

## 伊藤尚洋さん (38)

### 一、兵庫・東京・シドニー

兵庫県生まれ東京育ち。小学校五年生から中学三年まで父の転勤でオーストラリアのシドニーに住んだ。不安だった海外生活だが、慣れるのは早く、日本人学校に通学した。運動会では団長をつとめみんなを団結して盛り上げた。外国人との考え方の違いにとまどうこともあったが、基本的には大らかな人達で最高によい思い出がくれた。中学卒業後に帰国し日本の高校、大学に進学した。高校では空手道場に入門し体を鍛えた。入学時には漠然と弁護士になりたいと思っていたが、大学は周囲と相談し経済学部を選んだ。テニスサークルに入部、運営を担い、いかに楽しめるサークルになるかを工夫したり、他のサークルとの連携などいい思い出になった。三年生になっても、就職先が固まらず、大学の先輩たちに話を聞きに行った。サラリーマンに偏見を持っていたが、実際はとても生き生きしており、この道を選ぼうと決め就職活動や企業研究を行った。

### 二、自分を知りそれを選択に決す。

就職活動は、様々な会社のことを詳しく聞ける良いチャンスで貴重な経験だった。その

中で、会社を選ぶ以前に自分がどういう人間かを知る事が最も大切だと気づき、自分を知る事に時間をかけることにした。その結果一つは人と一緒になると成長できることに喜びを感じる。もう一つの軸は「食べる事」

で、満腹でも食べ物を見てうれしいと感じるのは強みであり、自分を活かせるものだった。思った。「食」と「人を巻き込んで成長し、達成を喜ぶ場所」のキーワードで色々な会社を訪問した。フィリングと、尊敬できる社員の方との出会いが、今の総合商社を選んだ。入社試験は面接が重視される。総合商社では、売る側はより高値に、買う側はより安値で取引できるように求める。その両社の間に入ってマッチングをすることになり、文化や言語が異なる人もいることから高いコミュニケーション能力が必要となる。面接では自分のことを追求していた事もあり、自然体でぶれない自分をアピールすることができ入社することになった。



### 三、商社に入り、食糧の営業へ

入社して最初の配属は、食糧の営業だった。小麦、大麦の貿易部署で、アメリカ・フィリピン、日本の三國間貿易を行っていた。配属された部署は部下の教育に熱心でとても厳しい部署であり辛くて現実逃避したいと感じることもあったが、この三年間は、自分をつくってくれた密度の濃いものとなった。仕事を覚えていくうちに、色々な工夫をしてもいいという事に気づき、当時無かったものを作ってみた。それまで貿易で



船がどこに着くかの情報を手書きで作成していたが、エクセルで見やすく作ったところ、評価された。その後一年間ドイツのハンブルグに研修員として派遣された。ヨーロッパの穀物事業を学び、

○Jで支店で働きながら小麦だけでなく豚内やビール原料、筋子の養殖場などに関わった。帰国後は小麦粉や油を扱う部署に配属になった。商社は開発の機能がないが、これからは開発にも携わらなければいけないと提案した。開発できる場所をつくりパン職人や菓子職人と一緒に商品開発し、コンビニに収めることとなり、うまく進んだ。開発センターができたあと、異動となり、会社が資金を投入した食品問屋などの子会社で経営が悪化している所に入って、改善する仕事に携わることになった。この業務はこれまで経験したことがなく、手探りだった。現場に全て答えがあり、問題を突き詰りにできることが分かった。経営が改善すると、また別の会社に行くことを繰り返し、単身でも行くようになった。ターンアラウンドマネージャー、プロジェクトマネージャーとして七年間携わっている。現在はシニアプロジェクトマネージャーの肩書をもっている。

### 四、今後の夢、若者へ

海外で自分を試してみたい。また将来的には子どもや若い人の夢や目標の実現をサポートしたい。目標を叶えるためにどういうことをしていけばいいかを、自分の経験を語りながら伝えていきたい。自分がどういう人かを知ることがとても大切。良い事、悪い事自全て含め自分の経験で、人生には限りがあり、何か目標を持って生きることが、より良い人生を送る為には大切なことだと思ふ。



## 総合商社社員になるには

### <総合商社について>

- ・総合商社とは、世界を舞台にさまざまな“もの”の取引を行う会社である。世界各地で何が求められているかを、いち早くつかみ、「売りたい」「買いたい」という人のあいだで、契約交渉、価格交渉、輸送の手配など、取引のコーディネートを担う。
- ・生産者から原材料を仕入れ需要のあるメーカーへ提供。取り扱うのは、石油や石炭、自動車、食料品、ブランドの販売権、通信衛星事業など数万点以上。また外国での高速道路の建設や、新しいエネルギーの開発なども行う。
- ・職種は、総合職と事務職に分けられる。商社マンといわれるのは総合職の人たち。最近では女性も多いが、女性も一般的には「商社マン」と呼ばれる。
- ・商社マンは、国内はもちろんのこと、世界中を飛び回り商品の売買取引を行う。
- ・世界中に星の数ほどある生産者の情報を調べ上げ、より有利な取引ができるよう交渉する。相手はできるだけ高く売りたいと思うため、交渉は簡単ではなく、直接外国人生産者と話す機会も多い。
- ・商社には、あらゆるもの取引する「総合商社」と、特定の分野の取引で強みを発揮する「専門商社」とがある。
- ・所属部署や勤務内容により、給料は若干の変動があるが、大手総合商社の社員は平均年収が1000万円を超えており、他の業界の人と比べると高額と言える。

### <総合商社社員になるには>

(総合職の場合)

- ・必要な資格は、大卒以上であること。学部学科などは問わない。
- ・多くの商社では入社後、社会人としての基本的な研修を受けたあと現場に配属され、先輩の指導のもと、貿易実務や決済業務などを学ぶ。語学の研修制度を設けているところも多い。
- ・外国との取引が多いため基本的な語学力は重要だが、もっとも大切なのは人とのコミュニケーション力。ひとつのプロジェクトを進めるとき、多くの人々の利害を調整し、交渉し、人をまとめる力が必要とされる。

(一般職の場合)

- ・学歴は短大、大卒以上が求められることが多く、配属先は入社後に研修を経て決定する流れが一般的である。正社員ではなく、派遣社員として働く人もいる。
- ・仕事内容は勤める会社により異なるが、営業マンとほぼ同じような仕事に携わる機会は多くなる。外出している営業マンに変わっての取引先との電話対応、重要な提案書類作成、受発注管理などが業務の一部である。
- ・一般事務職は総合職と違い、基本的に海外赴任や転勤がない。案件が重なると残業することもあるが、総合職のように深夜まで働くことはほとんどない。

(参考 URL) ウィキペディア <http://ja.wikipedia.org>

外資就活ドットコム <http://gaishishukatsu.com/>

あしたをつかめ平成若者仕事図鑑 <http://www.nhk.or.jp/shigoto/>

Career Garden <http://careergarden.jp/>