

きよし、この夜（2013年版）

第6期 OB 宮田 純

昨年もそうでしたが、今回の会誌執筆に向け、OB・OG会誌（2011年版）を一通り読みました。6期の執筆が少ないなあ～と思いつつ、皆さんの会誌を一通り拝見させていただき、今年もついつい昔の思い出に浸ってしまいました（笑）。このような近況報告ができる機会を提供してくださる小野ゼミに改めて感謝いたします。

◆仕事の近況報告

まずは仕事の報告から。突然ですが皆さん、「あなたの仕事は何ですか？」と聞かれたらどのように答えていますか？ 担当する職種（営業、マーケ、経理等）を答えている方が多いでしょうか。私は、合コンで聞かれた場合は、「パイヤーです。会社のお金で物を買ってます！！ そう、お金持ちなんです！！」と答えるようにしていますが（うけるかどうかは別にして…）、上司や同僚と飲んでする際は、「私の仕事は、『課題を解決すること』です。」と偉そうに語っています（笑）。冗談半分には書いていますが、「仕事＝課題解決」は間違っていないと思うんですよね。課題を発見し、課題を解決するための問題点を洗い出し、一つひとつクリアしていく。そんなプロセスをきちんと踏める人は、どんな仕事をしていても成果を上げることができると思います。

現在、キリンビバレッジ社の販促品購買業務を担当しております。キリンビバレッジ社では商品ブランドが抱える課題を解決するために、様々なSP（セールスプロモーション）施策を実施しています。なじみがない方のために補足すると、コンビニで飲料を買うとおまけ景品がついていることありませんか？それがSP施策の代表例です。私の役割は、施策を実施するに当たり、「どの業者に発注することが費用対効果の面で最適か判断すること」です。業者から価格面で良い条件を引き出すため



著者が担当したオンパック景品案件
（2013年2月現在コンビニで展開中）

に、ゴリゴリ価格交渉することはもちろんですが、業者が赤字になっては意味がありません。win-winの関係を築くために、商品ブランドが抱える課題を業者に正確に伝えた上で、ブランドの課題解決につながるような施策の提案を引き出すことも重要な仕事です。これがなかなか難しく、日々悪戦苦闘しています。

◆組合活動について

今年から、キリンビール労働組合本社支部に所属する 500 名弱の組合員を代表する執行部で「書記次長」というポストについております（実質 No.4 です）。学生にとって、「組合」のイメージがなかなか沸きにくいと思います。社会人にとっても、「組合＝会社に賃上げを要求する団体」のイメージが強いかもしれませんが。間違っていないですが、組合の存在意義は「1 人では弱い立場になりがちな従業員がまとまり組織することで、会社と対等の立場を築き、会社の経営、人事諸制度、組織のあり方を会社とともに改善していく」ということです。組合活動を始めたきっかけは、偉くなった人は若いとき執行部を経験していることが多いという、邪魔な考えが主でしたが、いざやってみると、本当に勉強になります。会社の仕組みや制度を理解できることはもちろんですが、組合員を代表して、経営や組織風土について、経営陣に直接意見することは、若手社員ではなかなか経験できることではないです。貴重な経験を噛みしめております。

◆3年間の社会人生活を振り返って

1 月某日、キリンビールの会社説明会（新卒者向け）にプレゼンターとして参加して参りました。自分の業務説明をすることが主な目的でしたが、社員交流の時間もありましたので、「これはいい機会だ！！」と思い、就職活動から3年間の社会人生活（計4年間）を振り返りました。

就職活動で「宮田君の強みは何ですか？」と聞かれた際、「何事にも前向きに取り組むことです。」と答え、大学時代のエピソードを中心に自分を説明していました。今の自分を一言で表すと、「どんな仕事にも前向きに取り組んで、少しずつ自信をつけ、日々成長を実感している」、そんな感じです。もちろん、仕事で色々な失敗をしたり、怒られてへこんだりすることもあります（笑）、前向きに取り組む姿勢は継続したいと思います。今年はこの場をお借りして、決意表明とさせていただきます。



先月行われたゼミ内会社説明会にて（著者は中央）