



研究開発職

入社1年目

「5年後の主力商品を開発せよ」が私に課せられたミッション

「自分で創って自分で世に送り出す!」、マーケティング戦略にも携わりながら「どうすればもっと魅力的な商品になるのか?」を日々考えています。

出身大学 / 大阪大学
出身学部学科 / 工学部 応用自然科学科 応用化学コース

所属部署 / 先進材料開発グループ 第1チーム

仕事内容 / トライボロジー商品の研究開発

志望理由と入社決め手は何ですか

スターライト工業を知ったのは大学の講義でした。教授が「フェノール樹脂商品を初めてつくったのは大阪の会社」と言っていたんですね。就活のときにそのことを思い出し、自分が学ぶ高分子材料を初めてつくった会社はどこかな?と興味本位で会社説明会に参加しました。実際に話を聞いて、技術者を育成する環境や、世間のニーズに素早く対応するスピード感と姿勢に感銘を受けましたね。自分のもつ経験を社会に還元していく技術者として、ここで働いて成長したいと思いました。

現在の仕事内容を教えてください

「5年後の主力商品を開発せよ」というのが私に課せられたミッションです。現在は特殊な環境下で使用できる樹脂商品の開発に取り組んでいます。必要特性に応じた高機能化などの基本的な開発業務のみならず、商品の展開先や需要調査など、どうすればその商品がより売れるのか?といったマーケティング戦略にも携わっています。自分で創って、自分で世に送り出すというのは学生時代に経験できないことのひとつですね。とても刺激的な毎日を送っています。

仕事のやりがいについて教えてください

私の仕事はこの世にないものを創り出すことで、まだ成功には至っていません。いまは目の前に多くの課題があって、乗り越えるべきことがたくさんあります。ぶつかった課題に対して、どう解決しようか必死なんです。でも、決して無理難題なことではないと思っています。技術的な課題は自分が努力すれば必ず解決できると信じているし、相談できる人もいます。なので、不安や孤独感はないですね。挑戦できる環境がある、これが仕事のやりがいだと思います。

目標や将来の夢を教えてください

スターライト工業に入社する前は、漠然と技術者になりたいと考えていました。今もその思いは変わっていませんが、入社前は技術者とはどんな人を指すのかを理解していなかったと思います。いま、仕事に従事して思う技術者とは「課題に対して工学知識を基に解決手段を提示する人」を指すと私は考えています。新商品を開発するには、新商品の技術戦略から量産化に向けた一連の流れに道筋をつけることが求められます。その流れで生じた問題に対し解決手段を提示できる技術者になることが私の夢です。10年以内に絶対叶えたいと思っています。

学生の皆さんへメッセージ

就活の形式は毎年大きく変化しており、思うようにならないことも増えてきていると思います。ですが、ここで思い描いていたように進まないから人生が失敗するというわけではありません。加えて、就職活動は業界を直接知る絶好の機会でもあり、ここで得た知見は別の業界で働くとしても決して無駄にはなりません。重要なのは、どんな状況にあっても学ぶ姿勢を崩さないということだと思います。一つひとつの経験を好機ととらえて進んで行けば、必ず道は拓けると伝えたいです。



技術職

入社9年目

世の中にない材料を自分たちの手で創り出す!

苦労を重ねた成果が、製品としてカタチになり、お客様に「こういうのが欲しかった!」と喜んでもらえる。このやりがい、クセになりますよ。

出身大学 / 宇都宮大学
出身学部学科 / 工学部 応用化学科

所属部署 / トライボロジーカンパニー 開発技術課

仕事内容 / 次世代商品の材料開発や自社商品改良のための材料分析・物性評価・摺動評価

志望理由と入社決め手は何ですか

学部卒でも研究開発にチャレンジできることが魅力的でした。また、お客様や社員というより「人」をととても大切にしている会社だと感じて惹かれました。就活真っただ中の2011年3月に東日本大震災があり、関東在住だった私はかなりナーバスになっており、現状にも将来に対しても不安ばかりの日々を過ごしていました。そんな中、スターライトは、ただの就活生であった私に安否確認の連絡や、選考スケジュールの調整をしてくれました。本当に人を大切にしている会社だ!と実感し、入社を決めました。

現在の仕事内容を教えてください

私たちの工場は、超精密成形プロセスを駆使し、OA機器に組み込まれる機能部品などを製造しています。私は当社オリジナル材料である「エスベア」の評価業務を担当。分析機器や試験機で材料分析・物性評価・摺動評価などを行っています。最終製品での使用状態に近い「実機と相関性の高い評価」を出来るかが腕の見せどころ。試験後のフォローまで寄り添えるよう、お客様先へ自分で評価結果を伝えに行くこともあります。

仕事のやりがいについて教えてください

一番のやりがいは「周り協力して課題を解決できたときに得られる達成感」。例えば、お客様が抱える課題を解決するため、新材料の開発を行ったときのこと。世の中にない材料を自分たちで創り出すので、誰も答えを持っていません。各分野のプロフェッショナルである仲間と何が最良かを考え抜き、何度も失敗して、試作を繰り返しました。苦労を重ねた成果が、製品としてカタチになり、お客様に「こういうのが欲しかった!」と喜んでもらえる。このやりがい、クセになりますよ。

目標や将来の夢を教えてください

入社当初の目標は「ビッグな人間になる!」でした(笑)。今の目標は「小回りの利く人間になる!」です。お客様や工場内で困っている人がいたら、柔軟に素早くトラブルを解決できる人になりたい。そのために、どんどん知識や経験値を蓄え中です。私は結婚・出産・育児を経験して、入社当時とは働き方が変わりました。でも、常にやりがいのある仕事に就けています。上司・同僚の理解と協力があったからこそだと感謝してますし、そんな場所だから絶対に目標を叶えたいと思っています。

学生の皆さんへメッセージ

コロナ禍の生活や就職活動はとても不安だと思いますが、つらいときや苦しいときにこそ、自分にとって本当に大切なものが見えてくると思います。社風・業界・知名度・勤務地・給料・能力を活かせるかetc...会社を選ぶにはさまざまな条件があります。自分にとって大切なものや基準を明確にしておく、自然と行きたい会社が見えてくると思います。人生の中で数少ない「自分自身を見つめる機会」なので、自分にとって大切なものを見つけ、是非、惹かれる会社を受けてみて下さい。



研究開発職

入社5年目

創ったモノを売るまでが、本当の意味での商品開発！

自分で創って、自分で売れる技術者を目指し、多くのことに興味や関心を持ちながらマーケットを常に意識することを大切にしています。

出身大学 / 近畿大学大学院
出身学部学科 / 総合理工学研究所 東大阪モノづくり専攻

所属部署 / 新商品開発チーム

仕事内容 / 新商品の企画開発・販売促進

志望理由と入社を決め手は何ですか

研究職に就きたいと思っていましたが、プラスチックの開発がやりたいとは特に考えていませんでした。漠然と「幅広い事業領域の商品開発ができる会社」を探していましたね。スターライト工業の存在は、研究室の先輩から教えてもらいました。説明会、面接で社員と話す中で、スターライト工業は国内外の多岐にわたる事業領域に確固たるノウハウがあり、日々変化するニーズに即応する高い独自技術を持っていると感じました。ここで日々挑戦し、「新しい価値を創造」し続けていきたいと考えて入社を決めました。入社して5年経ちますが、あのとき感じたことは間違っていなかったと実感しながら仕事をしています。

現在の仕事内容を教えてください

私のミッションは、熱中症のリスクが高い過酷な環境下で働く人をまもるための商品やサービスを創出することです。いま携わっているのは「熱中症を見える化」するeメットシステムの技術開発。私がユーザーに届けたいのは、商品そのものではなく、このシステムを使うことで「過酷な現場を改善できた」という実体験なんです。そのために、フィールドテストで収集したデータの解析や関連アプリなどのソフトウェアの開発にも力を入れています。

仕事のやりがいについて教えてください

私はeメットシステムを世の中に広げて、働く現場で熱中症になる人をゼロにしたいと思っています。そしてこれは、夢物語でなく手が届くところまでできているんです。自分が開発したものが人の役に立つ未来が描けている、すごくやりがいを感じますね。絶対にやり遂げたいと思っています。また、「やってやろう！」という気持ちで、同じ志を持つメンバーと仕事を進められることもやりがいに繋がっていると思います。

目標や将来の夢を教えてください

『自分で創って、自分で売れる技術者』になることが目標です。モノを創るだけでは、商品開発・設計の全体のうち半分までしか完了していません。むしろ、創ったモノを売ることが技術者としての本分であり、本当の意味での商品開発であると、日々ひしひしと感じています。『本当の商品開発』達成のためには、多くのことに興味や関心を持ち続けて「どういったものが今後必要とされるのか？」と常にマーケットを探り続けることが大切だと思っています。

学生の皆さんへメッセージ

まず、とにかく色々なものに興味を持ってください。豊富な引き出しを持っているということは、製品を開発・設計する上でも、人とコミュニケーションを取る上でも、様々な面で活かせることだと思います。就職活動については、多くの業種を知るチャンスだと考えて活動してみてください。社会人になってからでは、なかなか立ち入ることのできない様々なオフィス・工場も、今なら見ることができます。今しかない機会を存分に活かして、自分の引き出しを増やしてください。実際に見て、知って得たものは、就職活動中だけでなく、社会人になってからの生活でも大きな糧になると思います。



営業職

入社2年目

働く現場で熱中症になる人「ゼロ」を目指して

それぞれのお客様にとっての「課題」「それを解決する最善の方法」を考え、提案するよう心がけています。

出身大学 / 立命館大学
出身学部学科 / 文学部 英米文学専攻

所属部署 / セーフティ・ライフサポートカンパニー 暑熱対策チーム

仕事内容 / 熱中症対策商品の販売戦略立案・提案営業

志望理由と入社決め手は何ですか

人と関わるのが好きなこと、そんな自分を活かせるのはコレだ！と感じて「営業職」を志望しました。数ある企業の中でも、スターライトは社員同士の距離が近くてわきあいあいとしている、けれども仕事では超ストイック。このメリハリが自分に合っていると思いました。また、普段生活している中では気づかないけれど、実は生活に欠かせない商品を手掛けているところが「カッコいい！」と感じて入社を決めました。

現在の仕事内容を教えてください

私のミッションは、熱中症のリスクが高い過酷な環境下で働く人をまもるための商品やサービスを必要としているお客様を見つけて、それを届けること。「営業」というけれども、実際にはモノの販売だけではないんです。熱中症リスクへの考え方は会社によって様々なので、それぞれのお客様にとっての「熱中症リスクに対する課題は何か」「それを解決する最善の方法は何か」を考え、提案するよう心がけています。

仕事のやりがいについて教えてください

「感動も感謝もダイレクト」なことです。お客様に商品を受注（購入）いただくまでには、いろんなドラマがあります。お客様に「この商品がどれだけ役に立つのか」を真心をこめて提案したり、その根拠を納得してもらうために膨大なデータを調べたり検証したり、そしてそれが上手く伝わらないこともあったり。しかし、こうした幾つもの壁を乗り越えて、お客様から受注の意思を聞けたとき、そして、導入後に感謝されたとき。この瞬間は、なんとも言えない高揚感がありますよ！

目標や将来の夢を教えてください

働く現場で熱中症になる人をゼロにすること！夢物語だと思ってしまうでしょう？でも、これは手の届くところまでできているんですよ。これからも熱中症リスクが高い現場をどんどんリサーチしていきます。お客様視点でどんなものがあれば嬉しいかな？どんな職場環境を望んでいるのかな？を考え抜いて、それを提案し続けていきたい。「労働者が安心して働ける」「家族を安心して送り出せる」そんな職場を実現していく中で、お客様に「熱中症対策といえばスターライト」と言ってもらえたら最高ですね。

学生の皆さんへメッセージ

超情報化社会といわれる現在、得た情報と自分の知識や価値観を照らし合わせ、判断することが最も大切なことだと思います。私は就活当時、事前の企業研究はインターネットを使っていました。その後、実際に企業訪問やインターンシップに参加してみると、ネットで事前に得ていた情報からの企業イメージと、自分の目で見て感じたイメージにギャップがあるなと感じることが多かったです。皆さんには、働く現場を自分の目で見る、リアルタイムで社員と接することを大切にしたいと思います。



営業職

入社6年目

東アジア、東南アジアの市場開拓に挑む!

ビジネスのスタンスは国によって様々。文化や習慣を乗り越えてビジネスを獲得できたときに大きなやりがいを感じます。

出身大学 / 韓国啓明大学
出身学部学科 / 人文学部 日本語文学科

所属部署 / トライボロジーカンパニー 開発営業部

仕事内容 / 自動車の高性能化に欠かせない機能商品の提案営業

志望理由と入社決め手は何ですか

入社理由は、自分のやりたいことと、スターライトが求めていることがマッチしていたからです。私が就活をしていた当時、スターライトは自動車分野の新しい市場開拓先として海外を見据えており、海外営業職を募集していました。自分が興味を持っている自動車業界とプラスチック業界の両方に携われること、語学力(母国語の韓国語、得意な日本語と英語)を発揮できることに魅力を感じました。

現在の仕事内容を教えてください

東アジア、東南アジアのメーカー、ユーザーに対して営業活動をしています。現地への訪問頻度は月1~2回、滞在期間はそれぞれ1週間ほどの場合が多いですね。海外営業と国内営業では、求められるスキルが異なります。海外営業は、語学力や交渉力、貿易知識、現地の文化や習慣などへの理解が必要です。求めることが性能重視の国もあれば、値段重視の国もある。ビジネスのスタンスも国によって様々で、すごく難しく大変ですが、世界の中の日本の立ち位置をリアルタイムで感じられる仕事です。

仕事のやりがいについて教えてください

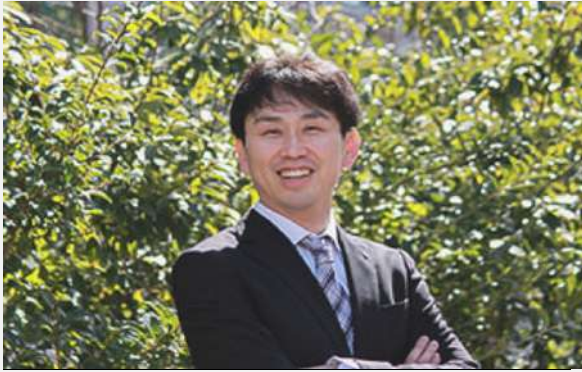
母国語以外の言語を使って文化や習慣を乗り越えてビジネスを獲得できたときに大きなやりがいを感じます。「自国とは異なる国の部材や商品を使用すること」に不安やリスクを感じるお客様は多いです。それを自分のプレゼンや交渉力、何より当社の技術を認めてもらい、製品を採用してもらえたときの何と嬉しいことか! 当社の製品によってお客様の問題が解決できて「最初は不安もあったけど、導入して良かった!」という言葉聞いたときの感激といったら...言葉で表現するのは難しいです(照笑)

目標や将来の夢を教えてください

東アジア、東南アジア市場だけではなく、ヨーロッパとアメリカ市場の開拓にも挑んでいきたいです。スターライトの製品、技術、サービスをどんどん拡販して行って、世界各国に営業拠点を設けて現地対応もスムーズにできるようにして、その国でのスターライトを「困ったときの頼れる存在」にしていきたい。その夢と一緒に叶える仲間ももっと増やしていきたいです。

学生の皆さんへメッセージ

資本金・売上規模・従業員数・評判などで会社を選ぶのではなく、企業研究をしっかり行い「この会社がいい」と思えるところを選んでください。周りの友人や知人の内定獲得のウワサを聞いて焦るあまり「この会社でいいか」という選択をしないでほしいです。これから何十年も勤める職場を決めるのですから、会社説明会、インターネット、先生や先輩の助言など、あらゆる手段を使って情報を集め、自分で判断し、悔いのない就職活動をしてほしいと思います。



企画職

入社4年目

経営への関わりを直接実感できる仕事!

相手に財務数値を説明するとき、業績の考察まで踏み込んで提案を出せるのが経理の腕の見せどころ。

出身大学 / 関西大学
出身学部学科 / 経済学部 経済学科

所属部署 / ビジネスサポート本部 経営管理課

仕事内容 / 経営や戦略立案に役立つ情報を提供する管理会計業務

志望理由と入社決め手は何ですか

もともと経理の仕事に興味を持っていました。会社の数字を取りまとめる業務であり、経営への関わりを直接実感できるからです。仕事に関しては、知識が多少あるとはいえ不安もありましたが、スターライトは「実務を通して習得すればいい」と言ってくれたんです。さらに、経理業務は机上の作業だけでなく、国内外の関係会社や工場へ赴く機会も多いと聞き、幅広い知識を習得するチャンスに富んだ職場であると感じて入社を決めました。

仕事のやりがいについて教えてください

自分の提案が経営戦略に反映されたときは、とてもやりがいを感じます。私は経営者に数字を説明するとき、淡々と数字だけを報告するのではなく、業績の考察まで踏み込んで提案を出すようにしています。自分でもナマイキなこと言ってるなと思うんですが、経営者はしっかり耳を傾け、そして「戦略思考の助けになった!」と言ってくれる。スターライトを、お客様や社員が喜んでくれる数字へと導けるなあと、自分は役に立ってるなあと実感できる瞬間ですね。

学生の皆さんへメッセージ

世の中は景気が良いときもあれば、悪いときもある。経済は生き物のようなものですから、一生安泰な会社というのは存在し得ないと思います。会社の業績はもちろん大事。けれども、就活において企業規模や数字だけで会社を判断するのはリスクかなと思います。入社はゴールではなく、自身のキャリア形成のスタートです。皆さんには「自分が思い描くライフスタイル」と「やりたい仕事」が両立できる会社を選んでほしいです。

現在の仕事内容を教えてください

会社の活動を数字に表して「健康な部分」「不健康な部分」を見える化すること。そして、会社をより良くしていく提案をすることです。そのためには、財務数値が示す状況をその背景とともに簡潔かつ正確に、また専門的な内容もわかりやすく説明しなければなりません。説明や提案をするときは「同じ事象を見るとき、自分と相手の視点や前提にある認識が違う!」ということを入れてコミュニケーションを取るよう心がけています。

目標や将来の夢を教えてください

「会社の数字のことは、アイツに聞けば間違いない!」と言われてもらえる、頼れる経理マンであり続けること。経理というのは、会社で唯一「数字を基に戦略を検討するための情報を提供できる存在」です。情報を適宜収集して的確に分析し、自分の言葉でそれを必要としている相手に伝える。これが会社を強くすることに繋がると思っています。常に自身をアップデートして、専門知識だけでなく、各事業部の状況を把握したり、予測と実績を分析する力をさらに高めていきたいです。



技術職

入社3年目

アイデアが採用されたときの「役に立っている！」という実感がたまらない

自分の手でアイデアをカタチにできる技術者を目指し、自分一人で出来ることを増やしながらか視野や知見を広くすることを意識しています。

出身大学 / 鳥取大学
出身学部学科 / 工学部 物質工学科

所属部署 / モビリティソリューションズカンパニー 開発設計課

仕事内容 / 次世代自動車に欠かせない機能商品の企画・開発

志望理由と入社決め手は何ですか

無いものは自分で創るという父の影響で、子どもの頃からものづくりが好きでした。自分の手でモノをカタチにしたいと思い、研究職ではなく技術職で会社を探していましたね。スターライト工業の「求む、出るクイ」という行動指針を知り、挑戦を大いに歓迎する企業であると感じて興味を持ちました。多くの会社を受けましたが、スターライト工業は他の会社と違う感じがしました。説明会の雰囲気独特で、居心地が良かった。面接でも自然体でいられたし、この会社が肌に合ってたんだと思います。これが入社を決めた理由ですね。

現在の仕事内容を教えてください

次世代自動車向けの機能商品を設計しています。同じ部署には10名を超えるメンバーが在籍し、パーツごとやお客様ごとに担当を持っています。お客様の新型車の開発段階から、高性能化に向けた機能商品の3Dデータを設計しており、私の設計提案がお客様に認められて初めて、新型車への搭載が決まります。要求性能をしっかりと把握するため、先方の技術者と直接ディスカッションを重ねることも重要な仕事の1つ。お客様の要求性能を満足させつつ、当社の提案も上手く盛り込んでいくのが設計の腕の見せどころです。

仕事のやりがいについて教えてください

いまは上司や先輩に、自分の提案が採用されないことも多いです。けれど、なぜダメなのか、その理由を知れるのが嬉しいですね。日々、自分の中に知識と経験が蓄積されていくような気がしています。まずは、自分の意見を出さないと始まらないので、アウトプットを出し続けるスタイルを貫いています。それに対してどんな反応をもらえるかというワクワク感がありますし、自分の考えがお客様に採用されたときは「役に立ってる！」という実感が湧いて嬉しいですね。

目標や将来の夢を教えてください

目標は一人前の設計者になることです。いまはまだ、上司や先輩に叱られることや「あの時こうしておけばよかった」と反省することも多いですが、早く成長して先輩を助けられるようになりたい。そのために、いまは自分一人で出来ることを増やし、自分の視野、知見を広げることが必要だと思っています。そして、新しい機能を持った商品をどんどん生み出してみたいです。新しい物ってワクワクしませんか？新しいワクワクするものを作りたい、それが私の夢です。

学生の皆さんへメッセージ

今のうちに色々なことに挑戦してみてください。色々な人や物に触れてみてください。色々な人から得たものは必ず役に立ち、自分を成長させることが出来ます。興味が無さそうなものでも挑戦し、取り組んでみてください。興味の無いものの方が新しい発見があります。チャレンジ精神を持って日々を過ごしていると、いつか必ず、それが自分を助けてくれるときがきます。



企画職

入社6年目

社員が安心して働くために必要なことを何でもやります!

社員が「うちの会社はめっちゃくちゃホワイト企業!」って、家族や友達に自慢したくなるような職場環境を実現するのが私の夢です。

出身大学 / 関西大学
出身学部学科 / 商学部 商学科

所属部署 / ビジネスサポート本部 総務部

仕事内容 / 総務、労務

志望理由と入社決め手は何ですか

大学の授業で日本の製造業について触れる機会が多く、漠然とメーカーで働きたいと思っていました。その中で、スターライトは「前例にない」ことをやり続けているなど感じて入社を決めました。人と違うことがやりたい性質なので、合っているなど。実は私、履歴書には営業職希望と書いて、備考欄に「将来は資材・購買を希望」と書いたんです。お客様を知る営業職を経て、現在はスターライトを知る総務。着実にやりたいことへのステップを踏んでいるなど感じます。

現在の仕事内容を教えてください

社員が安心して働くために必要なことを何でもやります。常に「社員が生きがいをもって働くにはどうすればいいか」「今の職場環境の課題は何か」を考えながら、新しい取り組みを企画したり制度を作ったりする仕事です。私たちのお客様は社員なんです。相手に対して正確でスピーディーな対応ができるよう、労働基準法などの法律や会社で定められている各種規定や些細な職場のルールに至るまで幅広い知識を身につけることが求められます。

仕事のやりがいについて教えてください

総務の仕事は段取りと想定が命! 機器や備品の管理、文書作成、社内行事の企画や運営など、総務の仕事は多方面にわたるため、多様な仕事を並行して行う必要があるからです。突発的な仕事やアクシデントが発生したとき、もともとの仕事も含めて段取りを再調整し、最後にすべてが計画通りにピシッと終了できたときはテンションが上がります。そして、あらゆるトラブルの可能性を想定し、いざ起こったときに迅速に対応できたときは自分の成長を感じて嬉しいですね。

目標や将来の夢を教えてください

目標は、常にアップデートされた自分であること。総務や労務の仕事は自分の知識量が「安全・安心な職場環境づくり」の企画提案に直結します。スターライトの最新情報はもちろんですが、社会保険に関する法律、労働基準法、労働安全衛生法などの法改正の情報も漏らさず、常に勉強して新しい知識を身につけておきたいですね。社員が「うちの会社はめっちゃくちゃホワイト企業!」って、家族や友達に自慢したくなるような職場環境を実現するのが私の夢です。

学生の皆さんへメッセージ

食わず嫌いをせず、是非たくさんの方の企業の話聞いてみてください。様々な業界・業種・職種を知ることで、やりたいことが見えてくる場合もあります。面接をたくさん受けてフィードバックをもらえば、第三者から見た自分を知ることもできます。そこで得た「企業情報」「自分情報」はきっと社会人になってからも役に立つはず。スターライトに入社後は、困ったことがあったらなんでも相談してくださいね!(気が早い)



技能職

入社1年目

自分の仕事の1つ1つが、自動車の安全と安心を支えている！

生産された商品を丁寧に品質検査していくのはとても大変な仕事ですが、自分がマツダ車の部品を作っていると友人や家族に自慢できるのは嬉しいです。

出身大学 / 山口県立宇部工業高等学校
出身学部学科 / 化学工業科

所属部署 / 山口スターライト工業㈱ 成形課

仕事内容 / 自動車業界向け商品の外観検査、マーカークチェック、梱包作業

志望理由と入社決め手は何ですか

もともとプラスチック成形に興味があり、それに携わることができる会社を探さず中々山口スターライト工業を知りました。面接の席で緊張していた私に対して、社長が「緊張しないでいいから」と声をかけてくださり、それ以降はスムーズに質問に答えることができました。私自身をしっかり見てくれようとし、私自身がしっかりとそれを伝えられたことに「縁」を感じて入社を決めました。

現在の仕事内容を教えてください

自動車に搭載される機能商品の外観検査、マーカークチェック、梱包作業が私の仕事です。先輩社員の方々はとても親切に仕事を教えてくれ、自分がミスをしてしまい焦ったときにも冷静にフォローしてくれます。「こうすればいいよ」と判りやすく説明してくださるので、安心して働いています。

仕事のやりがいについて教えてください

生産されたばかりの商品をひとつひとつ、丁寧に品質検査していくのはとても大変な作業です。しかし、自分の仕事が自動車ユーザーの安全と安心を支えていると思うと、やりがいを感じますね。個人的には、自分がマツダ車のバンパー等を作っていると友人や家族に自慢できるのも嬉しいです。

目標や将来の夢を教えてください

先輩社員達以上に、無駄なくテキパキ仕事ができるようスキルアップすることが目標です。その先には山口スターライトで頼られる存在になるのが夢です。仕事で実績を積み重ね、先輩や同僚からの信頼を得ながら、仕事で大役を任せられる人間になりたいと思っています。

学生の皆さんへメッセージ

山口スターライトは「経験して成長できる会社」です！仕事を任されたときは最初は自分にはできるのか戸惑いや心配がありでしょうが、周りの方に相談すれば自然と助けてくれ、気がついていたら夢中になりやりがいに変わっています。そんな体験をしながら自分の可能性を見つけていけるとと思います。入社して損はない！僕達と一緒に山口スターライトを盛り上げていきましょう。



営業職

入社5年目

安全を届けるヘルメット営業のプロフェッショナルを目指す！

入社してから防災士と熱中症予防指導士の資格を取得しました。これからも、お客様に適切な提案が出来る提案型営業を目指し日夜精進していきます。

出身大学 / 関西大学
出身学部学科 / 社会安全学部 社会安全研究科

所属部署 / スターライト販売㈱ 営業部

仕事内容 / 産業界・防災業界向けヘルメットの提案営業

志望理由と入社決め手は何ですか

私は子供の頃に阪神淡路大震災を体験したことで「防災・減災」への関心が強く、高校・大学ともに防災・減災について学べる学校を選びました。そして就活のときにも、「安心・安全」を事業にしている会社を志望。スターライト販売は、ヘルメットをはじめとする防災関連商品を製造・販売しており、ユーザーに寄り添った商品群の数々に非常に魅力を感じて入社を決めました。

現在の仕事内容を教えてください

産業界・防災業界のお客様にヘルメットをお届けするのが、営業としての私の役割です。ヘルメットは人の命を守る重要なもの。中途半端な説明をして、お客様が怪我をしたり、命を失うようなことがあっては取り返しがつきません。一言でヘルメットといっても、様々な種類が存在します。お客様にきちんとヘルメットの機能、用途等を説明し、お客様の要望も伺いながら、最適な商品を提案することを心がけています。

仕事のやりがいについて教えてください

些細な相談をお客様からいただいたときは嬉しいです。〈何かあれば、彼に聞いてみよう！〉とお客様が信頼してくださっているということですから。また、難しい相談をいただいたときはやりがいを感じます。「なんとしても解決策をご提案するぞ！」という使命感が湧いてきます。

目標や将来の夢を教えてください

ヘルメットメーカーの営業として、プロフェッショナルになることです。社内外から「スターライトといえば私」の印象を持っていただけるよう、営業として、人間として力をつけて行きたいと思えます。そのためには、知識とスキルが不可欠。入社してから防災士と熱中症予防指導士の資格を取得しました。これからも、お客様に適切な提案が出来る提案型営業を目指し日夜精進していきます。

学生の皆さんへメッセージ

就職活動は人生の中でも大きな分岐点になります。実際に会社を訪問し説明会や面接で会社の雰囲気を感じ取ってもらえると、その会社の意外な一面もわかるかもしれません。私も就職活動時は様々な会社の面接を受け多数の不採用通知も受けました。固定概念にとらわれず、様々なことに挑戦することで自分自身でも見えていなかった得意分野も見つかると思います。新しいことに挑戦して自分の可能性を広げてみてください。



企画職

入社5年目

従業員が気持ちよく働ける環境を提供していきたい

「ありがとう」と言われたときが、この仕事に喜びを感じる瞬間。同僚の理解もあり短時間勤務で育児と仕事の両立ができていたのにも日々感謝しています。

出身大学 / 武庫川女子大学
出身学部学科 / 生活環境学部 情報メディア学科

所属部署 / スターライト販売㈱ 総務部

仕事内容 / 人事、給与、労務、法務、広報

志望理由と入社を決め手は何ですか

私は「従業員の働く環境をより良くしたい」という気持ちから総務職を強く希望し、就活をしていました。当社は業務が細分化されないため、「あれもこれも学びたい」と思っていた私に向いていると感じました。そして、産休・育休や時短勤務制度等の福利厚生が充実していて、自分のライフスタイルが変わっても、働き続けることができる会社だと思ったのが入社を決め手です。

現在の仕事内容を教えてください

人事、給与、労務、法務、広報など幅広い業務に携わっています。〈その他の部署では扱わないけれど、会社にとって必要不可欠な業務のすべて〉が私の仕事です。共通して言えることは、従業員が気持ちよく働ける環境を提供すること。業務内容が多岐に渡るため、自分の中で仕事の順序や納期を管理することがとても重要。日々の業務をリストアップし、優先順位をつけることを意識しています。

仕事のやりがいについて教えてください

私にとってのお客様は、一緒に働いている従業員の皆さん。業務依頼や質問があったときは、最優先で対応します。よく言われていることですが、ベタな回答だと自分でも思いますが、やっぱり「対応が早く助かった」「仕事がしやすくなった」「ありがとう」と言われたときには、この仕事をしていて良かったと実感しますね。

目標や将来の夢を教えてください

私の目標は、〈受け身〉でなく、自ら働きかけ、社内全体を巻き込んだ働き方改革を実施していくこと。新しい社内制度の企画を打ち出しても、それが会社の独りよがりでは意味がない。全従業員とのコミュニケーションを通して、〈経営者の言葉と目線〉〈現場の言葉と目線〉を常に意識しながら、経営陣と現場の架け橋になればと思っています。

休業前に不安になったことは何ですか？

社長や上司はとても理解がありました。産休育休が決まった時は上司から「仕事も大事やけど、今は子供優先で考えるように」と言葉をかけてもらい、グループ会社間で仕事の補充ができる体制も整えてもらえました。又妊娠中の体調が優れない時期には同僚や先輩の女性から、日常の当番などを支えてもらったりしたことが大変感謝しています。そのおかげで自然と産休育休をとっても大丈夫かな、と考えることができるようになりました。

休業中と復帰後ではどんなところが変わりましたか？

保育所への送り迎えがあるので、今は時短勤務しています。残業もできないので、出社時点で仕事の優先順位をつけ、「今日は絶対こまでは終わらせる」と決め仕事に取り掛かるようになりました。月初は特に期限のある業務が集中することから、時間がかかりそうなイレギュラーなことは月中に調べておくなど業務の分散を常に意識しています。そんなやりくりをしながら、保育所で子供に会えた瞬間、達成感を感じますね。

妊娠中・産休中・育休中に役に立った社内制度はありましたか？

入社3年目のタイミングだったので、有給をいかにうまく使うかを優先に考えなければなりません。その点、有給制度に加えて半休や時間休で、通院と通勤の時間にうまく適用できたのは何よりでした。又妊娠中職場では横になりたいときも多く、そんな時上司や同僚の理解もあって時間と場所の融通を利かせてもらえたことは、本当に助かりました。

学生の皆さんへメッセージ

出産しても仕事は続けたいと考えていたので、最初から産休育休制度がある会社を希望していました。私のように幅広くキャリアを経験したいとなると、福利厚生が整っている大会社では難しいのかもしれませんが、制度が整っていてもそれを役立てられるような職場の理解も大事です。就活している時はつつい何かもを望んでしまいがちですが、自分には一番何が大切なのかをしっかりと見極めることが大切です。〈大切なご縁〉は意外なところにあるものです、しっかりと掴んでくださいね！



営業職

入社14年目

営業職の新しいビジネススタイルを確立していく！

〈アウトサイドセールス〉と連携させることで、的確かつ迅速なお客様の課題解決を目指します。産休育休から復帰して育児との両立を頑張っています。

出身大学 /大阪外国語大学(現 大阪大学)
出身学部学科/外国語学部 地域文化学科
(現 外国語学部 外国語学科)

所属部署/トライボロジーカンパニー 開発営業部

仕事内容/インサイドセールス(Web営業)の戦略立案と実施

志望理由と入社決め手は何ですか

大学では様々な国の留学生と交流を持つ機会が多く、それがすごく楽しくて「人と接する仕事に就きたい」と思いました。就活でたくさんの会社説明会に参加するうちに「自社商品売り込むのってやりがいがありそう！」と考えるようになりました。スタートアップを選んだ決め手は、プラスチック分野に特化していること、材料開発から成形までをしっかりと手掛けていること、新商品開発に積極的であることの3点でした。

現在の仕事内容を教えてください

インサイドセールス(Web営業)の戦略立案と実施を担当しています。マーケティングといったほうがピンとくるでしょうか。どの市場の、どの業界のお客様が当社商品を必要としているのかをリサーチし、Webを通じて発信し、その効果の検証を行い、新たな戦略を立てる。SNS等の各種メディア媒体を利用して営業活動を行い、世界中のお客様と当社の最初の接点を創る仕事です。

仕事のやりがいについて教えてください

私はつい最近まで、営業としてお客様を訪問していました。いまの仕事は、Webを通じて課題解決の方法を提案するため、情報の出し方、タイミング、言葉の表現ひとつで、お客様の反応が劇的に変わる。それが難しくもあり、とても面白いんです。私が企画したPR手法でWebページのアクセス数や問い合わせ件数が増えたときは、すごく嬉しいですし、やりがいを感じます。これからも試行錯誤の連続ですが、営業として培ってきた経験を活かしてチャレンジしていきます。

目標や将来の夢を教えてください

インサイドセールスは、当社初の取り組み。この営業スタイルを当社で確立することが私の目標です。従来のお客様を訪問する〈アウトサイドセールス〉と連携させることで、お客様の課題解決をより的確に、スピーディーに行うことを目指します。Web、SNS、分析ツールについて、勉強することで私をもっとレベルアップしたいと思っています。

休業前に不安になったことは何ですか？

当時は営業職でしたので、社内業務だけではなく、担当のお客様がいました。お客様については、部門内で振り分けしてもらって、チームメンバーに業務を快く引き継いでもらいました。そのおかげで、安心して産休・育休を取ることができました。出産に対する不安もあったのですが、先輩から「育休が終わったら、ぜひ戻って来てね！」と言ってくれたことが、すごく励みになりました。

休業中と復帰後ではどんなところが変わりましたか？

仕事の優先順位をより明確にして、時間の配分を意識して仕事をできるようになりました。育休前は、退社時間がある程度自分の都合で決めていて、〈仕事が残ったら、少し残業すれば対処できる〉という感覚でした。しかし、復帰後は〈子供の保育園の迎えに間に合う時間に絶対退社する〉ことがマスト。仕事を始める前に、優先順位を必ず決めるようになりました。

妊娠中・産休中・育休中に役に立った社内制度はありましたか？

産休・育休の取得と、復職時、復職後の時短勤務制度は充実していて、社員の皆さんも柔軟に対応してくれたので助かりました。強いて言えば、妊娠中の時間取得が言い出しにくかったことでしょうか。医者からのアドバイスで、妊婦の健康と赤ちゃんの発育のため、夕食は夜8時前に食べ終わるように言われていて、通勤時間、夕食の準備を考えたら定時で帰ってぎりぎりという計算になります。間に合わない時は帰宅途中の夕食で夕食をすませることもありました。

学生の皆さんへメッセージ

仕事も育児もラクなことはありません。おそらく、どんな仕事に就いても苦勞することはあります。就活でも壁にぶつかることがあるかもしれません。それに直面したとき、ラクな方に行くのか、勇気をもって前へ突き進んでいくのか、気持ちの持ち方次第で結果が変わることもあります。この先、長い社会人人生が待っています。〈ここはゴールです〉ということはありません。常に〈ここからがスタート〉です。ご縁があって、みなさんにお会いできることを楽しみにしております！



企画職

入社7年目

1人でも多く、スターライトのファンになってもらいたい！

採用活動でお会いする全ての学生さんにスターライトを知ってもらい、「就活でスターライトを知ったよ」と言ってもらうのが私の夢です。

出身大学 / 甲南大学大学院
出身学部学科 / 自然科学研究科 化学専攻

所属部署 / ビジネスサポート本部 人事部

仕事内容 / 新卒採用戦略の企画・立案・実施

志望理由と入社決め手は何ですか

志望理由は「歴史ある会社」だったから。戦中、バブル崩壊、リーマンショックの最中も潰れていないので、定年まで働ける会社だと思いました。この会社の人を大切にしている姿勢と確固たる技術力は、景気に左右されることなくお客様との信頼関係を築き続けることができると感じました。入社決め手は「選考過程で社員が非常に真摯で丁寧」だったから。どの社員も就活生としてではなく、イチ人間として話してくれました。質問タイムや面接では言いたいことを引き出してもらえ、聞き上手な人が多いと感じました。社員とのコミュニケーションが良好で「こういう会社だったら、ずっと働きたい！」と強く思いました。

現在の仕事内容を教えてください

私のミッションは「企業が成長するために必要な人材を集め、選考し、採用すること」です。そのために、大学へのPR活動をはじめ、スターライトの魅力や仕事内容とそのやりがいを理解し、最大限に伝えることを心がけています。当社のお客様は1000社以上。皆さんが将来、私たちのお客様になっている可能性もある。そう考えれば、最終的に入社とならなくても、出会った学生の皆さんに、「そういえば、こんな会社もあったな」と思い出してもらえるような、当社のことを少しでも好きになってもらえるような「スターライトのファンづくり」をしていきたいと思っています。

仕事のやりがいについて教えてください

内々定をお出した学生さんから「よろしくお願ひします！」と言われたときが一番嬉しいです。当社の魅力が分かってくれた、何百万とある企業の中から当社を選んでくれたと思った瞬間、全てが報われた気持ちになります。中にはガッツポーズをしたり、涙ぐむ学生さんもいて、そんな姿を見ると何だかこみあげてくるものがあります。それを毎年経験することができるのが、私の仕事のやりがいであり、モチベーションになっています。

目標や将来の夢を教えてください

私の目標は「1人でも多く、スターライトのファンを増やすこと」。私たちの魅力を余すことなく伝えられるようになりたい。そのためには、さらに会社の知識を深め、表現手法を学ばなければならないと思います。当社は幅広い業界に機能商品を提供しているので、採用活動で会う全ての学生さんは私たちのビジネスパートナーになるかもしれない。だから、他社を選択された学生の方にも当社のことを覚えていて欲しいんです。将来、「就活のときにスターライトさんを知ったんですよ」と言ってくれるお客様に出会うのが私の夢です。

学生の皆さんへメッセージ

学生時代に頑張ったことは全て、社会人になっても必ず活かせるということを伝えたいです。無駄なことはひとつも無い。勉強でも遊びでもアルバイトでも、その経験によって自分は成長しているはずで、そこには社会人になって生きるエッセンスが必ず含まれています。就活で会社に伝えることができるのは、その中のほんの一部。履歴書・ES・面接などで自分をどう表現しようか迷ったときは「自分らしさが一番発揮できたところ」を伝えて欲しいと思っています。それは、自分の人となりを伝える、自分だけのエピソードになり得るからです。皆さんが「ここで働きたい！」と思える会社に出会えることを心から願っています。たくさん会社を見て、そして選ばれるのがスターライト工業なら、とても嬉しいです。



企画職

入社3年目

当社とお客様の最初の接点を創りだす仕事！

当社の歴史・技術・商品に社員の活躍や想いを重ねながら、より効果的なお客様へのPR手法の提案を目指しています。

出身大学 / 安田女子大学
出身学部学科 / 文学部 英語英米文学科

所属部署 / ブランディング戦略グループ

仕事内容 / 広報ツールの企画・制作およびPRイベントの企画・運営

志望理由と入社決め手は何ですか

大学で英語を学び、アメリカ留学した経験もあったので「英語を活かせる仕事」を就活の軸にしていました。一般の方に対してスキルを活かすサービス業よりも、企業に対してスキルを活かしたいと思い、メーカーを志望。スターライト工業は学内合同説明会で初めて知りました。受けたきっかけは日本を代表する超大手メーカーの多くと取引を行っていることに安定感を感じたからです。緊張して臨んだ面接がとても和やかで自分らしくのびのびと進められ、選考が進むたびに志望度が上がっていったことが入社決め手になりました。

現在の仕事内容を教えてください

当社の技術・商品のPR資料やSNSにアップする原稿などの広報ツールを制作したり、技術展示会の企画から運営を担当しています。商品を開発した部門、製造する部門、それを売り込む部門にヒアリングを行い、どのような言葉で、デザインで伝えれば商品の魅力や社員の想いを最大限に伝えることができるのかを考え、カタチにしていける仕事です。

仕事のやりがいについて教えてください

自分で企画・提案した「魅せ方」がカタチになることです。思い出深いのは幕張メッセで開催された鉄道技術展。入社2年目で展示に関する総責任者になりました。当社商品のことだけでなく、実際に使用される電車の仕組みをイチから勉強したりして、くより良く魅せるために「どうしたら良いかをひたすら考える日々でした。試行錯誤の末、カタチになった展示ブースに来場されたお客様から「なかなか見かけない斬新で分かりやすいデザインだね！」とお褒めの言葉をいただいたときは本当に嬉しかったです。

目標や将来の夢を教えてください

当社の歴史・技術・商品の知識を深め、お客様との関係性を知ること、より効果的なPR手法を提案できるようになりたいです。そのために、社員との何気ない会話を大切にしています。商品を開発する人、製造する人、売り込む人がいて初めて、私の仕事は生きてきます。だから私は、この人がどのような仕事をしてきたのか、どのように貢献してきたのかという社員の歴史や想いも含めて、当社の中で一番スターライトを知っている人になりたいと思っています。

学生の皆さんへメッセージ

ご自身が興味のある分野の技術展示会をぜひ見に行ってください。機械要素、船舶、鉄道、自動車、塗料、フィルムなど、その技術分野に携わる会社を見つけられるからです。私はこの仕事をするようになってこのようなイベントを知りましたが、学生時代に見に行っておけば業界研究を進める上でとても役に立ったなあと思っています。その会社の製品を詳しく知ることができますし、営業活動や販売戦略にも直接触れることができます。すべて理解できなくても、なんとなく社風を感じ取れるときもあるのでかなりオススメです。



営業職

入社8年目

プラスアルファの提案力で、お客様に喜ばれたい！

商品知識や技術的な見識だけでなく、お客様の関連業界についても勉強していくことがお客様からの信頼に繋がっていると実感しています。

出身大学 / 大進外国語学院(中国)
出身学部学科 / 国際貿易学科

所属部署 / トライボロジーカンパニー 営業課

仕事内容 / プレス機の高性能化に欠かせない機能商品の提案営業

志望理由と入社決め手は何ですか

私は母国で学生時代から日本語を学び、日本への留学を経て、合同企業説明会で当社に出会いました。ユニークな仕事をしている会社だと興味を持ち、直感で決めた就職でしたが、中国に理解がある企業だと感じたのが入社決め手。長らく中国に工場を構えているからか、社員の方がお互いの文化や考え方をよく自然に尊重し合っていると感じました。留学生を探りたい理由は企業によっても様々ですし、留学生が欲しい理由が明確にあるところもあれば、ないところもあります。そのあたりの背景も理解したうえで会社を選べると、後悔のない就活ができるのではないのでしょうか。

仕事のやりがいについて教えてください

営業なので、こちらの提案をお客様に受け入れていただいたときが一番嬉しいですね。特に、お客様がまだ気付いていない潜在的なニーズを探り出し、「この部分を当社の商品に置き換えると、これだけ作業が楽になりますよ」と提案して喜んでもらったときにとてもやりがいを感じます。最近では商品知識や技術的な見識を身につけるだけでなく、お客様の関連業界についても勉強しています。それがお客様から信頼を寄せていただくことにも繋がっているという実感があり、知識が深まっていくほど仕事がどんどん楽しくなっています。

学生の皆さんへメッセージ

学生の皆さんに伝えたいのは、「失敗を怖れないこと」の大切さ。社会人になって6年経ちますが、仕事も就活も似ていると感じます。全力を出して、上手いければ得るものがたくさんありますし、上手いれないときは「相性やタイミングが合わなかったのだな」と深く諦めればよい。失敗のプレッシャーがなくなれば、もっと良い自分を見せられるはずだから。どんどんチャレンジしてみることをお勧めします。

現在の仕事内容を教えてください

製鉄所やプレス機を取り扱うメーカーのお客様を中心に、当社の商品を提案するのが営業としての私の役割です。扱っている商品は「摩擦ライナー」や「プレーキライニング」と呼ばれるもので、オーダーメイド部品としてお客様の製品の一部に使われます。オーダーメイドなので、使用条件に合わせた開発がその都度必要です。使用条件は、耐熱性や耐塩性が求められるものであったり、軽量化や長寿命化など実に様々。その内容をお客様からしっかりとヒアリングし、当社の技術・製造部門にフィードバックすることがこの仕事の大切なところですよ。

目標や将来の夢を教えてください

目標はお客様だけでなく、社内の困り事まで余すことなく拾い上げられる営業になること。お客様のご要望を聞くのは営業の仕事ですが、実際にモノを作るのは営業ではなく生産部門です。お客様の要望を的確に生産部門に伝え、共に解決方法を模索してその回答をいかに早くお客様に返せるか。お客様と工場の架け橋として、お客様に「これ欲しかったんですよー！」と言ってもらいたいため、これからも自分のスキルとスピード感を磨いていきたいと思っています。



営業職

入社4年目

信頼を勝ち取る営業を目指して

技術研究職も経験しているからこそ、自分が開発に携わった商品を量産に繋げたい。〈自分で創ったモノを自分で売る〉そんな人になりたいです。

出身大学 / 近畿大学大学院
出身学部学科 / 総合理工学研究科 物質系工学専攻

所属部署 / トライボロジーカンパニー 営業課

仕事内容 / コンプレッサーの高性能化に欠かせない機能商品の提案営業

志望理由と入社決め手は何ですか

もともとメーカー志望だったこともあり、同じ研究室に在籍していたOBの先輩から仕事や職場の話聞き興味を持ちました。また、売上高営業利益率が5%を超えているなど、上場企業並みの優良企業であること、高分子化合物を取り扱う当社の事業は大学院時代の専攻に近く、身につけた知識や経験が活かせるのではないかと考えたことも大きな決め手になりました。

現在の仕事内容を教えてください

入社2年目までは技術研究職としてフッ素樹脂を扱う部門で生産技術や材料開発に携わっていました。入社3年目からは営業として自分が携わった商品をお客様にお届けしています。主なお客様は大手コンプレッサーメーカー。扱っているのは「シール」と呼ばれる、動く部分の漏れを防ぐ機能商品。お客様にとって欠かせない重要な部分に使われるため、先方の設計者として話をして、それぞれの機械の仕様に沿った機能を提案できるかが腕の見せどころ。その点では、技術・製造部門での経験がとても活きていると感じています。

仕事のやりがいについて教えてください

「この金属部分を樹脂に変えれば、こんなメリットがありますよ」という材料・形状の提案や樹脂ならではの特長を、いかに分かりやすく伝えるかを常に考えています。スターライトへ相談してくるお客様は、古くから使われている金属については詳しい知識をお持ちでも、樹脂についてはあまり…という場合が多いからです。お客様目線を心がけて話をし、それを理解してご納得いただけたときにはとてもやりがいを感じます。最近、お客様から多くの技術的な相談をいただくようになりました。自身の知恵やノウハウを駆使してスピーディに課題解決が出来たとき、お客様から「ありがとう！助かった！」の一言をいただける。もっと頑張ろう！と思える瞬間ですね。

目標や将来の夢を教えてください

もっと幅広い知識と提案力を身につけ、お客様がお困りのとき、一番に相談してもらえる存在になりたい。そして、「あなたに任せておけば間違いないね！」という信頼を得て、受注を増やしていくことが目標です。将来的には、自分が開発に携わった商品を1社でも多くの会社に導入していただき、量産に繋げたい。〈自分で創ったモノを自分で売る〉そんな人になりたい。技術研究職、営業職の両方を経験している私だからこそ、それが出来ると思っています。

学生の皆さんへメッセージ

いろいろな会社を見学したり、インターンシップに参加するなどして、自分に合った会社を選ぶこと。特にモノづくりに携わりたいなら、モノづくりの現場を見せてもらおうと良いと思います。当社は、若い社員でもあらゆることに挑戦でき、意見やアイデアも自由に言える環境です。人間関係もよく、困ったときに助けてくれる先輩もたくさんいるので、心配することはありません。まずは説明会に参加して、当社の業務や雰囲気をお自分の目で確かめてみてください。



営業職

入社4年目

お客様を「アツ」と言わせる技術提案をしていきたい

求めるものが実現可能であることを、お客様と交渉提案した結果、パートナー企業として選んでもらうことが一番のやりがいです。

出身大学 / 近畿大学
出身学部学科 / 工学部 生物化学コース

所属部署 / モビリティソリューションズカンパニー 商品企画・拡販チーム

仕事内容 / 次世代自動車に欠かせない機能商品の営業・企画提案

志望理由と入社決め手は何ですか

もともと人と話すのが好きだったので、営業職に絞って会社を探しました。就職サイトで情報を集め、興味が沸いた会社をとにかく訪問しました。会社の雰囲気だけは、自分の目で見ないと分からないと考え、自分で判断したいと思ったからです。スタートアップ工業に入社しようと思った決め手はやはり社員の人の人柄。自分への対応ももちろんですが、採用担当者と先輩社員、役員とのやり取りを見ていて、社員同士の関係がとても良いなと感じたからです。

現在の仕事内容を教えてください

開発営業は「新規ビジネスを創り出す」のが仕事です。お客様であるカーメーカーに対して、まだ誰も気付いていないようなアイデアを発信します。お客様の商品開発に企画段階から参加できるかが勝負。その後、企画内容を当社の設計・製造部門にフィードバックして具体的なカタチにする試作段階を経て、量産まで繋げていきます。この過程にはコスト面の調整も必要なので開発「営業」という存在がマストなわけですね。一言で言えば、コミュニケーション能力が問われる仕事ですね。

仕事のやりがいについて教えてください

お客様が「他社と商品開発をする」と決めていたにも関わらず、自分が粘り強い交渉と提案を重ねていくことで、当社をパートナーとして選んでもらったときは本当に嬉しかったですね。「お客様がいま、何を求めているのか」を掴むだけでなく、当社の設計・製造部門と「何ができるのか」「納期やコストはどうなるのか」を話し合い、求めるものが実現可能であると示すことも重要だと知りました。自分の提案を受け入れてもらい、お客様に採用いただくこと、これが一番のやりがいです。

目標や将来の夢を教えてください

入社3年目、いまは自分の視野を広げる時期だと思い、様々な分野のニュースを見るようになりました。自動車だけでなく、家電やIT、インテリアなどさまざまな業界情報の中に、提案のヒントが隠されているんです。また、自分が後輩を持ったとき、いままでは先輩から授けてもらった知識や技術に自分の経験を+αして伝えられたらいいですね。この目標を達成するためにも、技術的な知識を深め、お客様とのやり取りももっと経験していかなければと思っています。

学生の皆さんへメッセージ

事前情報も大切ですが、説明会や面接などで会社の雰囲気を直接感じることも大事だと思います。そして、会社選びにおいて「自分の中でこれは譲れない」という軸となる部分を持っていれば、入社後も戸惑わずに済みます。固定観念にとらわれず、幅広い視野を持って就活に臨んでみてください。やりたいことは意外と後から見つかることもあります。



技術職

入社4年目

日本と中国のパイプ役として奮闘中

現地スタッフが理解できる技術指導が私の使命。中国での新たな生産体制確立のため、日本の技術を基盤として「現地に根ざした方法」を模索しています。

出身大学 / 関西大学大学院
出身学部学科 / 理工学研究科 環境都市工学専攻

所属部署 / 星光樹脂製品(昆山)有限公司

仕事内容 / 中国での技術指導、新たな生産体制の確立

志望理由と入社決め手は何ですか

私の会社選びの条件は「海外で働けること」でした。院生のときにドイツで開かれた学会に参加し、英語で盛り上がる学生を見て「自分もこんなふうになりたい！」と憧れを抱いたからです。でも、語学力には自信が無い。そんな自分でも夢が叶えられる会社を探していました。当社の面接でそれを伝えたら、「語学は現場に行けば身に付く、自分から手を挙げればチャンスがあるよ」と言われて入社を決めました。

現在の仕事内容を教えてください

フェノール樹脂の積層材やプレーキ材の生産工程における効率向上に取り組んでいます。また、日本の技術やノウハウを導入し、中国で新たな生産体制を確立する役割も担っています。日本と中国では製造設備も異なるため、現地スタッフとともに試行錯誤を繰り返しながら、私が先頭に立って指揮を執っています。

仕事のやりがいについて教えてください

中国の現地スタッフと「この方法ではどうだろう」という議論を重ね、体制が出来上がっていくのを実感するときにやりがいを感じます。求めるサイズの成形ができたときは、思わずスタッフとハイタッチするほど嬉しかったですね。こちらに赴任して約1年半、心配していた中国語も話せるようになってきて、現地スタッフが直接、仕事の相談をしてくれるようになりました。日々、距離が縮まっていくのを感じ、自分のことを少しずつ認めてくれると感じると仕事のモチベーションも上がりますね。

目標や将来の夢を教えてください

目標は、中国で新たな生産体制を確立すること。そのためには、日本の技術をそのまま持つてくるのではなく、それを基盤としながら「現地に根ざした方法」を模索する必要があると思っています。現地スタッフが理解できる技術指導をすることが私の使命。日本と中国の間にはっきり立ち、国内外問わず信頼してもらえる「架け橋」になることが将来の夢です。

学生の皆さんへメッセージ

私は海外で働きたいと思っていましたが、入社1年半でその機会を与えられたのは驚きました。挑戦したいと言った自分にチャンスくれた。会社のためになる仕事出来るのか？という不安もありましたが、まずは思い切ってやってみようと思いました。海外での働き方は会社によって本当に様々。入社後のミスマッチを防ぐためにも、ご自身が「海外でどんな働き方をしたいのか」をしっかりと会社に伝えて欲しいと思います。



技術職

入社11年目

求められるのはくまじめに熱くなれる人)

機械・電気に関わる仕事は装置や機器としてカタチになるから嬉しい。思い描いたカタチになっていく楽しさもありますし、知識の幅も広がり、それがやりがいになります。

出身大学 / 関西大学
出身学部学科 / 工学部 化学工学科
(現 環境都市工学部 エネルギー・環境工学科)

所属部署 / トライボロジーカンパニー 開発技術課

仕事内容 / 製造工程の改善、生産機器の設計

志望理由と入社決め手は何ですか

学生時代の研究テーマは「高エネルギー、高コスト、装置の腐食等の問題を解決するエタノール精製プロセスの検討」。この研究を通じて研究者よりも開発者になりたいという思いが強くなり、就職を考えるようになりました。企業選びの軸は「化学で世の中の役に立っている企業」。スターライト工業はその1社でした。説明会で自動車のエンジンまわりに組み込まれている商品をつくっていることを知り、「コアな部分を攻めている会社だな」と感じ、興味を持ちました。なごやかな雰囲気の中で進んだ面接で、思っていたことを素直に言えたのも入社決め手になりました。

現在の仕事内容を教えてください

私たちの工場は超精密成形プロセスを駆使し、OA機器に組み込まれる部品などを製造しています。私は開発技術課で部品製造ラインの自動化設備や検査装置などの設計・製作を担当。生産設備を製作するときや更新のときには、設計図面や配線図を描き、プログラムを入力、動作確認をして、デバッグ作業も行います。

仕事のやりがいについて教えてください

自分が携わった生産設備が動いた瞬間は嬉しいですね。手作業で行っていた工程が設備の導入によって効率化されるようになったときなど、手がけた成果を実感しています。生産設備の内製化はこれから力を入れている段階。精通している技術者がまだまだ社内にな少ないため、自分で専門書を読み、社外セミナーを受講して、機械・電気の基礎やソフトウェアの設計などを学ぶことから始めています。手探りで進めていく部分もあるので、苦労はしますが、やりがいでもありますね。

目標や将来の夢を教えてください

私たちの使命は「良いモノを創る」。これを実現する生産設備とは何か？を常に追求しています。機械・電気に関わる仕事は装置や機器としてカタチになるから嬉しい。思い描いたカタチになっていく楽しさもありますし、知識の幅も広がりました。自動化設備は自ら挑戦したいと思い選んだ道。正直「すごく楽しい」の一言です。これからももっともっとスキルを磨いていきたいと思っています。

学生の皆さんへメッセージ

興味を持った会社に行き、工場などの製造現場を見て、雰囲気を感じ取って欲しいですね。専攻分野に直結した仕事ができる会社にこだわるのはどうかなあと。学生時代に学んだ専門性にこだわり過ぎないことも大切だと思います。どのようなモノや技術に興味と好奇心を持てるか。この視点で就活を進めることで、新しい選択肢が見えてくるかもしれませんし、入社後に「やりたいこと」を見つかるという考え方もアリだと思います。当社には開発や製造、技術営業など多彩な仕事があります。良いモノを創ることに真剣になれる「くまじめに熱くなれる人」がたくさん活躍している会社です。



技術職

入社8年目

お客様と生産部門の架け橋に

材料や生産工程の知識と経験をもとに、フェノール樹脂の性質を活かせる生産設備を構築し、お客様満足に繋げていくことを目指しています。

出身大学 / 法政大学
出身学部学科 / 生命科学部 環境応用化学科

所属部署 / トライボロジーカンパニー 開発技術課

仕事内容 / フェノール樹脂・ブレーキ製品への技術対応

志望理由と入社決め手は何ですか

当時、食品メーカーと化学メーカーを中心に就活していました。食品メーカーの内定を数社得ましたが、大学でフッ素樹脂の研究をしていた私は化学メーカーを諦めきれず、就活を続行。化学メーカーの中で最初に内定を頂いたのが当社でした。面接では、大学で学んだことの話ではなく、小中高校と続けていたバスケットボールの話で盛り上がるなど、フレンドリーな雰囲気が心に残りました。肩書きではなく、私自身に興味を抱いてくれているのだなど。堅い会社だと思っていただけに、とても親しみを感じたのが入社決め手です。

仕事のやりがいについて教えてください

現在、量産商品の生産効率を上げるために使用する道具<治工具>の設計と製作に取り組んでいます。ひとつの課題に対して解決策を打ち出したとき、それが上手くいったときは嬉しいです。難しいからこそ、自分の提案や考えが周囲に理解されてカタチになると喜びを感じますね。また、1人で解決できずに悩んでいるとき、その分野に詳しい先輩が自分の部署ではなくても、とことん相談に乗ってくれる。面倒見の良い先輩がとても多い会社です。自分にはないアイデアで解決策を提案されたときは刺激にも勉強にもなりますね。

学生の皆さんへメッセージ

学生のうちに、ぜひ海外に行ってみてください。私自身、海外の文化に触れたのは、会社に入ってからでした。初めて中国に行き、外国の異なる文化・考え方・生活観に触れて、良い意味でカルチャーショックを受けたことをよく覚えています。日本での日常生活の中で<当たり前>だと思っていたことが、<当たり前>として通用しないということを経験。その経験が、固定観念に縛られずに柔軟に物事を考えられるようになったきっかけになりました。スターライト工業は個性が強い人ほど、輝けるのかなと思います。私は自分ではキャラが薄いと思っているのですが、ここでやりがいを持って働いているということは、濃いんでしょうね(笑)。

現在の仕事内容を教えてください

フェノール樹脂を主成分とした自社開発商品<BAKES(ベイクス)>の製造を担当しています。BAKESの中でもカーエアコン用の<摩擦ライナー>と呼ばれる商品を担当。これはエンジンの動力をカーエアコンに伝えるクラッチ部分の音を防ぐという重要な役割を果たしています。フェノール樹脂は<硬いけど、脆い>という性質を持っており、いかにこの脆さをカバーして、お客様の要求を満足する商品が創れるか。材料の知識、生産工程の知識を日々蓄え、高品質な商品を生産するための設備を創り上げていくのが私の仕事です。

目標や将来の夢を教えてください

私のもとには生産現場の改善要求が集まってきます。これに もっと素早く、的確に、丁寧に対応できるようになることが目標です。電気・機械分野をもっと勉強して自分の強みにできれば、社内設備などにトラブルが発生したとき、みんなの力になれる。大学時代は生物と化学を専攻し、入社後に機械・電気の勉強を始まりました。社会人になっても新しい分野を学べる環境があるのはありがたいですね。将来は自分の手で商品性能をはかる試験機をつくりたい。大学で学んだ化学(樹脂材料)の知識、会社で学んでいる機械・電気の知識、この両方が必要な仕事なので、必ず実現できると思っています。



技術職

入社3年目

知識を蓄え、柔軟性に富んだエンジニアを目指して

想定外の仕事が舞い込んだとき役に立つのは専門知識と経験です。まずはここをしっかりと蓄積して、柔軟な発想の出来るエンジニアを目指していきます。

出身大学 / 京都工芸繊維大学大学院
出身学部学科 / 工学科学研究科 先端ファイブ科学専攻

所属部署 / トライボロジーカンパニー 開発技術課

仕事内容 / 製造プロセスの高効率化を図るための材料評価・分析業務

志望理由と入社決め手は何ですか

大学院では高分子に関する研究を行っていました。液体を扱うことが好きで、就活当初は塗料業界に絞っていました。しかし、液体を扱う業種は塗料だけではないと気づき、もう少し広い視野で会社を選んでいいのかもと思っていた最中、スターライト工業に出会いました。事業領域が広く、色々なカタチで社会に貢献できると感じたこと、自社で研究開発をしているので「モノづくりの上流工程」に携われると思ったのが入社決め手です。

現在の仕事内容を教えてください

＜OA機器の高性能化に欠かせない商品＞を生産する部門で働いています。扱うのは＜歯車＞や＜ハクリ爪＞といった精密なものが多いですね。私は＜材料＞にアプローチして生産効率を向上させる役割を担っています。摺動性や強度などの材料特性を評価・分析することで、生産に最適な環境条件を選定していくのが主な仕事です。

仕事のやりがいについて教えてください

自分の分析結果が＜商品の品質改善＞に繋がったときは嬉しいですね。自社技術の発展に貢献できたのかなと思います。私がお客様と接する機会はあまりありませんが、どのような目的でお客様が分析データを必要としているのかを常に意識し、その目的に沿ったコメントを添える等の工夫をしています。学生時代の個人研究とは違い、伝える相手の目的を考慮すること、周囲と連携して仕事を進めることが社会人には必要であると日々実感しています。

目標や将来の夢を教えてください

＜柔軟性に富んだエンジニア＞になるのが目標です。例えば、想定外の仕事が舞い込んだとき、迅速で適切な対応が出来るようになりたいですね。マニュアル以外の行動が求められるとき、役に立つのは専門知識と経験だと思います。まずはここを、しっかりと蓄積していきたいです。

学生の皆さんへメッセージ

当社の行動指針の中に「Zakkubaran(ざっくばらん)」という言葉があります。会議で自由に意見を言い合える雰囲気はここから生じているんですね。自分のビジョンをしっかりと持っていれば、年齢・性別・国籍等は関係なく「やりたいことが実現できる」会社なので、自発的に取り組む人は特に当社の風土に合っていると思います。



技術職

入社2年目

自分の<引き出し>をもっと増やしたい！

スキルの向上を日々実感しています。周囲は技術のプロばかり。技術力を間近に見られる環境なのが自分の成長の支えです。

出身大学 / 大阪産業大学
出身学部学科 / 工学部 機械工学科

所属部署 / モビリティソリューションズカンパニー 生産技術課

仕事内容 / 生産設備の設計・製作

志望理由と入社を決め手は何ですか

とにかく自分の手で創ったもので人を喜ばせたいという夢を持って就活をしていました。家電や家具、自動車など<モノづくり>に携わるいろいろな製造業の会社を訪問。スターライト工業は幅広い産業界に向けて商品を提供していることに惹かれました。研究設備、生産設備が充実していて、何より<人のためにモノづくりをするんだ>というアツい想いを感じ、ここなら自分の夢を実現できると感じたのが入社を決め手です。

現在の仕事内容を教えてください

入社から2ヶ月間は栗東事業所で集合研修を受け、その後、広島工場の生産技術課に配属されました。ここでも2ヶ月間しっかり研修を受け、現在は量産商品の生産効率を上げるために使用する道具、治工具の製作を行っています。例えば、組立工程の作業台を依頼された際には、実際に使用する製造部門と相談しながら製作していきましました。生産設備の製作は人為的ミスや事故が起こらない仕組みづくりはもちろん、使う人の仕事内容を十分に把握して、使用者目線も取り入れることが大切なんだということを学びました。

仕事のやりがいについて教えてください

私たちは、工場内の<何でも屋>的な部分があります。「これを直してほしい」と、道具の修理を依頼されることもよくあります。「方法は任せるから、こんな機能を持たせてほしい」という現場からの要望に対して、試行錯誤しながら答えを探していくところがとても面白い。「こうしたら持ちやすいのでは」「こうしたらより安全に作業できるのでは」と、毎日が試行錯誤の連続です。これから、自分の中のアイデアの<引き出し>をもっと増やしていきたいですね。私の引き出しが1だとしたら、先輩は1000ぐらいあるんですよ！千手観音のようです(笑)。先輩たちに1日でも早く追いつけるよう、日々勉強です。

目標や将来の夢を教えてください

いまは自分の<引き出し>が増えたり、溶接などのスキルが向上していくのを実感することがとても楽しいです。工場内のことも少しずつ把握できてきて、指示をもらう前に動けることも増えてきました。周囲はプロフェッショナルな技術者ばかり。その方々に直接教えてもらい、技術力を間近に見られる環境なので自分もより早く成長できると確信しています。そして、いずれは先輩を越えていけるような存在になれればと思っています。

学生の皆さんへメッセージ

いまの自分しか知らない人には信じてもらえないのですが、私はもともと人とコミュニケーションを取るのが苦手だったんです。でも、就活でたくさんの人と出会ううちに自然と鍛えられました。知識や経験に自信がないからと諦めるのはもったいないと思います。とりあえず舞台に立ってみる。そこから見えてくるものは、きっとあなたを成長させてくれます。



技術職

入社2年目

〈金型〉に、ものづくりの思いを乗せて

日本で学んだ技術を海外拠点にも伝えていきたいです。社内のみならず新人にも外国人にも丁寧に答えてくれ、いろんな仕事にも挑戦させてくれます。

出身大学 / 国立台中科技大学(台湾)
出身学部学科 / 資訊工程系(情報工学部)

所属部署 / トライボロジーカンパニー 金型設計課

仕事内容 / 金型の寸法測定・メンテナンス

志望理由と入社決め手は何ですか

台湾には日本文化の名残があり、幼い頃から身近な国だと思っていました。中学生の頃からライフスタイルやファッションに特に興味を持ち、日本で働きたくて大学卒業後に来日。スターライト工業は外国人留学生向けの就職面接会で出会いました。見せてもらった商品の美しさに一目ぼれ。それを創り出す技術や人に興味を持ちました。面接のときの社員のあたたかい対応から、人間関係の良さやフラットな雰囲気を感じ、安心して働けると思い入社を決めました。

現在の仕事内容を教えてください

商品形状に基づき、射出成形金型の図面を作成します。〈金型〉とは商品を重産するときに早く、均一に生産するためのもの。商品の品質と生産効率も金型の出来で決まると言っても過言ではないです。私はまだまだ修行中の身なので、仕上がった金型の寸法測定やメンテナンスが主な仕事ですが、精密な手仕事の国・日本の職人の仲間入りが出来たという誇りを胸に、これからも精進していきたいです。

仕事のやりがいについて教えてください

私たちのつくる金型は、OA機器(大型のコピー機など)の高性能化に寄与する非常に重要な精密部品です。金型はマイクロオーダーの精度が要求されるため、絶妙なさじ加減で仕上げていくのはまさに職人技。そんな金型を初めて見たとき、「かっこいいな」と思いました。金型はノウハウの塊なのです。自分でイメージを膨らませ、何も無いところからカタチにしていく過程はとても楽しい。お客様の商品を通して、私たちの仕事が皆さんの暮らしに役立っていると実感するとき、とてもやりがいを感じます。

目標や将来の夢を教えてください

知識をもっともっと身に付けて、当社の売上に貢献できる高品質な商品を創り出す金型を自分の手で設計することです。日本で学んだ技術をタイや中国拠点のエンジニアにも伝えたいですね。日本には良いところがあり過ぎて…。いまは「夢が叶った」という思いで一杯です。社内のみならず新人でも外国人であっても、質問に丁寧に答えてくれます。仕事の進め方も、この方法でなければだめというわけではない。いろいろなことに挑戦できる風土があります。

学生の皆さんへメッセージ

外国人の皆さんに「日本での就職を諦めないでください」と言いたいです。外国人が日本で就活をするのは大変かもしれませんが、日本語のスキルに不安を持っている人もいます。けれども、初心を忘れず、一步一步やれば、自分の良さをわかってくれる会社と出会えると思います。スターライト工業の社内には中国やタイ、韓国からの留学生もいます。日本人の社員は外国人でも分け隔てなく接してくれます。そんな会社に皆さんも必ず出会えるので頑張ってください！



技術職

入社13年目

「できない」理由ではなく、「できる」方法を考える

「あの時はこのことだったのか」と後から気付くこともあります。こんな経験を大事に設計者と技術者の各々の視点でモノづくりを追求していきます。

出身大学 / 日本大学
出身学部学科 / 工学部 機械工学科

所属部署 / モビリティソリューションズカンパニー 開発設計課

仕事内容 / 次世代自動車に欠かせない機能商品の設計

志望理由と入社決め手は何ですか

私の学生時代の専攻はトライボロジー（摩擦・摩耗・潤滑工学）でした。スターライト工業はこれを基盤技術として打ち出している数少ない会社だったので入社を決意。また、FIが好きで自動車関係の仕事がしたいという思い、地元広島でUターン就職をしたいという思いが叶う会社だったことも入社決め手です。

仕事のやりがいについて教えてください

お客様の要求性能を満たすだけでなく、工場で量産するときに不具合が起きない商品形状にすることも重要です。素晴らしい機能商品を設計しても、それがカタチにならなければ意味がないですからね。当社の製造部とディスカッションを重ね、寸法精度や形状安定性が高くなるよう様々なリスクを想定し、問題点を洗い出し、それをひとつひとつ設計段階で潰していく。地道で泥臭いことですが、その積み重ねがとても大切なのです。その苦労があるからこそ、商品がカタチになったときには大きな喜びを感じます。

学生の皆さんへメッセージ

私が就活で大切だと感じたのは自己分析。私は身近な何かにフィードバックできるような仕事をしたかったため設計を希望しました。さらに、Going My Wayな性格なので、そんな自分を押しさえつけずに伸ばしてくれる社風の会社を希望しました。それがスターライト工業だったんですね。志望動機には自己分析から得られる理由（動機）があるはず。私はなぜこうしたいのか、こういう時にどういう行動をする人間なのか、に注目して自己分析をすると面白いですし、短い時間の中でより自身のパーソナリティを伝えられるのかなと思います。

現在の仕事内容を教えてください

私は次世代自動車向けの機能商品を設計しています。お客様の新型車の開発段階から、高性能化に向けた機能商品の3Dデータを設計。私の設計提案がお客様に認められて初めて、新型車への搭載が決まります。要求性能をしっかりと把握するため、先方の技術者と直接ディスカッションを重ねることも重要な仕事の1つ。お客様の要求性能を満足させつつ、当社の提案も上手く盛り込んでいくのが設計の腕の見せどころです。

目標や将来の夢を教えてください

入社後は、先輩につきながらOJTで設計の仕事学びました。先輩は仕事に対してとてもストイックで厳しかったですが、相談しやすい環境を常につくってくれていた。だからこそ、すぐに「できない」と諦めるのではなく、「どうしたらできるのか」を常に考える姿勢が身に付きました。「あの時言っていたことはこれだったのか」と、後で気付くこともよくあります。点と点が線で繋がる、みたいな。この経験を設計だけではなく技術部門など他の部門でも経験してみたい。設計者と技術者では、ものの見方が違います。さまざまな目線でモノづくりを見つめ、その知識と経験を携えて設計部門に戻ることが私の夢です。



研究開発職

入社9年目

分析を通して、社内外で信頼を築き続けられる人に

分析結果は、開発の次のステップや方向性を左右することも多く、「開発を進めるヒントになった」と言われたときは大きなやりがいを感じましたね。

出身大学 / 京都工芸繊維大学
出身学部学科 / 工芸科学部 先端科学技術課程

所属部署 / CAE解析・分析チーム

仕事内容 / 次世代商品の材料開発や自社商品改良のための
化学分析業務

志望理由と入社決め手は何ですか

出身である関西に拠点があり、理系の仕事ができる会社を中心に就活を進めていました。業種にはこだわらず、化学、食品、繊維、塗料など幅広く見ていましたね。スターライト工業は合説で初めて知りました。当時の採用担当者が私と同じ理系で親身に話を聞いてくれ、内定者自筆の「スターライトに決めた理由」がブースに掲示されていて、「人が見える会社」だと思いました。女性としての働き方も考えていたので、産休・育休を経て職場復帰している社員が大勢いることも入社決め手になりました。

現在の仕事内容を教えてください

化学分析が担当役割は大きく分けて2つ。商品の品質を保証するための分析と、研究・開発を進めていくための分析です。商品不具合の原因調査や次世代商品の材料検討などに私たちの分析結果が使用されており、正確性とスピードが求められます。分析データは膨大で、日頃からデータに目を通し、傾向や実績を把握することで、素早く分析結果をレポートできるよう努力しています。

仕事のやりがいについて教えてください

私の分析結果は、ときに開発の次のステップや方向性を左右することもあります。そこには高い信頼性が要求され、その責任に対するプレッシャーは大きいですが、分析結果により不具合原因の予測が立ち、それを依頼者に伝えるとき、「思い当たる！」「現状の課題を解決できた」「開発を前に進めるヒントになった」と言われたときは大きなやりがいを感じますね。

目標や将来の夢を教えてください

社員やお客様との信頼を築き続けることです。データやサンプルを丁寧に扱うことや期日を守るなど、信頼を損なわないよう誠実な仕事を心掛けています。入社以来、分析を担当していますが、長くこの仕事に取り組むことで私の中に芽生え始めたのは分析担当者としての（覚悟）。自分の出した結果に責任を持つという姿勢は強くなりました。同時に、ひとりで何でもやろうとするのではなく、自分よりも多くの知識を持っている人に、ときには助けを求めるのも仕事をする上では必要だと実感。ひとりでできることは限られています。信頼関係を築きながら、他者の知見を借りて、自分の視野を広げていくことも大切だと思っています。

学生の皆さんへメッセージ

就活はいろいろな情報が錯綜しますが、情報を選び取ることも大切だと思います。人によってよし悪しや印象は異なります。自分で見て、感じて判断することの大切さをぜひ伝えたいと思います。合説で色々な会社と同じ質問をして、各社の答えを比べてみるのもひとつの方法。同じ答えでも、人事担当者の表情や声色で受け取り方って変わると思うんです。これは、実際に自分で見ないと分からないこと。自分の感覚をぜひ磨いて、そして大切にしてください。



研究開発職

入社4年目

理解すればするほど、この仕事は奥深くてオモシロい！

<壊れてしまった試作品>の状態を見るだけで、解析なしでその原因を論理的に推測できる先輩の姿は私の目指すところです。

出身大学 / 信州大学大学院
出身学部学科 / 理工学系研究科 化学・材料専攻

所属部署 / CAE解析・分析チーム

仕事内容 / 新商品の性能評価に欠かせないCAE解析(構造解析)業務

志望理由と入社決め手は何ですか

大学院のときから<考える>ことが好きで、技術系の仕事に就きたいと思っていました。化学専攻だったので、化学メーカーを中心に就活を進める中でスターライト工業を知りました。プラスチックを中心とした技術を追求している会社で、化学とともに専門外だった工学についてもしっかり学べると感じました。入社決め手は、面接のときの人事担当者や役員のあたたかい人柄です。親しみやすい空気を感じ、「いい人が多そうな会社だな」と思いました。

現在の仕事内容を教えてください

私が担当しているCAE解析(構造解析)は、新商品の設計段階で重要な役割を担います。当社で設計した商品が<期待通りの機能を発揮できるか>を、実際に物を作る前にパソコン上でシミュレーションする仕事です。従来行われていた試作品によるテストや実験を行う前に、コンピュータ上の試作品(設計データ)を用いて構造解析などの性能試験を行います。開発期間を大幅に短縮できるほか、実測が困難な挙動も検討可能になるため、新商品の信頼性向上にも貢献しています。

仕事のやりがいについて教えてください

私の仕事のやりがいは、仲間から頼りにされていることを実感できる瞬間です。自分の仕事に対して「シミュレーションしたからこそ分かった」「思いもしないことが分かった」と喜んでもらったときは嬉しいですね。重要な仕事を任されているのだという自覚する瞬間でもあります。

目標や将来の夢を教えてください

一緒に働く先輩たちに追いつくことが目標です。先輩たちは、例えば<テストで壊れてしまった試作品>の状態を見るだけで、その理由を推測できるんです。それは勤ではなく、理論と経験に裏付けされた予想なんですね。そして、実際に解析するとその予想がピタリと当たっているんです。私も早くこのレベルにまで成長したいと思っています。仕事の効率を考え、複雑な解析を終えて颯爽と帰宅する先輩の姿は私の目指すところです。

学生の皆さんへメッセージ

自己分析は大変かもしれませんが、自分のやりたいことをしっかり考えて取り組んでください。スターライト工業は、人があたたかい会社です。長く勤務している先輩が多く、じっくりキャリアを構築できる会社。規模感もちょうど良く、社長との距離も近い。自分の任されている仕事の意義や使命を実感しながら取り組めるんです。皆さんが自分のやりたいことが実現できる会社に出会えることを心から願っています！



研究開発職

入社9年目

〈生産工場をゼロから創る〉という仕事にワクワクが止まらない

生産するのは当社の新商品、今まで当社になかった新しい生産体制を有する工場を自分の手で創るという挑戦にワクワクしています。

出身大学 / 大阪市立大学大学院
出身学部学科 / 工学研究科 科学生物系専攻

所属部署 / トライボロジーカンパニー 新商品量産化プロジェクト

仕事内容 / 新商品の量産化に向けた生産体制の構築

志望理由と入社決め手は何ですか

大学院では〈耐熱性高分子材料の合成〉をテーマに取り組んでいました。そもそも高分子に興味を持ったのは、高校時代に所属していた陸上部がきっかけ。シューズや関連用品にたくさん高分子材料が使われているのを知ったからです。私が就活をしていたのはリーマンショック直後の超就職氷河期でした。そのため、就活の軸は〈化学メーカー〉で〈財務体質が良い〉会社。その条件にマッチしたのがスターライト工業でした。

仕事のやりがいについて教えてください

〈生産工場をゼロから創る〉という仕事に携わること自体に大きなやりがいを感じています。新商品の開発時期、私自身の成長具合、全てのタイミングが揃わないと経験できない仕事だと思うからです。生産するのは既存商品でなく、当社の新商品。いままでの当社にない新しい生産体制を有する工場、それを自分の手で創るという挑戦にワクワクしています。

学生の皆さんへメッセージ

会社を選ぶとき、学生時代に学んだ分野にあまりこだわり過ぎないことも、自分に合った会社に出会う上で大切かなと思います。超就職氷河期で様々な会社を受けた自分だから感じることも知れませんが、自分の可能性を狭めないでほしいですね。スターライト工業は風通しが良く、〈社員のために〉という風土を感じますね。個人の裁量で取り組めることも多いので、そんな環境を求めている人には良い会社だと思います。

現在の仕事内容を教えてください

次の事業の柱となる新商品〈ALP(アルプ)コンビネーション〉の量産化プロジェクトに携わっています。フッ素樹脂でできているALPは付着する対象物に非粘着性を発揮するのが強み。逆に言うくとく接着させるのが難しいのです。でも、フッ素樹脂にモノを強固に接着させたいというご要望もあるのです。それを実現するのが〈ALPコンビネーション〉。私はこの商品の生産体制の構築を担っています。生産管理システムの構築、新設備の導入、原価管理、製造環境の計画など、量産化に必要な環境すべてを整える仕事です。

目標や将来の夢を教えてください

いまの目標は、想定している期日までに〈新工場を創り上げる〉こと。工場を創るというのは、生産ラインを構築するだけでなく、商品の製造・販売体制まで確立すること。プロジェクトメンバーは開発、製造、営業など、異なる部門の社員が集まり、それぞれの知識と経験をフル稼働しながら進めています。



研究開発職

入社11年目

試行錯誤を乗り越えた先の達成感は格別！

トライボロジーを用いた新商品開発を行っています。仮説と実験で試行錯誤を繰り返す日々ですが、それを乗り越えたときの喜びは格別です。

出身大学 / 同志社大学大学院
出身学部学科 / 工学研究科 工業化学専攻

所属部署 / 先進材料開発グループ

仕事内容 / トライボロジー商品の研究開発

志望理由と入社決め手は何ですか

学生時代の研究テーマは「有機・無機・高分子の複合材料の開発」でしたが、私は「研究テーマを継続できる企業」より、「社風・勤務地・仕事内容」を重視して企業選びを行いました。当時はいろんな企業をまわり、いちばん自分に合うと思ったのがスターライト工業でした。特に行動指針「求む、出るクイ！」という言葉に共感しました。「誰かがやるだろう」「自分は目立ちたくない」という意識ではなく、自ら一歩前に出て仕事に取り組もうという姿勢は私自身も持つべきだと考えていたからです。「この会社なら自分の能力を発揮できるし、研究者としてモノづくりに挑戦できる」と思いました。そういう社風に惹かれたのが、入社最大の決め手ですね。

仕事のやりがいについて教えてください

トライボロジーはまだまだ未知の部分が多い領域です。私にとって仕事のやりがいは、自分の仮説が的中したとき。それまで味わってきた試行錯誤の苦しみも一瞬で消えるほどです。これからもそうした苦しみと喜びを何度も経験していくと思いますが、これが技術者として大きく成長していくためのステップだと思っています。

学生の皆さんへメッセージ

私は就活でたくさんの企業をまわりました。もともと化学メーカー志望だったのですが、それ以外の会社説明会にも参加しました。「本当に自分がしたいことは何か」を明確にできると考えたからです。結果として「やっぱり自分は化学メーカーだ！」という確信を得たのでスターライト工業に入りました。会社選びの方法はいろいろあります。最初から会社を絞り込む人もいれば、私のようにいろんな会社を見てから判断する人もいます。どれが正解とは言えませんが、少なくとも私は自分の就活に悔いは残さなかったと断言できます。就活は人生のなかでいちばん自分に向き合う時期。最善の努力をして、いい結果を掴んでいただきたいと思います。

現在の仕事内容を教えてください

先進材料開発グループは既存商品の機能や用途の拡大などに取り組むことで、当社のキーテクノロジーであるトライボロジー（摩擦・摩耗・潤滑工学）の可能性を探っています。その中で、私はトライボロジーを用いた新商品の開発を行っています。仕事で苦労するのは試行錯誤が連続することです。仮説を立てて実験を行っても、全く思いもよらない結果が出ることは珍しくありません。また、別の仮説を立てて実験を繰り返すのですが、その過程で行き詰まることも多いんです。でも、苦労が多い分、それを乗り越えたときの喜びも大きいです。

目標や将来の夢を教えてください

自分で生み出した新商品を自分の手で世の中に送り出すのが目標です。お客様に使っていただくためには、的確なプレゼンテーションが必要だと思っています。できるようになれば、新商品の展開に繋がれると思っています。お客様によって樹脂の知識は様々。話す相手に合わせて「人に伝える」スキルを高めていきたいと思っています。うまく伝えられず、失敗もありますが、ここでも試行錯誤の繰り返し。その中で自分の方法というものをつくり上げていきたいですね。



研究開発職

入社14年目

子どもに自慢できる仕事がしたい！

当社のモノづくりは幅広く、材料も生産工程も多彩。そこが面白くもあり難しくもある。モビリティ向け機能商品で世の中にインパクトを与えたい。

出身大学 / 中部大学大学院
出身学部学科 / 工学研究科 機械工学専攻

所属部署 / モビリティソリューションズカンパニー 技術試作チーム

仕事内容 / 次世代自動車に欠かせない機能商品の企画・開発

志望理由と入社決め手は何ですか

当時は就職氷河期だったので、とにかく多くの会社を受けていました。そんな中でも機械工学を学んだからにはモノをつくる会社に行きたいという思いがありました。大学院での論文のテーマは〈金属の精密加工〉。スターライト工業はプラスチックのメーカーですがモノづくりができること、工場見学や説明会を通して、若手社員でも「やりたい！」と手を挙げれば挑戦できる風土を感じたのが入社理由です。入社した現在もその実感はありますね。

仕事のやりがいについて教えてください

自動車の商品企画・開発の仕事は、自分の創造性をフルに発揮できる仕事です。しかし、どんなに高性能な機能をつくっても、使われなければ意味がない。独りよがりになることなく、お客様の要求にしっかりマッチした商品を創り出すことが私の使命です。自分が手がけた商品をお客様に提案し、「こういう機能が欲しかった」と言ってくれたときはとても嬉しいですね。

学生の皆さんへメッセージ

就活ではどのような仕事に喜びを感じられるのかを考えて会社選びをしてほしいですね。私は入社してから社内屈指の大ベテランの上司に出会いました。忘れられないのは「簡単に答えを求めな！ 考えろ！」という言葉。あの頃は自分で考えず、何でも人に聞いて早く答えを求めようとしていた。そんな姿勢を戒められたのだと思います。〈自分で考えることの大切さ〉を学んだいま、〈常に何かプラスαを考え行動〉することが私の仕事に対する喜びになっています。

現在の仕事内容を教えてください

私が所属する部門は、〈輸送機を高性能化する機能商品〉を開発しています。私は自動車向け機能商品の企画と開発を担当。〈次世代自動車にはどういった機能が必要かを調査し、商品のアイデアを練り上げる〉商品企画と〈そのアイデアを具体的なカタチにする〉商品開発をしています。一言で言えば、〈次世代自動車に欠かせない機能商品を創る〉仕事です。

目標や将来の夢を教えてください

世の中にまだ存在していない「スターライト工業は、すごいものをつくったな！」と言われるような商品を自分の手で創りたい。当社のモノづくりは幅広く、材料も生産工程も多彩。そこが面白くもあり、難しくもある。その中でも、やはり多くの人が使う自動車などに使用される機能を手がけて、世の中にインパクトを与えたいです。子どもに「あれはお父さんが作ったんだぞ！」と自慢できる商品ができれば最高ですね。



研究開発職

入社5年目

「使う人にやさしい」が私の新商品開発のコンセプト

工業デザイナーの様な視点でのモノづくり技術者を目指し、ユーザーに使いやすい、求めやすい価格の商品を日々追求しています。

出身大学 / 京都工芸繊維大学
出身学部学科 / 工芸科学部 デザイン経営工学課程

所属部署 / 新商品開発チーム

仕事内容 / 新商品の企画開発・販売促進

志望理由と入社決め手は何ですか

大学で商品企画を学んでいたため、就活では「新商品の企画開発ができるメーカー」を目指しました。業種にこだわらず会社を探していましたが、新卒で商品企画の仕事に就けそうなどころは少なく、そんなとき、大学のキャリアセンターで当社の求人票に出会いました。自社商品をつくっていることや、モノづくりの上流から下流工程まで手がけていることを知り、商品の一部ではなく、トータルで携われることに魅力を感じました。面接のとき協力しながらモノを創り上げていくという風土を肌で感じ、自分に合っていると思ったことが入社決め手です。

現在の仕事内容を教えてください

「どのような商品を作るのかを決める」商品企画と「そのイメージを目指して具体的なカタチにする」商品開発が私の仕事です。開発する商品は材料であったり、素材であったり、商品そのものであったり様々です。市場ニーズにヒットする商品アイデアをイメージするためには市場調査も欠かせません。近い将来「事業の柱になる」商品をゼロから自分の手で創り出すことができる仕事だと思っています。

仕事のやりがいについて教えてください

この仕事の難しいところはクリエイティブでありつつも、マーケティングによって裏付けされた客観的な思考力でモノづくりをしなければならぬところ。ユーザーの立場で使い勝手などを考えなければならぬんです。私が手がけた「パパッとシャワー24」は、災害などの避難所で衛生管理や寒さ対策に役立つ商品。安全性の確保や操作手順の簡易性の追求、コンパクト化などでとても苦労しましたが、お披露目したとき、お客様から「これ、いいね！」と言っていたときは本当に嬉しかったです！

目標や将来の夢を教えてください

工業デザイナーのような視点でモノづくりができる技術者をめざしています。ユーザーの視点だけでなく、女性の目線も加えた、使う人にやさしい商品を開発できるようにしたいですね。この仕事をするようになって、ホームセンターや電気屋さんに行くのが楽しくなりました。食洗機や給湯器を見て、触って、その商品の仕組みを考えたり、なぜこの形状になっているのかを考えたりするんです。目指すのは、工場で簡単につくることができ、ユーザーにも使いやすい、求めやすい価格を実現した商品です。

学生の皆さんへメッセージ

私の仕事では社長に直接プレゼンテーションする機会があり、良いものや社会に役立つようなものであれば、「つくってみよう」という風土が浸透している会社です。社内の先輩たちも優しく、大事にしてもらっているなあと思うことがしばしば。産休・育休を経て、復職して時短勤務を活用している先輩もいますし、周囲のあたたかいサポートもあります。私自身も、これから結婚などを経ても、この仕事を続けていきたいですね。