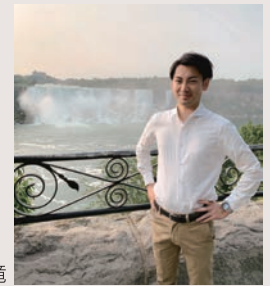


おしごと図鑑

本学在学中にさまざまな経験をした卒業生は、社会の第一線で活躍しています。在学生に将来を考える一助となるようOB・OGの方に近況を報告していただいています。今回は、JFE 商事株式会社でご活躍されている卒業生を紹介します。

氏名：北村 麻紗弘さん
きたむら まさひろ
 卒業年月：2014年3月
 学 科：国際関係
 企 業 名：JFE 商事株式会社
 勤務年数：8年目
 仕事内容：米国・カナダ向け鉄鋼製品の輸出入



出張先のカナダにてナイアガラの滝

■現在の状況

2019年より米国JFE商事(ロサンゼルス支店)に駐在しており、主に米国とカナダ向けの鉄鋼製品のトレードに従事しています。保護貿易主義(=地産地消)の根強い北米においては鉄鋼製品の輸入障壁は多く、弊社のような商社にとっては向かい風環境ですが、北米内に付加価値のあるSCM(※)の構築を行い地場需要家、国内外の仕入先を囲い込む活動を行っております。SCM構築においては需要家のニーズをしっかりと汲み取り、社内では方法論を議論し、スピード感をもって実行し1社でも多い鉄鋼製品のトレードを目指しています。※SCM (supply chain management : 供給連鎖管理)



取り扱っている鉄

■会社の紹介

JFE 商事株式会社は JFE ホールディングスの中核商社として鉄鋼・鉄鋼原料・非鉄金属・化学品・燃料・資機材・船舶から食品・エレクトロニクスまで幅広く取り扱いサプライチェーン全体の付加価値を向上させるサービスを国内外 97 社のネットワークでグローバルに提供しています。所属している米国 JFE 商事は北米(米国・カナダ・メキシコ)を活動領域とし主に鉄鋼需要家に対する SCM 構築及びトレードに従事しています。保護貿易主義の強い北米において通商障壁・課題を熟知し仕入先の開拓を常に行っています。

ある日のスケジュール

7:00	起床	
7:30	愛犬の散歩	愛犬との時間が至福の時です
8:15	車で通勤	
8:45	会社到着	
9:00 }	メールチェック	
10:00 }	担当需要家・仕入先の状況を上司に報告	
12:30	お客さんとランチ	アメリカ人は就業時間後に取引先と夕食を食べることはあまりありません。仕事が終われば家族との時間を大切にする人が多いのでお客さんとの会食はランチが多いです!
13:00 }	社内の与信等の会議	取引状況や与信額取引見通し等を社内でチェック
14:00 }	需要家、仕入先と協議・商談	与信等、社内で課題が見つかった際には解決に向けて需要家、仕入先と協議・商談
16:00 }	社内外との協議結果の整理と報告	1日で決まるものは少ないですが日々社内外との調整と商談の繰り返し
17:30	帰宅	帰宅後、時差の関係上日本やアジアは丁度1日の始まり…。帰宅後アジア圏の社内拠点や仕入先と会議スタート…。

■社会人になって感じたこと

人間関係を構築できる力の重要性です。仕事を遂行する上で社内外の人の協力、その人たちに動いてもらうことがもっとも重要であると感じています。動いてもらう人に納得感を与えられる情報展開と、いざというときに助けてもらえる人間関係構築を心がけています。

■大学生活を振り返って

反省点は「何事にももう少し目的意識をもってやっておくべきだった」という点と、「自分にはできないと決めつけず、挑戦することを増やすべきだった」という点です。今、もし、やりたいことがあっても、躊躇してしまっている方がいらっしゃったら「迷わずやってみるべき」と思います。それができる最後の4年間だと思えます。

■就職活動時の印象に残った出来事

大規模な就活セミナー?は手っ取り早くいろんな企業を知ることができるという点ではいいかもしれませんが、やりたい事が明確に決まっている人には意味がないと思います。もしやりたい事がイメージできているのであれば、その企業で働いている人にどんどんコンタクトするべきだと思います。

■後輩へのエール

内定がゴールではなく、今後40~50年間働いていく中で何か自己実現をする事が人生を充実させる手段のひとつと考えます。自己実現の為の第一歩が大卒の就職活動だと思います。就職活動を通してどういう自分になりたいか、どういう自分が好きかを見つめて内定という形でそれを達成できれば、入社後も責任感を持って働いていけると思います。



懇親会



出張先のイタリアにて