

学生・企業まちなかサロン

2011ダイジェスト

企業トツプと学生の
チャンスを活かせ!

本音トーク

「働く」ってどういうこと?

学生・企業まちなかサロンとは…

「学生・企業まちなかサロン」は、
 学生と県内の企業トップが本音で語り合う教育の場です。
 学生は県内の産業の魅力や、それを取り巻く環境を知り、
 多様な職業観にふれることができます。
 更に、普段は遠い存在である企業トップの方々から
 話を聞いたり、質問をすることは、
 これからの学生生活や就職活動において大いに役立つものです。
 このチャンスを活かし、自分の将来や目指す職業について、
 あらためて考えてみませんか？



本冊子は2011年夏に
 大学コンソーシアム石川
 で開催された「学生・企業
 まちなかサロン」のダイ
 ジェスト版です。



株式会社石川ミリオンスタース
**常に正しい姿勢で
 人脈を広げて** p6
 代表取締役社長 端保 聡 氏



興能信用金庫 p4
**一生懸命の尺度で
 自分の本気をチェックして**
 理事長 數馬 嘉雄 氏



株式会社四十萬谷本舗
**食を考えることは
 未来を考えること** p7
 代表取締役社長 四十万谷 正久 氏



高桑美術印刷株式会社 p5
**自己成長期にどれだけ
 時間とお金を使うかが勝負**
 代表取締役社長 高桑 秀治 氏



株式会社PFU
**自分のニッチトップを
 目指して** p8
 代表取締役会長 輪島 藤夫 氏



一生懸命の尺度で 自分の本気をチェックして

企業データ

昭和8年創業の能登町に本店を置く地域密着型の信用金庫。



自己成長期にどれだけ 時間とお金を使うかが勝負

企業データ

印刷以外の多様なメディアでも広告展開や販促活動する総合情報企業。



醸しという文化

私はこれまでずっと能登が少しでも元気になればと思い、NPO法人を立ち上げるなど様々な活動に取り組んできました。能登は醸しという発酵文化が非常に根付いており、門前に総持寺祖院があるなど、モノも醸すが心も醸す場所です。「醸し」というキーワードを中心にいろいろ出来ないかと模索してきました。

能登の活性化のため

能登を首都圏の人に知ってもらうために2つを繋ぐ場所として「のとだらぼち」という居酒屋を銀座で始めました。内装材も出す料理もほとんど能登のものです。少しでも能登を感じてもらい、本物の能登に会いに行ってくればというのがこのお店のコンセプトです。

いしりの知名度向上のために、フォーラムの開催や家庭ですぐ使えるような商品開発、産官学連携で血圧を下げる働きや抗酸化性に着目したサプリメントの開発にも取り組んでいます。

能登の地酒をアピールする地酒列車を首都圏から能登へ走らせました。その列車に能登社氏と語りあう車両も設けました。またやらないのかという声もあるので、そのうちまたやろうかという話をしています。

交流人口を増やしたいと思い首都圏から能登人に会いに行く旅を行ったところ、これからも交流を続けたいという話が出ましたので、「ITOKO会」を発足いたしました。年に数回行き来するなど緩い繋がりでですがお互いの地域を楽しんでいます。また、ツアーや体験の事業をやるなら安全面の対策も含めて資格がいるだろうと、案内人

養成講座の開設もしました。

能登に何あるのか知りたいという人たちのために商品情報を案内して商品を売るということを行う協同組合の「のともん」作りにも参画しました。

これからやっていきたいこと

金融機関として新しい事業にチャレンジしたいという人たちと手をとっていきたいです。また環境保全にも取り組みたい。能登には里山里海があり、世界農業遺産にも認定されたので何かご協力できないかと考えています。加えてほかの信用金庫さんと連携し、それぞれの地域にあるお店を紹介してお店と人を繋ぎたいと思っています。一番大事なのはそれをやっていく人です。これから一緒にやっていく所は本当に大丈夫か、どこに目を向けて構えていけば良いのかなという目利き力がとても大事になってきます。どんな企業でも情報収集と相談・指導・提案まで出来るような人材がこれから必要になってくると思いますのでこの辺に力を入れたいと考えています。

一生懸命の尺度

「一生懸命本気でやれば なぜか面白くなる。一生懸命本気でやれば なぜか心が燃える。一生懸命本気でやれば なぜか人が助けてくれる。一生懸命本気でやれば 新しい世界(道)が開けてくる。」面白くなったり心が燃えなかったりしたらそれは人のせいじゃない、自分が一生懸命でないからだということです。これから皆さんもちょっと面白くないとか、なんか燃えないなということがあったら、まずは自分に問いかけてみて自分の本気度をチェックしていただければと思います。

生き残るために

戦後しばらくは出版社からの依頼により英和辞典等の印刷を請け負うことが中心でした。しかし「顧客と対等な立場でパートナーとなる仕事をしていかなければ生き残っていけない」と考えた当時の経営者が進出したのが、日本酒ラベルの分野です。当時の最先端技術である写真製版をいち早く導入するなど他社に先駆けた投資を行い、北陸3県から順次全国の酒造メーカーに営業展開していきました。同時に社内にデザイナーを抱え、小規模な企業が多い酒造メーカーの企画・販促・広告宣伝部門を肩代わりする体制を整えていきました。

現在紙への印刷物は少なくなっていますが、紙に出力すれば印刷、webに落とせばwebコンテンツ、CDに落とせばCDです。マルチメディアに対して企画デザイン部門の充実と、映像・デジタルメディア対応を図っています。

お客様のパートナーとして

創業者の作った会社の憲法ともいえる社訓は5つありますが、まず「信用は無限の資本である」とあります。お金ではなく信用が一番大事であるということです。お客様の期待どおりのものを納めることは当たり前です。品質・価格・納期・情報力などプラスアルファの仕事を提供すると感謝されます。お客様は、仕事をする上では対等の立場でありパートナーです。商道徳に違反するようなお客様とは付き合わないことにしています。商品開発でのネーミングの商標登録も全てチェックを入れてから注文を受けています。お客様のパートナーとして売上を上げること、お客

様のお客様がどう考えているか、お客様と相談しながら作り上げるような仕事をしています。現在の企業理念は、「夢をもてる会社、夢をかなえる会社を目指し、お客様と共に成長し社会への貢献に努めます」です。少しでも実現に近づこうと努力しております。

継続した自己開発を

全ての人間に平等に与えられたものは1日24時間です。そのうち8時間は会社、8時間は睡眠、残りの8時間をどう使うかで勝負が決まります。1日10分でも自己啓発、自己成長に使い、それを10年間継続すると社会人として大変な差がつきます。28~35歳までの自己成長期にどれだけ時間やお金を使うかです。個人のレベルアップが会社のレベルアップに繋がるので、会社も個人にレベルアップをして欲しいと考えています。話上手よりも聴き上手がいいです。どの業界もトップセールスは聴き上手です。

また、明るくて前向きで、はきはきと言うことが大切です。今の若い人はボランティア活動など熱心ですが内向的な傾向があり、留学する学生が非常に少ないので、もう少し外向的になってほしいと思います。



常に正しい姿勢で 人脈を広げて

企業データ

石川県初のプロ野球球団石川ミリオンスターズを運営する企業。

培った人脈で実現した夢

私はただ大学と会社で人脈を作っていただけです。その人脈がミリオンスターズを作ったとも言えます。

石川県は伝統工芸などが盛んですが、スポーツは弱いほうです。球団を作るのは簡単ではなく、まず株式会社を作るための資本金が必要でした。これまで築いた人脈の、いろんな方が「貴方がやるのなら応援するよ」と言ってくださった。300社ほど会社のトップに会いに行き、「石川県にプロの球団をつくりたい、選手は24時間好きなだけ野球ができ、子供たちに夢を与えられるチームをつくりたい」という話をしたところ、「君の夢を買ってやる」と、60法人と18個人の方が出資していただきました。

スポーツによる地域貢献

自分なりに地域貢献が出来れば良いなと思いの球団を作ったので、ビジネスというより石川県のシンボルとなっていけたらと考えています。例えば1試合平均3,000人集客できると賑わいができてきて活性化に繋がります。景気が悪いのはお金の動きが悪いということ。お金が回れば景気も良くなります。

ミリオンスターズは日本独立リーグの中で初の黒字決算となりましたが、協賛金を集めて漸く黒字になっているのが現状です。計算上、石川県民110万人が1人100円ずつ出してお釣りがくる金額で運営しているのですが、野球に興味がない人がほとんどなのでそうもいきません。今後このような野球をビジネス化するには、どうすればよいかを考えていかなければなら

いと思います。

常に姿勢良く

私がやってきたことの中で一番大事なことは、姿勢です。日頃から姿勢をよくすると、自分が思い描いている部分に対しての姿勢が反映されてくるのではないかと思います。姿勢が悪いと授業中に必ず眠くなるのは、体が楽な姿勢で緊張しておらず、リラックスしているからです。楽な姿勢をしていると緊張感が持続出来ません。正しい姿勢で物事に向かっていかなければ絶対に正しく進んでいきません。大学を出てから20数年経ちますがいつも思っていることです。格好の悪い人には人が集まらないと思います。とにかく格好や見てくれが悪くても姿勢だけはちゃんとしていると、格好や見てくれも良く見えてくるものだと思っています。

自分自身を広げるために

どんなことにも興味を持ち、いろんな人に会い、正しい姿勢で向かっていく。これが私のポリシーです。嫌いなものもあると思いますが、嫌いだと思っただけではありません。大学時代にやり残したことに、海外に出ているような友達を作っていれば良かったという事があります。これからは、海外に友達がいないければ自分自身が広がっていかないと。大学時代にバイトで稼ぐことも大事かと思いますが、少し親に甘えてみるのも良いし、奨学金制度もあります。日本全国、世界を回って人脈を広げることは社会へ出て非常に役立つことです。そのことに正しい姿勢でおおいに向かっていってほしいと思います。



食を考えることは 未来を考えること

企業データ

おなじみ“かぶら寿し”などを製造販売する明治8年創業の企業。

新しいアグリビジネス

食を考えることは未来を考えること、これが私たちの問題意識の原点です。石川県は農業が極めて脆弱です。「ふるさとの風土を大切に、食を通じて健康で豊かな暮らしに貢献する」、「感謝の心で生きがい、働き甲斐のある職場を作る」という企業理念を実現するために、アグリ、バイオ、カルチャーを組み合わせ、発展とエコロジーのバランスを取り、新しいアグリビジネスの形を成功させたいと思っています。当社は小さい企業ですが、こういうところで成功すれば、他の企業も参入していただけるだろうと思っています。

企業理念実現の取り組み

アグリとして農事部を実際に立ち上げて農業に取り組んでいます。農作物の勉強をして遊休農地を再生させ、自分たちで農作物を作り漬物にして製品にしています。

またバイオとして乳酸菌、酵母等の働きを学んだり、大学等と協力して乳酸菌や発酵の研究を行っています。

カルチャーは地域文化への貢献です。伝統発酵文化を伝えていきたいと思い、例えば子どもたちにぬか漬を体験してもらったり、発酵食を発信するためにFacebookで金沢発酵文化研究所というページを立ち上げたり、発酵文化を盛り上げていこうとしています。

さらに、食料の有効利用にも取り組んでおり、製品には使えない規格外の野菜を廃棄せずに無

償で譲って施設の炊き出しの材料等に使っています。また、循環型の生産を目指して、使用する野菜で廃棄される部分を使って有機肥料を作っています。

産官学の連携と地域貢献

製品開発ではアイデアレベルから事業化、製品化するまでに乗り越えなければならないものに、魔の川・死の谷・ダーウィンの海というものがあります。中小企業ではなかなかこれを渡ることが出来なかつたりします。その時に産官学の連携があるとそれを飛び越えることが可能になります。実際にそれを活用して製品開発しています。

共感できる企業へ就職を

これから皆さんは企業を選んで就職を目指すと思います。そのときは是非、自分が共感できる企業理念や事業目的を持つ会社を選んでください。就職するとかかなりの時間を企業で過ごすため、自分の人生の目標と会社の持つ目標が近いほうが絶対に良いです。その会社がどんな方向を進んでいこうとしているのかを何かの形で調べてから行かれたら良いと思います。



自分のニッチトップを目指して

企業データ

ドキュメントスキャナでは世界シェアNO1を誇るIT関連企業。

新しい時代を乗り越えて

PFUは業界の流れをつかみながら、新しい世代に当てはまるように製品と組織を変えてきています。1960年創業のPFUは、1990年頃はコンピュータのオープン化への対応、2002年からの第二の創業期は、新たなビジネスモデルの構築を行いました。それから既に10年以上、今PFUは次の世代に向かっていきます。

ニッチトップを目指して

我々は限られた分野にでも、トップをとりたいと考えています。2番手が目標では絶対に1番はとれません。PFUはニッチでトップを取り、それらを幾つか集め強い会社に、そしてお客様から信頼される会社になりたいと思っています。

社員の活性化と新たな商品

社員の活性化を図ろうと始めたのが、Rising-Vです。組織に入ってしまうと、与えられた仕事をやるだけで精一杯になる事もあります。しかし意欲的な社員が、自分たちでこういう製品を作り世の中に出したい、或いは業務を改善したい、と思った時、それを支援する制度がRising-Vです。1件につき500万円まで支援します。上司の許可を取る必要はなく、PFUの事業に少しでも関連していればOKです。プロトタイプまでは自由に作って良く、仲間を集めてやっても構いま

せん。社員の活性化を図ると共に、そこから生まれる様々なアイデアで新たなビジネスを開拓しようというものです。実際にその活動からいくつかの商品が生まれています。

若い人に期待すること

会社に入ったら、新しい技術や分野において、1番をとるよう頑張ってください。そしてその次の分野でも、やはり1番を目指して欲しい。この様に、得意分野や技術を広げていく事でキャリアがアップし、社内で認められる存在になり、延いてはお客様にも認められる事になります。入社した時は、皆さんは素人同様横一線ですが、自分で枠を作らず、成長するために新しい技術を身に付け、自分に磨きをかけてください。自ら考え行動し、自分で得意分野を広げて欲しいものです。勿論、先輩の意見を聞いたり、自分で様々な情報を調べる必要もあります。会社がニッチトップの製品を幾つか持ち強くなるのと同じ様に、皆さんも得意分野を幾つか持ち、会社でかけがえのない、認められる社員になってほしい。

学生

企業

企業経営者が、学生の質問に、丁寧に、そして熱く答えてくれました。

質問

学生時代にやってあげば良いことはありますか？

「これをやっておきなさい」というのはたぶんありません。ただ、一生懸命ある物事に対して取り組むというか、学校で与えられたテーマに対してその範囲内で頑張るか、プラスアルファをして範囲を拡大して自分なりに頑張るか、そういう風にやってもらえれば十分かと思います。

質問

社会人として信頼関係、人間関係の築き方を教えていただけますか。

何かをするときは、関係する人全員に事前に話をするのですかね。何事も一番揉める原因は、自分は聞いてないとか、後から聴いたとかなどの最初のボタンの掛け違いです。最初に皆に出来るだけ同じようなタイミングで話が出るかというのが大事だと思います。

質問

就職活動について、アドバイスをいただけますか。

就職試験というのは合理的な判断基準があるわけではありません。企業はその企業の視点での判断基準で採用を決めていますから、企業のニーズと皆さんのニーズがあるというのは“縁”だと思って、皆さん縁のある会社を是非探していただきたいと思います。

質問

これまで人脈を作っていく上で意識していたことはありますか？

とにかく相手と会話している中で知らない事は正直に「わかりません。」と言い、話の内容を理解したうえで、「本当に勉強になりました。ありがとうございます。」というやりとりをさせてもらうことを意識しています。知ったか振りはしないということです。

質問

今の大学生にこういう風に時間を使って欲しいなというのがあれば教えてください。

自分のやりたいことをやれば良いと思います。今が青春、一番いいときですからね。個性を伸ばしてください。

このような機会をもっと増やして欲しい...



違う大学の学生と
交流できる
良い機会だった!!

ざっくばらんに
交流できて
よかった!

仲間一人ひとりの
決意表明に
刺激を受けた。

就職内定をいただいた
先輩からのアドバイスも
聞けてよかったです。



学生たちからの
いろんな声です!

企業選びの
ポイントが分かった!

他の就活生たちと
つながる部分があり、
共感を持ってました。



少し成長することが
できたと思う。

貴重な体験が
できたのでよかった!!



このような会社が石川に
あることを知らなかったのも、
新たな発見があった!

一人ひとり語れる時間が
ちょうど良かった。

ゆっくりと話を
することができた!

就活生の意識の高さに
感化されました!!



不安が解消された!

「まちなかサロン」に参加してよかったという感想をたくさんいただきました!

大学コンソーシアム石川は、石川県内の全ての高等教育機関(大学、短期大学、高等専門学校)が連携して、教育交流・情報発信・調査研究等を行い、高等教育の充実・発展及び地域社会の学術・文化・産業の発展に寄与することを目的としています。

開催情報

2012年度の「学生・企業まちなかサロン」開催情報をご希望の方は、大学コンソーシアム石川事務局まで、「学生・企業まちなかサロン開催情報希望」と書いてメールでお申し込みください。

 一般社団法人
大学コンソーシアム石川

〒920-0962 石川県金沢市広坂2丁目1番1号
石川県政記念しのき迎賓館3階

TEL 076-223-1633 FAX 076-223-1644

E-mail info@ucon-i.jp URL <http://www.ucon-i.jp>

