

「物流」と「投資」という 商社のビジネスの最前線。 営業である自分には、 関わる人々の、 さまざまな夢が託されている。



Yoshihiro Furuoka

三井物産では「良い仕事とは何か」という問いは、かねてより考えられ、新人も中堅もベテランも取り組んできている。「事業を通じて、さらに関わりあるすべての人々に感動と喜びを与える仕事」というのが10年目の古岡の考え。案件の向こう側にいる生活者にも目を向けたいと古岡は言う。

三井物産 株式会社

三井物産スチール株式会社 出向
自動車・電磁鋼板部門 電磁鋼板部

古岡 承勲

仕事とスポーツには、 いくつもの共通点がある

「仲間の存在」「つなぐ仕事」「みんなの夢」。その口から発せられる単語は、ことごとくチームへの熱い思いにあふれている。「自分だけのためなら、そこまで頑張れないと思うんです。チームを守り、前進させるためだから私は必死になれる」。

丸12年もの長きにわたってラグビーを続けてきた古岡承勲は、仕事の中にスポーツにも似た要素を感じるのだという。「試合に出ている選手だけが主役ではないんです。控え選手も、スタッフも、応援してくれる家族や観客も全員が支えてくれて、みんなで一緒に戦う。だから受け取ったボールはとても重いです。営業は、そうし

た責任を背負いながら最前線を走る仕事だと思います」。

もちろん試合ともなればそのレッチ上に立つプレイヤーたちにすべてを任せるほかに「走れ」「ボールをよこせ!」。緊迫したせめぎ合いの中では、ある瞬間に先輩後輩を超えた怒号が飛び交うこともある。「端的な伝達ができなければ、瞬時の判断はできません。それはビジネスの世界でも同じだと思います」。現実には社内でも部下が上司に命令口調で話すことはまずあり得ない。だが三井物産には、「試合中に似たようなト感がある」と古岡は語る。

投資のサポート業務から 見えた、営業職の魅力

入社当初、セグメント経理部 金属経理室に配属された古岡が担当していたのは、投資に伴う会計的なサポート業務だった。「これまで商材の調達、生産・加工・売買仲介など、「物流」全体に関与しビジネスを展開してきた総合商社では、近年「投資」事業にも力を注いでいます。さらに投資先の事業経営まで掌握することで、より強固なバリューチェーンを育てようという狙いです」。

そういう意味で若手時代に「投資」に携われたことは幸運だったと古岡は振り返る。つまりそれは、三井物産の「未来」に触れることでもあったからだ。数千億規模の投資もあり、非常にやりがいのある仕事でした。同時に、営業部門の動きにも、非常に強い興味を覚えたんです。会計サポートは営業のほか、財務部や経理部など社内さまざまな部署と連携していますが、営業は社外から案件を持ち込まれる。日々の業務は「投資」ばかりでなく、「物流」がメインで小口の案件も多いはずですが、稼ぎの前線であり、個人の裁量権が大きいところに魅力を感じました」。

中国駐在で養った 「負けるものか」の精神

そこで古岡は、三井物産の人材育成制度である「海外修業生制度」に自ら手を挙げ、社外の人々とより触れ合える環境に自らの身を投じた。「語学研修で上海に、実務で大連に、計2年間の中国駐在でした。大連の総経理は厳しくもありましたが、若手に任せることで成長を促す人だった。ビジネススキル以上に、メインの部分を鍛えられた気がします」。

異国の地でテレアポをし、飛び込み営業をし、ひとりで先方の出待ちもした。新規開拓業務を担当していたので、ビジネスを毀損することはないのだからどんな行つて来いと総経理は古岡に言ったという。もちろんお客様には相手にされません(笑)。出張までして下タキャンされたこともある。でも手放すでは帰れないわけですから、タクシーの中で何時間も待ったことがあります」。

古岡が身につけたのは、環境のせいにはせず、「自分にベクトルを向ける」姿勢だった。「逆境の時ほど、自分を追い込んでいく。自分が変われば何か改善される。競争の激しい中国社会が、私の甘さを粉砕してくれた。「負けるものか」という精神が宿りましたね」。

歴史ある金属物流を継続することも、 商社のミッション

大連で自動車鋼板を扱った古岡は、帰国後、その経験が生かせる鉄鋼製品本部への配属を希望。電磁鋼板の担当営業になった。「高炉メーカーで生産される電磁鋼板を、世界中の発電機メーカーや変圧器メーカーに販売する仕事です。素材をマーケットで求められるスペックに加工するために、サービスセンターを当社で保有するなど、ただの売買取扱でなく我々が主体的に関わっているビジネススキームになっています」。「コロナ禍以前は、中南米、インドネシア、中国、台湾など、月1回以上は出張にも出向くなど多忙を極める日々だった。歴史ある金属商内の物流に携わるといっていいよ、そ

の構造を継続する役割を担うという意味もある。商社としては扱っている素材を適正な価格で販売することも大きなミッションの一つなんです。原料を安く調達して安く売ればいいが、営業ではない。幸い電磁鋼板は日本の高炉メーカーに技術的な大きなアドバンテージがある。性能で勝負できている現状です」。

基礎インフラである電力の安定供給を望む国は、世界中にまだまだ多い。だが風力や水力や太陽光、さらには自家発電など電力を取り巻く環境も大きな岐路に立っている。「守るべきこと、攻めるべきことはたくさんある」と古岡はシビアな環境にも油断しない。

仕事には、個人ではなく みんなの夢が必要

鉄鋼製品本部で働くようになって、三井物産の先人たちが築いてきた「型」の厚みには心から尊敬すると古岡は語る。だが、若い世代である自分が、それとは別の「型」を創造できなければ意味がない、とも言っている。

「改めてこれからの商社というのは「物流」と「投資」の二本立てだと思っんです。ひとつの製品を担当して交渉をするスキルだけでなく、投資や経営の目線も養う必要がある。電磁鋼板は、発電機や変圧器以外にもEVの心臓とも言えるモーターにも使用されます。そういう今後は伸びていく新たな市場も注視しながら、



Company Information

Mission「世界中の未来をつくる」

鉄鋼製品、金属資源、エネルギー、プロジェクト、モビリティ、化学品、食料、流通事業、ヘルスケア・サービス事業、ICT事業、コーポレートディベロップメントの各分野において、全世界に広がる営業拠点とネットワーク、情報力などを活かし、多種多様な商品販売とそれを支えるロジスティクス、ファイナンス、さらには国際的なプロジェクト案件の構築など、各種事業を多角的に展開しています。

会社概要

社名/三井物産株式会社 英文社名/MITSUI & CO., LTD. 略称/三井物産
設立/1947年(昭和22年)7月25日
資本金/3,417億7,529万円(2020年3月31日現在) 代表者/安永 竜夫
本社所在地/〒100-8631
東京都千代田区大手町一丁目2番1号



開拓していかなければいけない」。

大学ラグビーの選手だった頃、古岡のポジションはスクラムハーフだった。スクラムにボールを投げ入れ、素早くボールを取り出す役割だ。手にしたボールを蹴るか、仲間に入らるか、自らボールを抱え走り出すか、展開はその判断でガラリと変わる。「業界や業態に柔軟に対応する商社パーソンである以上、いつかは新しいビジネスモデルをつくり上げたい」と古岡は言う。ボールは、いま、古岡の手の中にある。

三井物産は総合商社の中で「人の三井」と形容されることが多い。だが、それは決してひとりのトリックスターが現状を打破していく様を言っているのではない。個人に裁量権を与えながら、それぞれがチームの員であることが重んじられているのである。だから古岡は、仕事には夢が必要、けれどそれは個人の夢じゃない。関わりのあるすべての人の夢を背負いたい」と語るのだから。