



Asahiビール株式会社 東京第一支店 量販営業部 副部長  
Asahiフィールドマーケティング株式会社 西東京支店長  
**鈴木 克也さん**  
すずきかつや  
1989年 経営学部卒業・奈良県 生駒高校出身

**おもしろそう!!と感じたら  
”なんでもやる”ような学生時代。  
アサヒスーパードライの奇跡にふれて、  
積極果敢に入社を志願。**

●KBS京都ラジオのパーソナリティをはじめ、旅行のアルバイト等、おもしろそう!!と感じたことは、なんでもやる学生時代。たくさんの人と出会い、たくさんの笑顔と出会う。人が喜ぶこと、楽しいことを提供するの素晴らしさを知ったと実感しました。そして「お酒」の素晴らしさを知ったのもこの頃からだと思います。人それぞれの楽しさのそばに「お酒」があると、もっと楽しさが増していく、と感じました。そんな「お酒」を提供する会社に行きたい!!とまずは漠然と考えるようになりまし。

●それを迎えた3年次のある日、就職ガイダンスで当社アサヒビールの泉谷直木常務取締役(現在の講演を聞いたのが、私の人生のターニングポイント。泉谷常務は本学卒業生であり、アサヒスーパードライを世に送り出した立役者のひとり。それまでのビール市場はキリンの寡占状態。これを後に逆転した「スーパードライの奇跡」のドラマティックな話、大先輩の輝きにふれて感動したのは私一人ではなかったはず。同時に「泉谷先輩のもとで働きたい」と思い、第二志望をアサヒビールに

**One Point Advice** マネジメントサイクルの1つ「PDCAサイクル」の発想を就職活動にも用いてはどうでしょう。それは「目標を設定し計画(Plan)を立て、実行(Do)に移し、その結果を評価(Check)して、改善(Action)点を明らかにし、次の計画に結びつける」というもの。漠然としてではなく、常に目標を作って精一杯取り組むことで、自らの未来を切り開けると信じています。

# 誇り。

決めました。

●但し当時の私に特別なスキルがあったわけではありません。アサヒビールに入社できたのは、目標を明確に定め、その達成のために、熱い思いで積極果敢にチャレンジしたからだと思えます。その「チャンス」を与えてくださったのは京都産業大学であり、採用から今日に至るまで様々な場面で頑張ってくれたのは京都産業大学の先輩たちから学んだ「神山スピリット」のおかげだと思いを感謝し続けています。

**すべてはお客様の「うまい!!」のため!!**

●入社2年間は志願した営業ではなく、奈良支店で企画やセールスサポートを担当。会社の仕組みや仕事の流れ、商品について深く知ることができ、結果的には良かったです。その後は同支店で営業職に。卸問屋様から酒販店様、飲食店様、エリアのお客様を訪ね歩く毎日。お客様に満足して頂きたいという熱い思いで営業活動に明け暮れました。お客様に

**京都産業大学卒を誇りに「おかげさま」の精神で!!**

●私が京都産大に入社していきなかつたら、人生は大きくちがっていたはず。京都産大卒を誇って突き進んできたからこそ、今なのです。そんな「神山スピリット」の風はアサヒビールにも吹いています。今の自分があるのは、自分が選んできた道です。だからこそ誇りを持ちチャレンジし続けてこれたと思います。また何事に対しても「おかげさま」と常に感謝することを心がけてきました。今、自分がこうして心おきなく仕事に打ち込めるのはすべて周りの皆様のおかげです。親や友人や家族、会社の仲間、お客様、そして我が母校京都産業大学のおかげです。「感謝」する心を常に大切にこれからも生きていきたいと思えます。

「うまい!!」と喜んで頂いたときの感動は忘れられません。  
●これら6年間を経て10年前、配属されたのが東日本社のマーケティング部宣伝課(現・宣伝部)。広告制作の業務を担当しました。当時、当社は発泡酒について後発。満を持して発売した赤いラベルの「アサヒ本生」の立ち上げに携わるなど、渾身の毎日を過ごしました。お客様に「うまい!!」商品であることを伝えたい。その「心で」「ミニメーカー」しました。  
●それからスーパーマーケット等の量販店を担当する量販営業部に異動。今年の4月、東京第一支社量販営業部の副部長を兼務しつつ、アサヒフィールドマーケティング株式会社・西東京支店へ支店長として赴任しました。お客様の「うまい!!」のために、そして「お酒」の価値をもっともっと高めたいために、現在も日々頑張っています。

## 学生就職アドバイザーもコメント!!

**就活の悩みや疑問はどんなことでも学生就職アドバイザーに相談を!!**  
●僕は来春から「かね善」という食品総合社に勤務する予定ですが、そこに至るまでのノウハウを後輩たちに伝えるべく、進路センターで「学生就職アドバイザー」をしています。登録している学生就職アドバイザーは現在61名。僕もそうだったように、厳しい就活を乗り越えたアドバイザーと話す「だけ」でも気が晴れる。特にこれから悩むことも多い就職活動の中でも、ひとりで落ち込む必要はない。僕らも全員が就職活動の中で悩んだり落ち込んだりしている。辛いのは自分だけじゃないことを知り、「暗いトンネルの先にある明るい未来」を見つめて頑張ってください。

●だから何があっても「どこでもいいや」とは思わないで欲しい。何度も不合格通知を受け取ると、どうしてもそんな気持ちになりがちだけど、そんな気持ちで就職しても続かない。これは自分への戒めでもあるけれど、就活の目標は「入社すること」じゃない。「入ってからいかに頑張れるか」また、「働きがいを見つけれれるか」をテーマに活動しなければなりません。

●また「どこでもいいや」と思っていたら、「どこも採用してくれない」のが就活。自分の中の「この会社に入って活躍したい!!」という気持ちをいかに高めるか、これが就活成功の鍵といえるでしょうね。

学生就職アドバイザー  
**井上 昌明** いのうえまさあき  
法学部4年次生・広島県 福山明王台高校出身  
食品総合社「株式会社かね善」に就職予定



代表して語ります

## 来る1月14日(土)に開催する「就活祭」へぜひ参加を!!

●就職活動中の人から「どんな業界や仕事が自分に適しているかわからない」という声を聞くこともあります。でも、実際は皆同じように悩んでいました。学生就職アドバイザーの仲間が大手スーパーの販売系に就職を決めた仲間は最初、事務系をめざしていたし、大手金融機関に勤める予定の仲間も当初は志望が定まっていなかった。まずは手当たり次第でも企業説明会などの就活イベントに参加し、数ある出会いの中から「ビビッ」とくる業界・企業に絞ればよいと思います。ただしそれには感度の優れたアンテナが必要。多くの先輩や企業人と語り、新聞を読み、ニュースを見て、社会に対する感度を研ぎ澄ましておきましょう。なかでも入社3年までの「若手」と呼ばれる人と話すのがお勧め。その人との話に共感が得られたり、フィーリングが合うなと思えたら、会社選びは確実に一歩前進します。

●それには来る1月14日(土)、僕らがメインスタッフとして開催する「就活祭」に参加すべきです。今は社会人として活躍している歴代の学生就職アドバイザーも数多く来られ、各々のリアルな業界解説や就活成功事例が聞かれます(失敗談も興味深い!!)。3年次生の今は情報収集の時期。このチャンスを見逃してはダメ。4年次生での「本番」に向け、積極果敢な自分をつくる良いきっかけとなる「就活祭」。絶対に参加して欲しいと思います。

## 進路センターで待ってます!!

●自分たちの経験を通し、就活に取り組む後輩たちを支援するのが僕ら学生就職アドバイザー。大学受験の時よりも、就職活動は、より「人間力が評価」される場。だから嬉しさは倍。そんな感激をめざし、僕らが伝授するノウハウに自分の個性を表す手法も加え、積極的に頑張りましょう。さらに詳しく聞きたい人は1号館1階の進路センターへ。待ってます!!

## 今年で6年目を迎える学生就職アドバイザーは次のようなサポートを行います

- 4年次生内定者の貴重な体験を活かした「気づき」アドバイス
- 就職活動への意識づくりと進路センターと関わるキッカケづくり
- 学生との個別相談や面談
- 内定者体験談フォーラム
- 女子学生向け就職支援セミナー等のイベント企画
- 就職ガイダンスをはじめとする進路センター行事へのサポート
- 就活祭の企画・運営・実行



**One Point Advice**  
後輩の中には「いつかは起業」と考えている人もおられるようですが、成功談だけを聞いて奮い立ってはダメ。その陰に無数の失敗談があることも知って欲しい。それと「恵まれた転職」ができるのも限られた人。企業内において学ぶことは本当に多く、より自分をスキルアップし、経験を積めるような企業を就職活動のターゲットに入れて欲しい。通常、自分を「最高値」で売るのは新卒時。自分の人生を冷静に分析し、4年間の学費を「投資」してくれた父母・保護者に報いる気持ちで、就職活動に取り組んでほしいと思います。

有限会社 芦屋システムプランニング  
代表取締役社長  
**山崎 恵子さん**  
やまざきけいこ  
1989年 経済学部卒業・滋賀県 石山高校出身



# 楽しむ。

**多様な活躍の場を求め、日本電気株式会社「NEC」に入社。**  
●大学では「フォークトレイン」サークルに所属。オリジナル曲を中心としたバンドでキーボードを担当し、学生生活を楽しんでいました。  
●そんな私が就職活動を始めたのは4年次生になってから。当時はバブル全盛期。周囲の多くが既に内定を得ていました。ところが、憧れだけで楽器メーカー等を受け続けた私は7月になっても内定ゼロ。しかし、どの面接会場でも元気な京都産大の仲間の姿に励まされました。  
●「目標と憧れを混同してはダメ。まずは活躍の場が多様なメガカンパニーにも挑戦してみよう」と決意。何気なく行った説明&選考会で運よく進み、8月に日本電気株式会社「NEC」から内定を得ました。  
**人生を左右する配属希望という「第二の就活」。**  
●「NEC」のような巨大企業では事業部等によって「会社がちがうのでは」というほど仕事内容が異なります。  
●私が恵まれていたのは、入社2カ月間の研修で各事業部の情報を収集、「私はどこに配属されたか」を徹底的に考えられたこと。この2カ月間は、私にとっていわば「第二の就活」結果としてこの配属が私の人生を左右しました。皆さんの中にも同様の「第二の就活」を迎える人がいるはず。内定を得てからも情報収集を続けておくことをお勧めします。  
●流通系に興味があったため、情報処理事業グループの第0A事業部を希望。その後、事業部内でもハードだと聞いていたシステム技術部を志願。配属先を決める面接があり「一杯頑張る」のでこの仕事をさせて欲しいとアピールし、希望通りの部署に配属されました。

●最初に関わったのはコンビニシステムの最先端ITプロジェクト。主な仕事はプロジェクト「ハードウェア・OS関連」における社内外のとりまとめ。経済学部出身の私には理解不能な専門用語が飛び交い、様々な部署の理系人を文系人がまとめるのですから、常に勉強せねばついて行けず、連日連夜の残業が続くハードさは評判以上。でも、それだけにシステムが全国展開し一斉に稼動する様は感動的でした。  
**仕事は楽しむもの。**  
●異動した大阪では、AP(アプリケーション)開発を担当するSE職としてシヨッキングセンターの立ち上げを経験しました。ここでは府中時代よりもハードな日々を経験しました。大阪では4年間勤め、出産を機に退職しました。  
●NEC時代の7年間はとてつもなく、良き上司、良き仲間に出逢え、たくさんの経験を積むことができました。またハード・OS・APとしてシステム展開と総合的にかかわることができたことで、現在(芦屋システムプランニング)の業務基盤となるスキルを培えました。  
●以来、SEとしてシステム開発を受託する仕事等が続いています。その間、2001年には起業。SE兼任社長としての毎日はいかかわらずハードでも、スケジュールは自分で調整もでき、女性が子育てしながら働く一つの形態かと思えます。自分にとって好きな仕事を継続できていることに満足しています。  
●そんな私を、これまでのことも含めて支えているのは「なにごとにも楽しもう」という京都産大の学風。就職活動も、府中での業務調整役も、大阪でのSE職も子育てしながらの起業も、「楽しんでやるう!!」と思える姿勢が在学中に身につけていたから、次のステップに挑んでいたのです。後輩の皆さんにも、そういうモチベーションの高め方が備わっているはず。仕事そのものを楽しむことで今をブレイクスルーし、次に進んで欲しいと思います。