

卒業生のいま



株式会社 島津ビジネスシステムズ やまもと みか 山本 弥加さん

■ Profile 滋賀県野洲市出身。平成19年3月、教育学部情報教育課程卒業。その後、大学院に進学。教育学研究科・学校教育専攻・情報教育専修。平成21年4月、株式会社島津ビジネスシステムズに入社。現在はシステムビジネスユニット・システム運用部・インフラグループに所属。大学入学時から「e-ラーニング※1に携わる仕事がしたい」という願いを持ち、初志貫徹。可憐な容姿に芯の強さを秘めた頑張り屋。

e-ラーニングの勉強がしたくて、滋賀大学に入学しました。
今では、約9,600人の国内島津グループ従業員にサービスを提供しています。

■ 不登校になった友達の役に立ちたくて

高校時代、仲の良かった友達が不登校になったことでe-ラーニングを知り、その勉強がしたくて教育学部の情報教育課程に入学しました。

3回生から独自のe-ラーニングシステムをつくる研究テーマに取り組みましたが、2年間の勉強では不十分だったので大学院へ。教授の指導の下、「CoCoLo (Cognitive&Collaborative e-Learning Environment)」というシステムを完成させることができました。CoCoLoは従来のe-ラーニング機能に加え、学習者の理解に応じた勉強ができ、モチベーションアップのために他者とのコミュニケーションがとれる機能を装備しています。

現在はe-ラーニングシステムを運用する仕事に携わっており、この研究は大変役立っています。



持っていたため、面接では「教員免許があるのに、なぜ、教師にならないのか」という質問を度々受けましたが、「e-ラーニングの仕事がしたい」と話し、理解していただくように努めました。

この会社を志望したのは、就職サイト主催の合同説明会に参加したことがきっかけです。人事の方とマンツーマンで1時間ほど話す機会をいただき、職場の雰囲気も良く、働きがいのある会社だと実感したので受験しました。偶然にも面接官の中に、アルバイト先のお客様がおられたのには驚きました(笑)。面接で大切なのは、自分がやりたいことをしっかりと話し、企業で働くイメージを明確にアピールすることだと思います。

現在私が勤務する部署では、約9,600人の島津グループ従業員に向けて、e-ラーニングサービスの提供やその他社内システムの運用、パソコン関連のインフラ整備・ユーザーからの質問対応を行っています。e-ラーニング業務に関しては、ある程度任されてはいるものの、いつかは自分一人でシステムの運用ができるようになりたいと思っています。またパソコンのインフラ整備業務では、報・連・相※2を心がけ、きめ細やかなユーザー対応ができるよう、もっとパソコンの知識を身につけたいと思っています。

滋賀大学の良さはアットホームで、意見交換のできる環境が整っていること。豊かな知識経験を身につけ、充実した学生生活をおくって下さい。

※1: e-ラーニング…コンピューターなどの情報技術を使って行う学習
※2: 報・連・相…報告・連絡・相談

■ 「生協学生委員会」“Willing”のメンバーとして活動

在学中は、「生協学生委員会」“Willing”に所属。他大学との交流や新入生歓迎活動、夏祭りの企画などを行いました。特に思い出深いのは、食堂を貸し切って開催した大津キャンパス初の夏祭り。職員の皆さんにも全面的に協力していただき、近所の子ども達も遊びに来てくれて、とても楽しいイベントになりました。

■ 企業で働くイメージを明確にアピールする

社会に出てからもe-ラーニングに携わる仕事がしたいと思っていたので、志望先はかなり絞り込みました。「情報」の教員免許を

株式会社 京都銀行 はまだ かずまさ 濱田 和成さん



■ Profile 兵庫県洲本市出身。平成21年3月、経済学部経済学科卒業。同年4月、京都銀行河原町支店入行。現在は、同銀行営業統轄部地域サポート営業第2部に勤務。法人営業の中核を担う人材として期待を寄せられている。大学時代は4年間、硬式庭球部に所属。部活一筋の熱い日々をおくる。ガッツがあって協調性に富む、爽やかな人柄。

“「志」高く「腰」低く” 常に仕事に対する誇りと謙虚さを忘れず、
法人営業に特化した仕事ができるよう、自己研鑽に努めています。

■ 関西を基盤とする優良金融機関で働く喜び

関西圏での就職に強いこだわりを持ち、「卒業後は日本文化が色濃く残る古の都、京都に住んで仕事がしたい」と考えていました。京都銀行は関西でもトップクラスの地方銀行であり、柏原康夫代表取締役会長をはじめ、たくさんの滋賀大OBの方もいらっしまったため、入行を志望しました。

入行後は河原町支店に配属され、1年半後に営業統轄部営業第2部へ。そこでは主に個人事業主、法人に対して新規融資の営業活動を行っていました。そして今年4月に現在の部署である、営業統轄部地域サポート営業第2部が発足し、法人の新規融資先や当行の既存取引先に対して深耕を図る活動を行っています。



そのような活動を行いながら、商品知識、決算書による財務分析、ロールプレイングによる営業手法などを学び、成果に結びつけています。大学時代より今の方がよく勉強しています(笑)。ほとんどが同期の行員で構成され、お互いに刺激し合いながら日々成長しようと努力しています。

京都銀行は今年4月に名古屋へ再出店を行いました。そのような当行の成長を肌で感じ、お客さまから熱い期待と信頼を寄せられているのだと実感しています。そのような成長を続けている企業で働いていることは、私の大きな原動力となっています。

■ 人間として魅力ある銀行員になりたい

“「志」高く「腰」低く「声」大きく”が、地域サポート営業第2部のモットー。「この人だったら融資を申し込みたい」と思っていただけ

ような、顧客目線に立てる魅力的な銀行員になりたいと日頃から自己研鑽に励んでいます。個人の方に対しては、住宅ローンなど様々なアドバイスをしていきたいですね。

行員はみんな明るくて元気。泊りがけの行内研修のほか、昨年には全行員がそれぞれの階層に応じてより高度な専門知識を習得するための「京都銀行金融大学」が社内に設立されるなど、研修環境も充実しています。

地域サポート
営業第2部の行員像

パワーアップ!!
躍進! 躍動! 突破力!

我々の行動指針

- 一、素直であること
- 二、好奇心が旺盛であること
- 三、忍耐力があり諦めないこと
- 四、準備を怠らないこと
- 五、几帳面であること
- 六、気配りができること
- 七、夢を持ち、目標を高く設定できること
- 八、「志」高く「腰」低く「声」大きく

■ 小規模というメリットを生かして人脈をつくろう

関西のマンモス大学に比べて滋賀大学は規模が小さいと言われるかもしれませんが、それこそが滋賀大学最大のメリットだと私は思います。小さいからこそ人と触れ合う機会も多く、人脈をつくるには最適の環境です。大学時代には何か一つ打ち込めるものを見つけましょう。

就職活動ではうまく行かないこともあるかもしれませんが、へこたれず、常に前向きに取り組む勇気と気概をもって頑張ってください。

