

F.H. 2025年卒 スポーツ・福祉コース

## こんな学生時代を過ごしました

私は、1年生～2年生でCSW実習、2年生から4年生で山本ゼミに所属していました。CSW実習では、地域の方々とコミュニケーションを大切にしながら、まずは自分の顔と名前を覚えてもらうことを目標に活動していました。自分から地域の方々に挨拶、お話しすることを行うことで畑田さん！と呼んでいただけるとが多くなりました。2年生の頃にはCSW実習のメインの活動である徳力団地で行う活動のリーダーを務めさせていただきました。団地の住民の方々に学生の存在をより身近に感じていただくためにお手紙を月に1回配布する企画の立ち上げも行いました！自分たちのやりたいと思っていたことを実習のメンバーみんなで実現に向けて動くという貴重な経験をさせていただいて充実した活動だったと感じています。実習活動では、いろんな方とお話しするコミュニケーションの力であったり、チームを引っ張ってリーダー力をつけることが出来ました。この力は社会人になってからも、同期との研修やお客様とのコミュニケーションで活かすことが出来ているなど感じています。

2年生から所属していた山本ゼミでは車いすソフトボールを通して物事を多面的にとらえることを学びました。実際に車いすを使ってる方々とチームとなりスポーツをすることでスポーツが持つ力を学び感じる事が出来ました。実習やゼミ以外では特にアルバイトに励んでいる毎日でした。飲食店のホールで毎日お客様の要望に応えるということも今の仕事で活かされているように感じています。特に外部の活動やサークル活動は行っていなかったので、実習、ゼミ、バイトの3軸を頑張りながら、旅行に行ったり友達と遊んだりやりたいことは全部する！をモットーに日々生活をしていました！！！！



CSW実習の活動の一環で徳力団地の子どもたちに対して夏休みにイベントを開催したときの写真です。企画から運営まで全て自分たちで行いました。

## 卒業後こんなキャリアを歩んでいます

卒業後は、アイリスオーヤマに入社し営業マンとして毎日仕事に励んでいます！具体的な仕事内容としては、既存のお客様に対してルート営業を行い、お客様のニーズに合った商品提案を行っています。まだ1年目ということもあり、わからないことも多い社会人生活ではありますが、他社に比べて早い段階から担当を持たせてもらえるので、自分の考えや行動で仕事をする事が出来、毎日やりがいを感じています。自分の提案でお客様が興味を持ってくださり、商品の導入が決まったときは日々頑張っていてよかったなと思える瞬間です。

将来的には、ルート営業だけでなく、新規営業も任せいただけるような営業マンを目指しています。まずは、実習の際に学んだコミュニケーションを通して名前と顔を覚えてもらうということを徹底して行い、お客様のニーズに合った更にお客様にメリットを与えられるような商品提案を行います。そして、新たなお客様の困りごとに対してアイリスオーヤマの商品を通して解決できるような新規営業を行っていきます。また、さらにその先のキャリアビジョンとして役職者となり部署を引っ張っていけるようになりたいと考えています。まずは小さなことを大切に仕事に取り組んでいきます！



研修中の集合写真です。研修中での活動を通して同期との絆を深めることが出来、今でも同期と切磋琢磨しながら頑張っています！

## 現役生へのメッセージ

社会人になって地創の活動や大学生活の経験がどれだけ貴重なものであったのかを感じる毎日を送っています。実習で実際に地域の方々と関わったり、ゼミを通してゼミのメンバーと共同して1つのことに取り組んだり他の学生とは違った経験をする事が出来ているので自信を持って就活に挑んで後悔のない大学生活を送ってください！

(2025年12月5日執筆)