

FRESHERS

内定者は語る！

笑顔が見たい。
安心を与える仕事がしたい。
だからKOMORIを選んだ。



経済学部経済学科 渡部 尚

人を笑顔にする仕事、人に安心を与えられる仕事がしたいと思っていました。その思いから、就職活動で訪問したのもインフラに関わる企業が中心。KOMORIは偶然見つけましたが、その事業内容は私の重視する「安心」という会社テーマからは遠く、当初の志望度はそれほど高くありませんでした。しかしKOMORIが紙幣印刷機械という「経済を広く支えるインフラ」に携わっていることを知り、志望度が一気に上昇。それに関わることで、多くの人に笑顔と安心を提供できると思いました。

入社後はお客様をはじめ様々な人と信頼関係を生み出していきたいです。KOMORIの製品は、最低でも1,000万円単位。高額な製品だからこそ、営業担当者の人柄が問われると思います。自分を信頼してお客様に製品を買っていただけるような営業担当者になることが目標です。

学生時代に打ち込んだこと

学生時代のほぼ100%を、体育会系アメリカンフットボール部の活動に力を注ぎました。練習終了後も部室に残り、ビデオで戦術研究も欠かしませんでした。中学校ではバスケット部、高校ではバドミントン部に所属。しかし本気で取り組む雰囲気とは程遠く、大学では本気でスポーツに取り組みたいと思いアメフトを始めました。大学時代に培った全員一丸となって戦う姿勢を、仕事に生かしていきたいです。

就職活動を頑張る皆さんにメッセージ

就職活動は、ある意味人生の分岐点です。勉強やサークル活動、アルバイトなどで忙しいと思いますが、どれか中途半端にしていると全て納得できる成果を生み出せないと思います。何事も全力で取り組むように頑張ってください。

就職活動一問一答

就職活動を始めた時期

大学3年の1月頃

訪問した企業数

約15社

就職活動を始めた頃の志望業界

インフラ業界や保険業界など
(特に業界は絞っていませんでした)

就職活動のリフレッシュ方法

温泉やスーパー銭湯に行くこと

KOMORIの選考で印象に残っていること

お会いした社員の方々の表情が、非常に生き生きとしていました。