

# 今を楽しむ!

## 紹介企業情報/ 株式会社トヨテック

- 住所 豊川市西豊町2-35
- URL <http://www.toyotec.com/>
- 勤務時間 8:00~17:00
- 休日 土曜日、日曜日

アンビ  
ジャスの

### なるためには

- 必要資格 / 特になし
- 主な進路 / 高校卒業→大学に進学し、国際関係について学ぶ  
→光学機器メーカーに就職→海外営業として勤務

### 学生時代

「高校では英数科を選択していて、大学受験に向けての勉強が中心でした。部活よりも受験勉強の高校生活。私は海外にルーツをもっているため、将来は海外と関わる仕事になりたいと考えていました」

大学時代のことを教えてください。

「静岡県立大学に進学しました。国際言語文化学科に所属していて、語学はもちろん、他国の文化や政治についても勉強しました。就職活動で重視したのは、ワールドワイドに仕事ができるかどうか。いろいろな企業を見て最終的に就職したのは、ガラスレンズやプラスチックレンズなど光学機器の設計開発をおこなうトヨテック。海外にも拠点をもっており、海外企業との取引も盛んなところに魅力を感じました」

### 仕事について

「入社後、最初に2泊3日でビジネススマナーなどの研修がありました。その後の半年間は、製造現場で実際にモノづくりに携わる研修。製品が出来上がるまでの流れを自分の目で見て勉強しました。先輩に教わったことで印象に残っているのは、いろいろな人とコミュニケーションをとることが大事だと言われたこと。実際に働くなかで、いろいろな部署と連携して進めることが大切だと実感しています。研修を終え、私は営業部に配属されました」

### 営業として任されたことは?

「営業は、仕事をとってくるのが役割。仕事をとってきて、社内に展開



する流れを学びました。さらに、営業は会社の窓口にもなる立場です。お客様とやりとりするときは、正確な情報を伝えることが大切だとわかりました。ミスがないようにダブルチェックを常に心がけています」

### 仕事内容を簡単に教えてください。

「営業部のなかでも、私は海外営業を担当しています。海外のお客様と弊社をつなぐ『橋』のような役割をするのが私の仕事です。いまは、お客様とメールでのやりとりが中心。海外のお客様からいただいた情報を日本語に訳して社内に展開したり、弊社の製品や技術についての問い合わせの対応をしたりしています。ほかには、上司と一緒に海外の展示会に参加することもあります」

### やりがい

「自社製品のレンズが実際に使われているのを見たとき、知ったときにやりがいや仕事の誇りを感じます。今後の目標は、私ひとりで担当をもって海外のお客様の仕事をとりにいくこと。いまは、先輩のアグレッシブに動く営業スタイルを見て勉強しています」

### なるためには

「海外営業として働くには、海外の方とやりとりする語学力が必要です。ただ入社当初の私には、光学レンズに関する知識はまったくありません。一から専門用語などを覚えることに最初は苦労しました。仕事をしながら身につけていく技術や知識も多いですね。性格面で言うと、明るくて積極的な人に向いている仕事だと先輩方を見ていて思います。学生時代は、本当に一瞬です。『いまを楽しむ』ということを意識して高校生活を送ってください!」

ありがとうございました。

## お名前 沖根 ジョイスアンさん

平成6生まれ 静岡県立大学国際関係学部卒業

出身高校 桜丘高校

- 18歳 海外と関わる仕事を志す。高校卒業後、静岡県立大学国際関係学部へ。
- 22歳 大学では、語学、他国の文化や政治を学ぶ。卒業後、トヨテックに就職。
- 24歳 海外営業として勤務。正確な仕事への心がけ、海外のお客様との架け橋になる。

