制約される中で開発者なら何とか実現してくれるというお客様からの期待も高く、その時に背負うプレッシャーやストレスは相当なもの。しかしそうした苦しい状況を、お客様や他の部門の方の声を直接聞くことの出来る良い機会であると語る菅瀬さん。「やっぱりいろんな人の話を聞いて、視野を広げる、そこに喜びを感じて達成感を得ているかなと思います」仕事に対する前向きさが伝わってきました。

その前向きさの背景には「ものをつくるのが好き」という菅瀬さんの強い思いがあるように感じます。「世の中で自分が設計した商品が動いている。そしてお客さんが使ってくれているのを見る、人の役に立ってるなど実感することが一番嬉しい」ことだそうです。好きなことだからこそ、苦しい仕事からも学び、その経験を前向きに活かしていこうと思えるのだらうと感じました。

現在は海外開発部に所属し、東アジアで開発の仕事に携わるようになったことで、国内にいた時よりも様々な人と関わるようになったそうです。「さらにいろんな人と関わって視野を広げ、どんどん学んでいきたい」と話す菅瀬さんは、仕事のことをとても楽しそうに話される方でした。

COMPANY PROFILE

★TOA株式会社

興味のある方はこちらへ

<http://www.toa.co.jp/recruit/newman/>

所在地	〒650-0046 神戸市中央区港島中町7-2-1
業種	電機・電子部品・半導体
事業内容	①セキュリティ関連機器②業務用放送機器 ③プロオーディオ機器 上記に関わる一連の企画・設計・製造・販売など
設立年	1949年
資本金	52億8,000万円
前年度売上高	370億1,700万円(連結)、293億7,900万円(単体)
従業員数	2,973名(連結)、761名(単体)(2013年3月現在)

神大生への メッセージ

ポイントPR

TOAは業務用音響放送機器と映像機器を中心に事業を展開し、様々な分野で業界トップシェアを誇る専門メーカーです。機器単体はもとより、空間音響などトータルシステムでお客様のニーズに応え、世界120ヶ国以上の著名な施設やイベントでTOAブランドが活躍しています。ぜひ一度TOAブースへお立ち寄り下さい!

「機器ではなく音を買っていただく」これがTOAの企業理念です。お客様が求めているものは機器そのものではなく、機器を通して出てくる音(満足感や価値)であると我々は考えています。世界中のお客様に安心・信頼・感動の空間をお届けするのがTOAです。

東洋電機株式会社

「誠意と堅実」を
基盤に生み出す
変革

INTERVIEW THEME



社風・風土

取材テーマ

東洋電機は、丹波市に本社工場を構え、三菱電機のグループ企業として、鉄道車両用機器・配電用機器・電力用機器の3分野において、受注からアフターサービスに至る一貫体制を実践している。そのような東洋電機の社風・風土について、副工場長の安達氏にお話を伺った。

創業以来「誠意と堅実」を社是として製品づくりに取り組んできた。「会社とは社員一人一人に他ならない」安達氏の言葉から伺えるように、全社員の意識の根底には真面目さ・堅実さがある。

東洋電機の扱う製品は公共性の高いものが多い。鉄道車両用機器・配電用機器・電力用機器どれひとつとっても、その誤作動が社会に与える影響は計り知れない。したがって、徹底した品質管理が求められる。妥協が許されない製品を生み出し続けるその環境が、社員一人一人の誠実さ、堅実さを形作っているように感じられた。

だが、近年東洋電機を取り巻く環境は少しずつ変化してきている。この変化に東洋電機も順応していく必要

がある。そのために従来の真面目で堅実という要素に加えて、自ら主体的に変革を巻き起こしていく力を鍛えは始めている。

社員一人一人が基礎的な技術をしっかりと身につけたうえで、業務の改善や効率化に取り組む。その過程で生み出された新しい発想が変化に繋がる。その一つ一つの小さな変化の積み重ねがやがて大きな変化となる。このような変化こそが、東洋電機の考える変革だ。そしてこの変革を実現するには、会社や組織の目標を個人の目標に落とし込んでいき、それを粘り強く最後までやり遂げる忍耐力がなによりも不可欠だ、と安達氏は語る。

決して一足飛びの変化にとびつかない。変革に対する姿勢までも、あくまで真面目で堅実であることが伺える。この姿勢こそまさに、これまで脈々と受け継がれてきた東洋電機のDNA「誠意と堅実」を色濃く反映しているといえるだろう。

COMPANY PROFILE

★東洋電機株式会社

興味のある方はこちらへ

<http://www.toyodnk.co.jp>

所在地 〒669-3601
兵庫県丹波市氷上町成松151番地

業種 電機・電子部品・半導体

事業内容 鉄道車両用機器、配電用機器、
電力用機器の製造・販売

設立年 1934年

資本金 3億円

前年度売上高 119億200万円

従業員数 486名(2013年9月現在)

神大生への
メッセージ

採用に関しては人物重視の採用をしております。物づくりに興味があり、情熱と熱意で困難な問題にも立ち向かっていける方は、是非当社の門をたたいて下さい。きっとそこには中堅企業の魅力、存在価値があり、皆様の自己実現の機会があるはずです。

ポイントPR

「誠意と堅実」
これは当社創業以来変わらぬ社是です。今当社はこの社是を基盤に変革を始めようとしています。そのためには一人一人の変革が必要です。変革に対するチャレンジは大歓迎です。我々と一緒に「誠意と堅実」から「変革」を生み出してみませんか？

コ ラ ム 2

「求人票閲覧システム」を使ってみよう！

「求人票閲覧システム」とは、
キャリアセンターに届いた求人票をwebで見ること
のできるシステムです。

登録手続きをすれば、学外端末からもアクセス可
なので、学校に来ない日でも、情報が見ることが出来、
利便性が非常に高いといえます。

また、クロス検索が出来るので、
一枚一枚求人票を見なくても、
「興味のある業種×職種」で企業を抽出することもで
きます。

ぜひこのシステムを利用して、
優良企業を発見してほしいと思います。

「求人票閲覧システム」の登録は、
まず、キャリアセンターのホームページにアクセスし
てください。

<http://www.career.kobe-u.ac.jp/contents/recruit/recruit.html>



(求人票閲覧システム 検索画面)

株式会社ハイレックスコーポレーション

自社流を貫いて
新しいフィールド
へ

INTERVIEW THEME

技術力

取材テーマ

ハイレックスコーポレーションは、宝塚市に本拠地を置く自動車の部品メーカーである。ドアや窓、ブレーキなどを制御する自動車用ケーブルで国内シェア70%を誇っているだけではなく、海外10カ国20を超える拠点でグローバルに活動している。そんな同社が、医療という新しいフィールドで開発を進めている。常務執行役員 医療機器事業部長の関さんにお話を伺った。

出発点は「細長いもの」

医療機器製造に進出したきっかけは、ケーブル開発で磨いた細長いものを作る技術であった。患部に直接投薬を施したり、癌に栄養を供給している血管を遮断するのにその技術が応用できるのではないかと考えたからである。

「良いもの」とは？

「これだけやれば良い、これだけのものを作れば問題ないというのがない」と関さんは話す。では良い医療機器とは何かと尋ねると、機能性に加えて対人間性を備えたものという答えが返ってきた。性能的に優れた商品を作るのは当然のことで、+αの「人間が使ってみたいか」という部分が製品の優劣を決めるということであ

る。同社では、患者の声を共有したり、実際の現場を知っている看護師や臨床工学技士、医師の意見を採用したりして、総合的に商品へ人間的な部分を反映させようとしている。医療関係者同様に人の命を預かるという責任感や精神の強さを持って、開発に取り組む姿勢こそが新しい技術の在り方だという。製造して手放した後も「毎日、24時間(頭から)離れませんもんね」と関さんは語る。

ハイレックス流

ハイレックスコーポレーションの強みは、一貫した信念とそれに則ったもの作りである。最初から高いところを目標として、しっかりと基礎を積み重ねてゆくそのスタンスは、自動車部門から引き継がれている。ゆえに、いかに早く技術を手に入れられるとしても、その方針から外れた人材採用やM&Aを行わないそうだ。そういった「ハイレックスらしい」独特なやり方の先にこそ自社らしい製品があると関さんはおっしゃっていた。現在は、技術的に難しく、開発費と時間がかかっても、インプラント関連事業等にも取り組んでいる。自動車用ケーブルで培った「細長いものを作る」技術力は今、人を救う技術に見事に脱皮を遂げようとしているのだ。

飽くなき技術への熱意

INTERVIEW THEME

取材テーマ

成長した経験・
達成感を得た経験

佐野 立 さん

2001年 神戸商船大学大学院
(現・海事科学研究科)株式会社ハイレックスコーポレーション
ケーブル設計グループ
ケーブル設計2チーム

「引っぱりだこになるようなものを作りたい」と自身の目標を話してくださいました佐野さん。現在はハイレックスコーポレーションの主力商品である自動車用のケーブル開発に携わっておられる。お話全体を通して、技術や仕事に対するひたむきさや情熱が伝わってきた。

最初の仕事

技術者として車関係の仕事がしたいため、ハイレックスコーポレーションに入社したという佐野さん。初めのうちは、製図と呼ばれるトレース作業をひたすらこなしたそう。この仕事を通じて、自社の部品の規格や構造を覚えることができるため、技術者にとって必須のプロセスではあるが、今振り返ってみると、佐野さんにとっては、あまり面白みのない仕事だったそう。けれども当時は、一生懸命に取り組んだ結果、時間があつという間に過ぎたと回顧されていた。そして、現在では、図面をチェックする立場にあるという。

信頼される仕事人へ

これまでで印象深かったことを伺うと、応援依頼があり、自動車メーカーで1年間働いたときの話をしてくださいました。その中でも特に足を運ぶことの重要性を挙げられた。大勢の顔も名前も知らない人たちの中で、相談をしたい時、電話だとすんなりうんと言ってくれない。しかし、足を運ぶと話を聞いてくれて「じゃあ、こうしよう」という話になる。「信頼関係をうまく作れる人が仕事のできる人だと思います」と佐野さんは語る。今でも変わらず相手のもとに足を運ぶようにしているそう。

技術者としての達成感

着実に、仕事のできる人になっていっているように思える佐野さんだが、現在ではどんなことに面白みを感じ、達成感を感じるのだろうか？それは「自分のイメージがものになるとき」だという。他社から依頼を受けたときも、自分から他社に提案する際も、部品を構想する段階は困難を極めるそう。それでも、その試行錯誤の中からアイデアを生み出す過程に面白みを見出し、形となったときに達成感を感じるという。「アイデアは、常に頭の片隅に置いておく」という佐野さん。淡々とした佇まいの方であったが、技術者として絶えずひたむきに熱意を持ちつづけている方だと感じた。

COMPANY PROFILE

★株式会社ハイレックスコーポレーション

興味のある方はこちらへ

<http://www.hi-lex.co.jp>

所在地	〒665-0845 兵庫県宝塚市栄町一丁目12番28号
業種	自動車・自動車部品
事業内容	自動車だけでなく、建設機械・船舶・住宅・医療機器など「正確に、確実に、柔軟に」力を伝えるコントロールケーブルがいろいろなところで使われています。
設立年	1946年
資本金	56億5,700万円
前年度売上高	607億6,500万円
従業員数	1,027名(2012年10月現在)

神大生への
メッセージ

ポイントPR

自動車向けコントロールケーブルにおいて、圧倒的なシェアを誇りグローバル展開をしている企業です(連結売上1396億円)。機械的なケーブルのみならず、電気電子の技術と融合したメカトロニクス製の製品、ウィンドレギュレーターを筆頭に製品を開発、最先端技術を応用した医療機器分野の研究開発、商品化を進めています。

大学での専攻を基礎に延長線上のことをやっていただきます。技術系の方でも、学問としてコントロールケーブルを専門に勉強された方は少ないと思います。機械、物理・化学、電気・電子、医療事業では、生物・科学、再生医療をも見据えたフィールドで活躍できるメーカーです。営業・経理・資材の文系の方も歓迎です。

あなたにとっての 優良企業を見つけてください。



エン・ジャパン株式会社
新卒採用支援事業部
就活サポートグループ

木村 瑛

「自分のやりたい事がまだ見つかっていない」 「就職活動、何から始めていいのか良く分からない」

12月に入り学生から、こんな質問をよくもらいます。大学に入った時点で、やりたいことが決まっている人は、もう歩んでいる。しかし比較的、多くの就活生は現在、自分が何をしたいのか、なかなか見つからない事を悩んでいるようです。私も自分の就職活動時代は、全く同じ状況でした。就職活動を始めてから、3ヶ月くらい自分のやりたいことが定まらず、毎日頭を抱えていた記憶が残っています。

現在、人材業界で8年間就職にかかわる仕事をしてきました。そんなに経験の中で、当時の自分に、2つだけ伝えられることがあります。

1.自分の価値観に向き合ってみる

社会人生活で、何十年も働いていく中で、自分の価値観を理解しましょう。どんな時嬉しくて、どんな時頑張れて、逆にどんな時に落ち込んでしまうのか、是非価値観を明確にしてみてください。理由は、価値観のあう会社の方が社会人になった後に、自分の能力を発揮しやすいと考えるからです。

2.視野を広げて行動をする。

世の中では、あまり有名では無いけれど優良な会社やニッチだけど日本でNo.1のシェアを持っているような会社が実は、沢山あります。業界や職種、企業名だけでなく、少し自分の視野を広げてみると、知れる会社が沢山あるかもしれません。

今回、12月に「合同企業説明会」が開催され、地元の企業が沢山参加してくれています。もしかしたら名前を聞いたこと無い企業や、知名度の低い会社などもあるかもしれません。しかし、是非とも知らないという事だけで敬遠せずに、一歩を踏み出してみてください。

自分の価値観を明確にして、視野を広げ、行動をする。そんなことから、自分にとっての優良企業が見つかるかもしれません。

取材スタッフ

春上沙耶	(文学研究科1年)
河原裕美	(経済学部4年)
篠原杏由美	(文学部3年)
有江優拓	(法学部3年)
高良剛史	(経済学部3年)
大坂智美	(経営学部3年)
長谷川大晃	(理学部3年)
家藤愛梨	(農学部3年)
藤井昂	(経済学部4年)
吉住友宏	(経営学部4年)
小嶋洋子	(キャリアセンターアドバイザー)
山崎桂	(キャリアセンターアドバイザー)



KOBE UNIVERSITY

a spirit of integrity, freedom, and cooperation in keeping with its open
and cosmopolitan culture and environs

特集

地元企業

株式会社オイシス / 極東開発工業株式会社
コベルコシステム株式会社 / 株式会社サンエース
新明和工業株式会社 / ソフラ株式会社 / 株式会社ダイヘン
TOA株式会社 / 東洋電機株式会社
株式会社ハイレックスコーポレーション

裏表紙の
記事に
注目!

