

目次

教えて先輩! ● 弥彦で頑張るガラス職人
目標を定めて確実に進む

特集 ● 地域貢献型の企業をピックアップ!

～お子様が帰省された際に親子で将来を話し合ってみてください～

教えて先輩!

vol.37

弥彦で頑張るガラス職人

ガラスとの出会い

定時制高校に通いながら、地元の照明器具会社に就職し、そこでガラス製品と出会いました。正直、初めはガラスにそれほど興味はなかったのですが、仕事を続けていくうちに作品作りに没頭し、昼食もそこそこに作業をするようになりました。周りからは少し変わった若者に見られていたかもしれませんが。

作品作りを続けていると、もっともっと上手になりたいと思うようになり、工場の窯に火が入る朝5時過ぎから練習するようになりました。そして、次第に、ほかの工場の制作方法も気になり始めたので、新発田市にあるガラス工房に足を運び、会社に勤めながら作品作りをさせてもらいましたが、更に、色々なガラス製品を作りたい気持ちが強くなったため、会社を退職し、県外に出ることにしました。

県外での経験を新潟で試したい

九州で6年間経験を積み、26歳の時に新潟に

戻って来ました。それからは改めて、新発田市月岡のガラス工房で3年間、作品作りに取り組み、その時に覚えた技術で制作したものが、現在私のお店に並べてある商品です。

鹿児島では観光地、大分では温泉街にある工房で修行を積み、そのような地域の客層や価格帯なども勉強してきました。その経験を踏まえ、温泉があり、年間を通じて県内外から老若男女が集まる弥彦神社周辺の物件を探し、今のお店に決めました。

将来の夢

現在は弥彦村に住まいを移し、お店が中心の生活になっています。オープンさせてからまだ



数ヶ月なので、まずは1年間、お客様の流れや商品の動きを見たいと思っています。また、今は窯をお借りして作品作りをしている状況なので、自由に制作活動ができるように、できるだけ早く専用の窯を持つことが夢です。

私はガラス職人として仕事をしていますが、県内には、他にも様々な経験や技術を活かせる場所がたくさんあると思います。おいしいご飯をエネルギーに、若い皆さんにも、ぜひ「新潟県」で頑張ってもらいたいです。



野澤 拓自さん (31歳)

TAKU GLASS経営

新潟市秋葉区生まれ。15歳の時からガラス工場で働き、主に照明用のガラス製品を製作。今年4月、弥彦神社の前に念願だったガラス細工のお店「TAKU GLASS」をオープン。



教えて先輩!

vol.38

目標を定めて確実に進む

きっかけはCAD

高校を卒業後、長岡造形大学の建築学科に進学。自分の将来については、建築会社に勤務し、ビルや家の設計をしている姿を漠然と想像しながら生活していました。しかし、卒業間近の時にパソコンのCAD*で、視点を変えながら建築物の中を自由に見る事ができる世界を体験したため、それをきっかけに、一気に映像制作に目覚めてしまいました。

そして、内定していた地元の建築会社への入社を辞退。とにかく映像制作会社の求人を探し回り、最終的に東京の会社に就職することになりました。

*CADとは…コンピュータ支援設計とも呼ばれコンピュータを使用して設計や製図をするシステム

アシスタントのツライ日々

実際に入社してみると、同期は美術大学や芸術科の出身者がほとんどで、私のように映像制作の未経験者はいませんでした。新入社員は独り立ちするまで、ずっと同じディレクターのアシスタントに付くのですが、私がアシスタントに付いたディレクターは社

内でも特に厳しい方でした。また、歴史ある会社ということもあり、映像制作を20代で担当させて貰える人はほとんどいませんでした。私の場合も、30歳になった頃ようやく1本任せて貰えるようになり、それが一人前と認めてもらえた証でした。仕事を任せて貰うという、最初の目標をクリアすることができたので、当初から30歳になったら新潟に戻ろうと思っていたこともあり、Uターンすることになりました。

新潟での暮らし

新潟に戻り入社したのが、現在勤めている株式会社コムという映像制作会社です。入社して一番驚いたことは、20代半ばで番組ディレクターとして活躍している人がいることでした。私が30歳になるまで、ほと

んど何もさせてもらえなかったことを考えると本当に驚きでした。また、分業が当たり前の東京時代と違い、取材のアポイントやお弁当の手配などもディレクターの仕事になるため、慣れるまでに4ヶ月くらいかかりました。

一方、生活の面では、両親を含めた家族が近くにいるという環境がとても安心できます。孫の顔を見せに頻繁に実家に帰ることができるのも、近くに住んでいるからこそです。少し変な言い方かもしれませんが、「生みの親」が両親なら「育ての親」が会社の上司や先輩だったのかなと思う時があります。「新潟で生まれて、東京で育てて貰って、新潟に帰って来た」という感じです。新潟に帰って来ることは必然だったのかもしれませんが、とても良かったと思っています。



平野 雄大さん (37歳)

株式会社コム勤務

県内の大学で建築設計を学ぶ。大学4年の時に映像に興味を持ち、内定していた企業への入社を辞退し、東京の制作プロダクションに入社。7年間勤務したのち、30歳の時にUターン。現在はNSTの関連会社である株式会社コムで番組のディレクターとして働く。



地域♥貢献型の企業をピックアップ!

近年、様々な分野で人・モノ・機能などが首都圏に一極集中しており、地方の活力低下につながるのではと危惧されています。しかし、そんな中、県内には様々な形で地域にこだわりながら、“地域の発展”に貢献している企業があります。

そこで、今回は“地域の発展”に貢献している県内企業の中から、「人」「モノ」「情報」の視点でピックアップした3社をご紹介します。

“Uターンの実現”と“企業の人材確保”に貢献

概要 ●「株式会社 アルプスビジネスクリエーション」が長岡市から受託し、「ながおか地元就職・Uターンサポートデスク」を運営。主に長岡の企業の採用情報を提供しながら、Uターン希望者のサポートを行っている。また、定期的に都内へも訪問し、個別相談会などのイベントも開催している。
▶お話を伺ったのは、サポートデスク浅井友和さん、西脇健太さん、児玉真美さんです。
ながおか地元就職・Uターンサポートデスク「で-Jobら、ねっと」URL: <http://www.de-job-ra.net/>



長岡市 ながおか地元就職・Uターンサポートデスク

最近の採用状況

当社の取組を簡単に言うと、本県へのUターンを希望している人と県内の中小企業等の出会いの場の提供です。具体的には、合同企業説明会や就職に関する保護者様向け講演会の開催などを行っています。

最近の採用状況は、まだまだ将来を見通すことができないと受け止めている慎重な企業もありますが、全体的な傾向としてみると、採用人数は確実に増えてきています。また、毎月都内にて開催している個別相談会では、参加する学生が確実に増えています。

最近では、インターネットの普及もあり、大手の求人サイトなどで気軽に企業を検索することができますが、大手の求人サイトを活用することだけが、就職活動ではありません。何事もそうだと思いますが、社長さんの考え方や想い、会社全体の雰囲気など、実際に五感で見たり聞いたりしなければ分からないことがたくさんあります。色んな所に足を運びながら、情報収集してほしいと思います。



Uターン志向の若者の増加

以前、大学関係者の方から「Uターン志向の学生が増えている」とお聞きしたことがありましたが、当初は「本当にそうなのかな?」と疑問に思っていました。しかし、学生さん達と接していると、今までの傾向と比べて明らかにUターン志向の人が多くなっていると感じます。これは、東日本大震災の影響もあり、“家族と暮らしたい”“ふるさとで暮らしたい”



と考える人が増えているからです。一方、社会人の場合は、“田舎で子育てがしたい”などの理由で、Uターンを希望する人が増えてきているようです。

一度県外に出て進学や就職した人は、全く知らない土地で一人暮らしをしたり、県内では経験できない仕事やアルバイトに携わる機会があったと思います。特に、Uターンを希望する人であれば、そうした「県外での様々な経験を新潟県に持ち帰り、“故郷の発展に貢献したい”“地域や会社のために活かしたい”」という強い想いを持っていることが一番大切だと思います。そのような想いを自分の言葉で、きちんと説明できる人は、内定を早くもらうことができますし、企業もそのような人材を求めています。

『新潟県』に目を向けてもらうために

当社は、新潟県出身の学生の就職希望場所として、『新潟県』を選択肢に入れてもらうための努力がとても重要だと考えています。就職希望場所として、様々な職種がある大都市圏が選択肢に入ることは仕方のないことかもしれませんが、その選択肢の中に初めから出身地の『新潟県』が入っていないとすれば、それは、とても残念なことだと思っています。

実際、そうならないためにも、個々の企業がどうPRしていくかではなく、企業同士又は官民が協力し合いながら、『新潟県』に目を向けてもらうための総合的な取組が必要であると強く感じています。



また、タイミングもとても重要であると考えていて、一般的に就職活動が始まる大学3年生や4年生に働き掛けても、その頃では時期が遅すぎます。遅くとも高校生のうちに、“県内にこんなに素晴らしい企業がある”ということを知ってもらい、経験してもらうための取組が必要だと思っています。

そうすれば、一度県外に出たとしても、いざ就職活動がスタートして現実に向き合った時に、頭の片隅にあった高校時代の経験が思い出され、『新潟県』が選択肢の一つに入ってくるのではないのでしょうか。

情報を届ける橋渡しに

当社は、大都市圏で就職したいという人に対しては、もちろん、希望する場所で頑張ってもらいたいと考えています。一方で、Uターンしたい、又は迷っているという人に対しては、情報が伝わりきらないために、「仕事がないからUターンができない」という誤解が生じないように、うまくサポートしなければならぬと感じています。

情報発信力がある大手求人サイトに掲載されている求人情報は、一部の大手企業に限られているというのが現実です。しかし、例えば大手求人サイトに掲載されていないが、県内には優良企業がたくさんありますので、そうした優良企業の情報をきちんと発信し、橋渡しになることが当社の大きな役割だと思っています。

“地場産業のPR”にも貢献

企業概要 ●1958年に山井幸雄初代社長が、金物問屋として山井幸雄商店を創業。1959年からオリジナル登山用品を開発し、全国に販売を開始。1996年、山井太現社長が就任すると同時に「株式会社スノーピーク」に社名変更。アメリカの拠点として、子会社Snow Peak U.S.A., Inc. をオレゴン州に設立。2001年には、ヨーロッパへの輸出を開始し、その後、韓国をはじめとしたアジア市場に本格参入。URL:<http://www.snowpeak.co.jp/>



三条市 株式会社 スノーピーク



企画本部 開発課マネージャー 林 良治 さん

“遊び”のために

私は、県外のゲームメーカーでゲームセンターのゲームマシン、ラジコンやロボットといったおもちゃなど、常に“遊び”の商品開発に関わってきました。当社でも、商品開発に携わっていますが、扱う商品がアウトドア用品であり、これも“遊ぶ道具”と言うことができるため、今までの経験を活かすことができます。

製品を造るうえにおいて、特に心掛けていることは、私自身が徹底的に使ってみるということです。開発者が造りたいものとお客様が求めているものは、必ずしも一致するとは限りません。そのため、実際にお客様の立場になって使ってみることで、その時に感じたことを商品にフィードバックしています。

実際に商品が販売されると、お客様から感想などをフィードバックしてもらえることがあります。また、中には、開発時に想像もしていなかったユニークな使い方をされるお客様もいらっしゃいますので、とても参考になります。

商品開発の醍醐味は、そうしたお客様の声や反応を大切にしながらも、更にその一歩先を進んだ商品を提供することだと思っています。

地場産業とタイアップ

燕三条地域は言わずと知れた「金物の町」であり、技術を持った素晴らしい職人さんが大勢います。当社の商品も、卓越した鋳物成型技術を持った燕三条地域の職人によって造られており、例えば、薄型ダッチオーブン*もそのひとつです。

製品加工の打ち合わせは、職人さんの工場で行っており、当社の面倒な注文に応じてもらえるか心配な時もありますが、そこは“職人のプライド”できちんと対応していただけるので、本当に頭が下がります。

当社の想いを形として実現できるという安心感があるため、その分、他社よりも企画、設計、デザインなどに重きを置くことができます。これも、「スノーピーク」がここで創業した理由であると言えます。

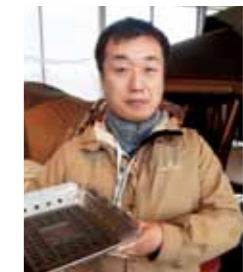


*薄型ダッチオーブン…アメリカ合衆国の西部開拓時代に使用されていた金属製の蓋付き鍋。通常は厚みがあり、かなりの重量があるが、機能はそのままに薄く軽量化を図っている。

また、当社は海外向けの商品も造っていますので、当然ながら、海外市場のリサーチを欠かすことができません。国によって好まれる色も異なり、日本では決して売れないような色の商品が売れたりすることもあります。キャンプスタイルや食文化が違う国の場合には、それに応じた商品を販売しています。世界中の人に当社の商品を知っていただくだけでなく、燕三条の地場産業や職人さんの技術力の高さもPRしたいと思っています。

社長からは、常々「遊びも仕事、仕事も遊び」と言われていますが、正にスタッフ全員が

それを実証している会社ではないでしょうか。お客様にも、商品を楽しみながら使っていただきたいと思います。



管理本部 管理部 総務課マネージャー 大島 秀俊 さん

非効率だと思うことも、ここでは必要なこと

私は、広範囲な仕事や人事だけでなく、社員の職場環境を整えることについても担当しています。自由な発想でモノづくりをしている企業ですので、アウトドアが好きなことはもちろんですが、それまでのキャリアを十分に発揮できる環境があると思っています。自分の机を持たないフリーアドレスを取り入れています。これも、自由な発想を大切にしているためです。

職場環境と発想が「スノーピーク」の商品になり、手にした皆さんから豊かな時間を過ごしていただく、それがモノづくりの原点だと考えています。



情報発信で地域貢献～新発田を盛り上げる～



「Compass」編集長 西村純子さん プロフィール ●新発田市内の高校を卒業後、都内の大学に進学。卒業してからは、都内の出版社に就職し、その後Uターン。出版社での勤務経験を活かすため、県内の広告関連企業にライターとして入社。結婚・出産を機にフリーライターとして、様々な出版物の制作に携わる。その後、2011年からフリーペーパー「Compass」の編集長に。
URL:<http://machikado.jp/>



新発田市 街角こぱす株式会社

コンセプト “新発田をもっと好きになる”

「Compass」は、毎月発行しており、発行部数は合計で3万7千部です。そのうち、2万5千部は新発田市内の各家庭にポストイング、残りの1万2千部は、新発田市内や村上市内のお店などに配置しています。

“新発田をもっと好きになる”をコンセプトに、できるだけ記事が多くなるように意識しているため、読み物として読んでいただきたいと思っています。私の中では、“マガジン”に近いイメージです。

こういう仕事をしていると、必ずと言っていいほど、「ネタは尽きないのですか?」と聞かれますが、ネタに困るところか、複数あるテーマを一つに絞ることが大変なぐらいです。それほど、新発田は魅力的な街だと思っています。

「Compass」に携わって

やはり仕事柄、取材先で様々な分野の方からお話を聞くことができるので、とても参



考になります。特に、新発田には、手仕事の職人さんも多く、こだわりを持って仕事をされているので、お聞きしたお話を、どう伝えるかが腕の見せ所です。

一方、「Compass」は広告収入のみで発行しているため、広告主の意向と「Compass」のコンセプトをどう折り合いをつけるべきか、苦勞することもあります。

また、新しい試みとして、事務所がある建物の1階にギャラリーをオープンしました。これは、「Compass」で、県内若手デザイナーの小物や雑貨等を紹介すると「購入したい」という問い合わせが多いためです。新発田市内在住のデザイナーの場合、読者の方がわざわざ遠方まで買いに行かなければなりません。そのため、紹介した商品をギャラリーに1ヵ月間展示・販売することで、欲しい方が近くで購入できるようにしました。

若手デザイナーにとっても、商品をPRする良いきっかけになって欲しいと思っています。

今だからこそわかる新発田の魅力

高校生の頃は、市内を歩くだけで知り合いに会うなど、狭い街の暮らしに息苦しさを感ずることもありました。しかし、実際にUターンして子育てしてみると、色んな方から声を掛けてもらえることが嬉しく、子育て環境とし

て、とても良い場所だと感じました。

また、首都圏との比較で言うと、精神的、時間的なゆとりがあるため、心豊かに暮らすことができるのではないのでしょうか。少し足を伸ばせば、海や山など、何でも揃っているため、とても暮らしやすいと思います。

ただ、私がこう言えるのも、一度首都圏での生活を経験したからだと思います。ずっと住み続けていたら、気付かなかったかもしれません。

新発田を元気に

今後も新発田を盛り上げる一つの手段として、「Compass」を活用していきたいので、できる限り発行を続けていくことが目標です。また、ギャラリーをもっと活用しながら、様々な人の交流の場となるように、例えばシンポジウムなどを開催してみたいと考えています。

他にも、県内の他市で、フリーペーパーを発行している方々と交流・情報交換できる機会があればと思っています。

これからも、出会う方々から色々なことを吸収しながら、“新発田が元気になる”取り組みにつなげていきたいと思っています。

編集長
西村 純子 さん



Uターン情報誌

「新潟生活」と「新潟Uターン情報」をセットで無料送付しています。

新潟生活

- 新潟にUターンした先輩の体験談
- 新潟の豊かな暮らしや魅力的な仕事の紹介など

新潟Uターン情報

- 新潟県内企業の紹介
- 就職活動の動向
- 就職ガイダンスのお知らせなど



送付をご希望の方は、ニイゲットでお申込み、又は新潟県県民生活課までお問い合わせください

新潟くらしのポータルサイト **niigET** もご利用ください

<http://www.niiget.jp>

ニイガタビト

週替わりで「新潟人」にフォーカスした特集を掲載しています

オススメ情報

新潟のグルメ・イベントなどの口コミ情報を週5回お届けします

新潟トピックス

新潟県内の社会・経済情報を見ることができます

合同企業説明会スケジュール

県内外で開催される合同企業説明会の日程が確認できます



お申し込み・お問い合わせ

新潟県県民生活課

〒950-8570 新潟市中央区新光町4番地1
TEL025-280-5112(直通)

