# 自己紹介

金沢大学大学院 自然科学研究科 機械科学専攻 修士１年の三宅悠暉です．

私はロボティクスメカトロニクス研究室に所属しており，軟らかいロボットに関する研究をしています．

本日はよろしくお願いします．

# 終わり

本日は貴重なお時間をいただきましてありがとうございました．失礼いたします．

# 自己PR

・私の強みは、思いついたことをすぐに実行できる「行動力」です。

・私は常日頃、学生がアルバイト以外で、営業やモノづくりでお金を生み出す方法はないのか考えていました。よって、フットワークの軽さ・学生ならではの発想力を生かすために学生団体を立ち上げました。

・知り合いの教授や社長に営業をして、アプリ開発や業務自動化などの案件を頂くことが出来ました。また，小中学生向け・大学生向けのプログラム教室を独自に行っている．

・苦労した点は、お客様は何をしたいのかはあまり決まっていないこと。基本的には，こちらから詳細な内容を用意しないと，お客様は応えてくれません。そのため、お客様に合った提案をするため下調べや近年の動向を調査し、営業をかけました。それによって、お客様ももっとここはこうしてほしいなどとアドバイスを頂けるので、よりよい開発を行えるようになりました。

・一度失敗したのは、アプリ開発を行っていたときのことです。お客様と我々の認識が違い提示したアプリの仕様・機能などがまったく違うものとなり、お客様に迷惑をかけてしまいました。そのことから、お客様からの提案には「このような認識で合っていますか？」や「違う言葉に置き換える」などをしてコンセンサスをとることが非常に重要だと分かりました。

・営業のアポを頂けた場合は、お客様と色々お話をさせて頂く際に詳細に話を聞きだすことです。話をきくだけでは相手の要望は鮮明に見えてこない。よって、認識のすり合わせをすることが重要であると学びました。

・この経験より、思いを実行できる「行動力」があるのはもちろんですが、失敗を通してフィードバックができる人材だと思っております。

# 志望動機

・市場価値の高いエンジニアになるために成長したい。

・将来的にはプロダクトマネージャーとして、開発の管理をしたい。

・そのために、お客様が求める高品質を追求し続けるための技術力を御社で学び、設計・開発を通してそれらを活かしたいと思っています。

・プロジェクトマネージャーとなるためには、ものづくりの知識はもちろんですが「生産」や「営業」などの知識も必要になる。

・御社は製販一貫体制なので、設計→開発→生産→販売までの幅広い知識を御社で学び、成長できると考えています。

・このような点に魅力を感じ御社を志望しました。

・現状に甘んじないで常に進化し続けるという気持ちを持っている人しか採用しません。安定を求めず、新しいことにチャレンジしていく姿勢を重視します。また、世の中の進化がますます速くなる中、先を見越す「感性」も重要となってきます。

# 研究内容

曲げられるエアシリンダの開発を行っています。

従来のエアシリンダはストロークを長くするとそれに伴ってエアシリンダが長くなってしまいます。

・しかし、曲げた状態でも配置できる且つ、動作できたらどうでしょうか？

・技術者は不要な配置設計や部品選定に追われることなく設計できるでしょう。

・よって、研究をしている。

# 就活の軸とその理由

・手にとれるような小さな製品を開発したい

・若いうちから開発に携われる企業→中小企業

　インターンの時に、先輩社員の方から御社は1年目から開発を行い3年目からはメインで開発を行えると伺いました。

・生活の一部に組み込まれている製品を開発したい

・一般のお客様に使ってもらえて、支えることができる仕事

・おじいちゃんになったときに、自分ひとりで製品レベルのモノ(アプリ)をつくれるようになりたい。

・高品質な製品及び高い技術を有する製品の設計・開発を通して、自身が成長できるか

# 挫折した経験とどう乗り越えたか

・尊敬している博士の方に、「お前のできることはだいたい何でもできるしなぁ」と言われて、ぐうの音も出なかったこと。この挫折を経験する前は、自分は大体努力すれば何でもできると思っていた。実際、努力もしていると自分で思っていた。

・どれだけ起業・実践的な開発・部活で優秀な成績を収めることができていても、上には上がいることを人生で初めて知った。

・その経験から、自分の無力さを自覚するということを行った。自分は何が苦手であるのか、今自分が出来ていると思っていることは本当なのか？という問いを続けることでさらなる成長をするためのモチベーションへとつなげることができた。

# 学生時代に力を入れたこと

アルバイトで、遺跡から発掘される史料のゲノム解析実験装置を開発したこと。

他の大学や研究機関で様々な方が使用されることを想定→操作性・堅牢性

国内外の遺跡で使うことも想定→モバイル性・堅牢性

理由は、開発力が他の分野の役に立てるのではないかと思ったから。

実験方法を学び、そこから「どこが」「どのように」自動化できるのか検討した。

# 長所と短所

・長所：思いついたことをすぐに実行できる「行動力」

・短所：押しに弱い

# 逆質問

・2018年と昨年の営業利益を比較すると約2倍増加しているのはなぜか。

・海外と国内でモニター機能のニーズは異なるのか。

　海外の売り上げの割合が大きいが、ニーズは海外向けに傾けているのか。

・実際の働いている様子について

　もくもくと開発をするのか、議論しながら和気あいあいと開発をするのか

・半導体不足は戦略的に在庫積み増しをすることによって影響が小さかったとwebサイト上で記載してありました。在庫積み増しは逆にリスクとも取れると思うのですが、どのような点から在庫積み増しを行おうと思ったのでしょうか？

# ESについて

## キーワード

純粋：周囲の人に心から興味を持っている。

タフ：どんなに辛いことでも自分の成長に繋がるのであればへこたれない。

寛容的：言動や意見を一旦受け入れること。中立である。

共感的：他人の感情や経験を，あたかも自分自身のこととして考え感じ理解すること。

信頼される

緻密的：非常に細かく、隅々まで注意が行き届いている

## 会社の定義

・私は承認欲求が高いので、自分の能力を発揮でき人から認識されたい。

・また、組織である限りは多くの人が関わり合い、意見を交わしたい。

・私も出来ないことは多々あるので、助け合い支えあいながら仕事をしていきたい。

# なぜ規模の小さい御社なのか

開発している製品がはっきり分かっていて、自分がやりたい内容がやれる確率が高いから。

自分がよく使う製品を販売する企業で、使う側ではなく作る側として携わりたかったから。

# 周りから自分はどう思われているか

初対面は怖いといわれるが、話してみるととても話しやすい。

後輩はもちろん先輩からも頼られることが多い

真摯に向き合ってくれる

# 一人暮らししてよかったこと

行動する上で、制限が少なくなったこと

知り合いの大人とも飲みに出かけたりするので、迷惑がかからない

釣りに行くときも

改めて母親の大変さを実感した。もともと母親とは不仲だったが、「お弁当つくるの大変なんだね」などと一人暮らしの大変さを伝えたら、仲が良くなった。

私が暮らすうえでどのくらい費用がかかるのか理解でき、暮らすためには様々な手続きがいるんだなと感じた

# 人と接するときに意識していること

初対面で怖いといわれるので、なるべく笑顔で楽しそうに話すようにしている

相手の意見をニュートラルで受け入れ、気になったことは質問する

否定から入らない、否定するのであれば「こうゆう意見もあるよね？」という

# コロナウイルスの状況に社会人としてどう立ち向かうべきか

コロナ世代と言われる私たちではあるが、コロナのうちにしかできないこともある。

なるべくポジティブに物事を考え、コロナだからできることを探す。

特に電子機器は、巣籠需要が拡大したため売上が上がる傾向がある。

コロナならではの新しい世界を創造するのが社会人の役目ではないだろうか

# 入社後の自分

・「行動力」を活かして、様々な知識を様々な人から得て成長したい。

・プログラミング教室のロボットアームを設計・開発していて、自分のつくったものを子どもたちが触ってワクワク・興奮している姿を見て設計・開発にやりがいを感じました。

・また、筐体・基板設計やマイコンでの制御をすべて行いました。それらの経験を御社で活かし、こだわりの強いEIZOユーザーに対してワクワクをお届けしたい。