

当社社員が高校で出前授業の講師を務めました

学生の理系教育・キャリア教育支援する青少年進路支援協会の取組「出前授業」に当社社員2名が講師として参加しました。

◆ 2018/5/16 東大阪大学柏原高等学校 ◆

講師：植野 伸哉（株式会社魁半導体 営業部）



- 学校名：東大阪大学柏原高等学校
- 日時：2018年5月16日（水）
13時～14時15分（3年生対象 20名）
14時25分～15時15分（2年生対象 20名）
- テーマ：営業・販売について

（写真：東大阪大学柏原高等学校での授業の様子）

営業という職種の仕事内容・企業が求めている人材・社会に出るまでに学びや経験から身につけておいたほうが良いことなどを自分自身の経験を通してお話させていただきました。進路選択控えた3年生だけでなく2年生も熱心に聞いていただきました。



[感想] 生徒さんから「〇〇業は儲かりますか？」という具体的な質問を受けました。

お客様に自社の商品を好きになってもらう工夫が必要で、そのためには自分がその商品を好きになる事が大事だとお答えしました。皆さんにお話をすることを通して、改めて自分の営業という職種について見直す良いきっかけにもなりました。（植野）

◆2018/5/25 神戸星城高等学校 ◆

講師：塚本 祥子（株式会社魁半導体 総務部主任）



- 学校名：神戸星城高等学校（神戸市須磨区）私立
- 日時：2018年5月25日（金）
13:40-14:10（30分）（3年生対象 6名）
14:20-14:50（30分）（3年生対象 6名）
- テーマ：製造業について

（写真：神戸星城高等学校での授業の様子）

（項目）①製造業の遣り甲斐／②どういう部署があるのか／③希望する部署に配属されるために必要な資格や技術と目指す上での心構え／④各部署での仕事の遣り甲斐と厳しいところ／⑤就職あるいは社会人になる上で高校時代にしておくべきこと



「製造業の部署」をテーマに部署毎の仕事内容や部署によって持っておいた方が良い資格等についてお話をいただきました。参加いただいた生徒さん全員の進路選択が近いこともあり、とても熱心に話を聞いていただきました。

[感想] 製造業での部署、技術、営業、総務についてお話ししたいことが多く、私自身が出前授業での講師は初めてでしたので時間配分を間違っって長くなった部分もありました。生徒さんと一緒に聞かれていた先生方からは「とてもイメージがしやすい授業でした」とコメントいただきホッとしています。各部署を説明する内容だったこともあり、会社のこと自分のことを振り返る良い機会になりました。営業は自社製品を好きになることが重要、好きならより深く知る。総務は会社全体を見て社員が働きやすい環境づくりを担う。技術はプロセスがとても重要で、製品がお客様の現場で役に立ってこそ価値がある、という当社の考え方もお伝えしました。（塚本）

▶ 一般社団法人青少年進路支援協会 HP <https://s-shinro.or.jp/>

株式会社 魁半導体 <https://sakigakes.co.jp/>

TEL：075-204-9589 / FAX：050-3488-5883 / E-mail：s.sales@sakigakes.co.jp

住所：京都府京都市下京区西七条御前田町 50 番地 SAKIGAKE ビル