

# MISI

Marubeni-Itochu Steel Inc.

伊藤忠丸紅鐵鋼





M A R U B E N I T O C H U S T E L





私たちが成長させるもの  
Marubeni-Itochu Steel Inc.

## CONTENTS

- 03 COVER STORY
- 11 THE WORLD'S AND STEEL MARKET'S INNOVATION
- 13 OUR GLOBAL FIELDS
- 15 ELECTRIC VEHICLE & ELECTRICAL STEEL SHEET BUSINESS
- 18 WIND-GENERATED ELECTRICITY BUSINESS
- 23 MISI INTERVIEW\_01
- 25 MISI INTERVIEW\_02
- 27 MISI INTERVIEW\_03
- 29 MISI INTERVIEW\_04
- 31 MISI INTERVIEW\_05
- 33 MISI INTERVIEW\_06
- 35 MISI INTERVIEW\_07
- 37 MESSAGE FROM MANAGER



創業年

# 2001年

伊藤忠商事と丸紅という日本を代表する2つの総合商社の鉄鋼部門が分社・統合して誕生し、今年で20年目の節目を迎える。

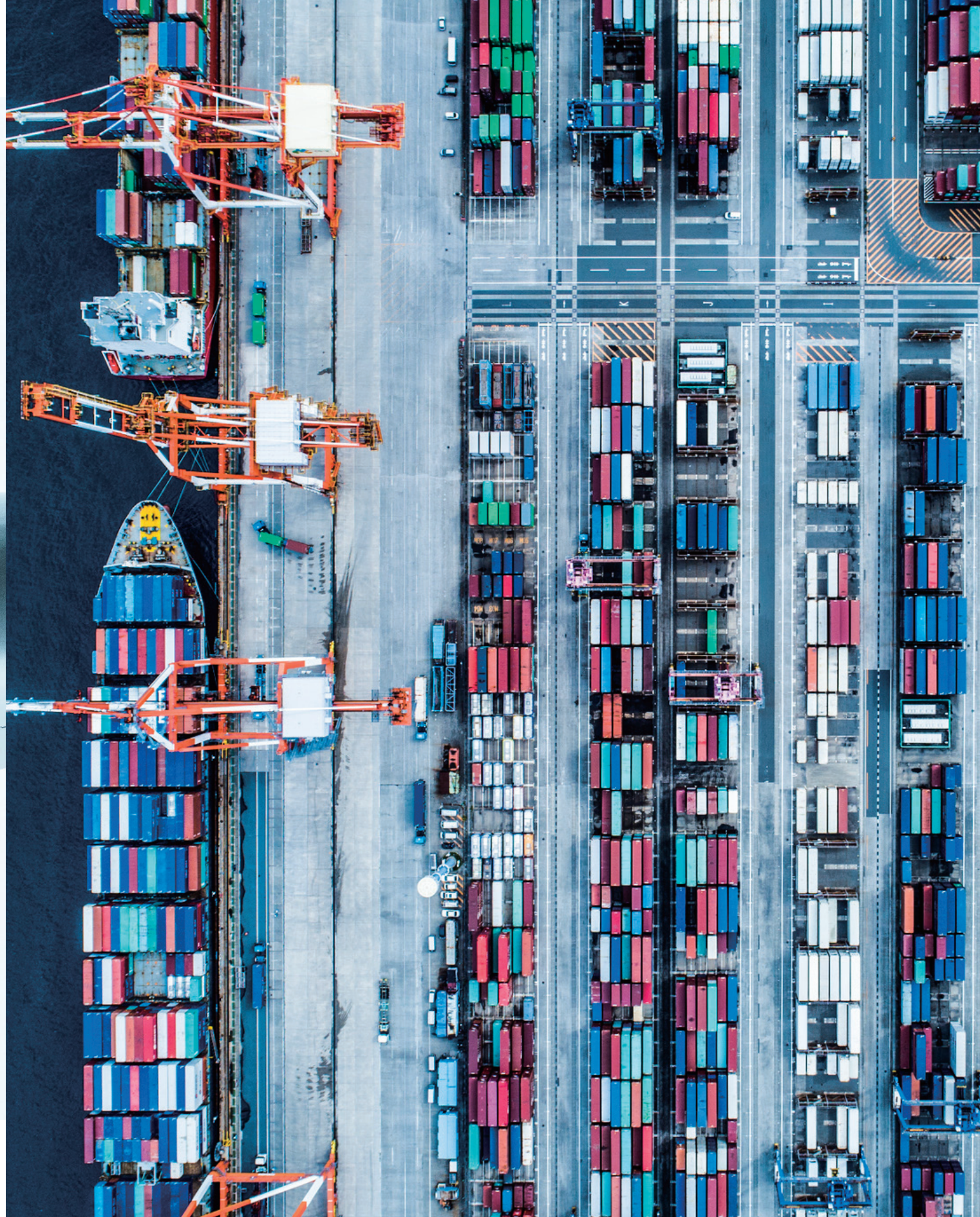
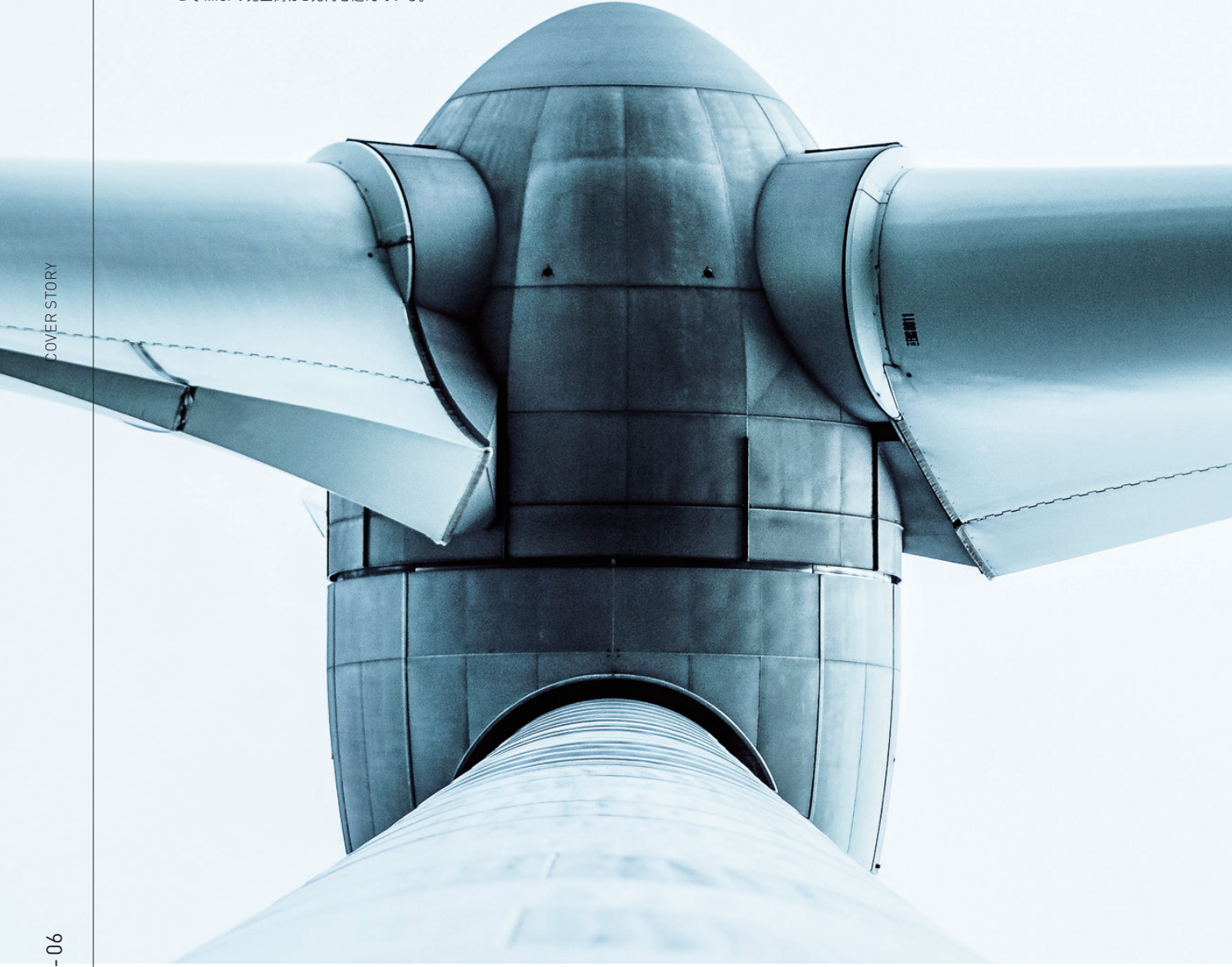




売上高 (2019年度期末)

# 2兆4,086億円

街を、オフィスを、自分の周りを見渡すと、そこに必ず鉄はある。どのような形にも加工でき、それだけで頑丈だから世界中でニーズは尽きない。だからこそMISIの売上高は2兆円を超えている。





今私たちは、鉄の塔に住み、鉄に乗って空を飛ぶ。

鉄の力が人々の暮らしを豊かにしていく。

鉄の可能性を信じて、人類の可能性を信じて、

ビジネスを地球規模で拡大していく。

それが伊藤忠丸紅鉄鋼の使命。



## SECTION 1

## ビジネスの成長力

あらゆる産業や製品の源となっている「鉄」。

そのニーズは今も増え続け、電気自動車や洋上風力発電など

新たな領域でも成功の可否を決める重要なファクターだ。

刻々と変化するグローバルマーケットで、

MISIはどのようにビジネスを創出し、成長させていくのだろうか。

BUSINESS × 成長力



# INNOVATION IN THE GLOBAL STEEL MARKET

## 世界の変革と鉄鋼の現在地

鉄を取り巻く世界の世界情勢

漁師は魚のいない海にわざわざ船を出さない。

実る土地だと知っているから開拓者は鋤を入れ、種を蒔くのだ。

MISIが身を置く鉄鋼マーケットは、一体どんな世界だろうか。

マーケットにおける“その真の価値”を再認識するために、

客観的かつグローバルな視点で、解説していこう。

### 世界で必要不可欠な鉄という素材

現在、金属製品の約90%を鉄が占めると言われている。それだけ、あらゆる産業の基幹素材であり、私たちの暮らしは直接・間接的に鉄に支えられていると言っても過言ではない。では、鉄がそこまで多く用いられているのは何故なのか。その理由のひとつは利便性・経済性の高さである。鉄は固くて強く、用途に応じて自在に加工できるなどの優れた特性を持つため、長く人々の暮らしに欠かせない金属として幅広く用いられている。そして大量生産と生産コストの安さ、加えてリサイクル性の高さにも特長がある。また、原料である鉄鉱石は世界各地で産出することができ、埋蔵量は膨大だ。しかも、現在鉄鉱石はほぼ地表から採掘されているのみであり、採掘技術が発達し、地底深くや海底に眠っている鉄鉱石を利用できるようになれば、増大する消費量を考慮しても採掘可能な埋蔵量は無尽蔵に近い。今後、鉄という資源が枯渇することは無いだろう。

### 多彩な産業用途に広がる世界の鉄鋼需要

“産業の米”と呼ばれる鉄鋼は、自動車や船舶などの輸送機、鉄道や水道といった社会インフラ、ビルや橋梁などの建造物、薄型テレビや冷蔵庫といった家電製品、発電プラント、石油・天然ガスなどの資源開発と、世の中のあらゆる産業と関わり、あらゆる製品の源となる基幹素材である。産業が、そして国が発展し経済が成長する時、鉄の需要はそれに比例して必ず増え続ける。実際、2000年代に入ってからリーマンショック後の2009年を除けば鉄鋼のニーズは増加傾向にあり、世

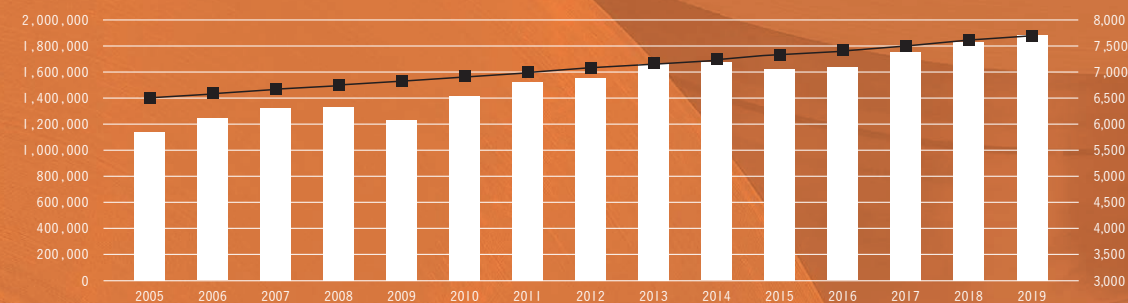
界の鋼材見掛け消費量は今後も拡大が予想されている。

### 鉄鋼マーケットの今後の見通しと成長性

新型コロナウイルスの影響により、一時は需要が低迷した鉄鋼だが、世界の経済活動再開に伴い、その需要は回復傾向にある。特に、新興国を中心とした人口の増加やGDPの上昇といった国の発展に伴うインフラ整備、自動車用生活製品の拡充による鉄鋼需要は大きなポテンシャルを有している。また世界的な環境対応ニーズの高まり、省エネルギー化の推進などを背景に、高品質・高付加価値な高級鋼材の需要も着実に拡大することが期待されている。一方、新型コロナウイルスによる人々の生活の変化だけではなく、世界各地で高まる地政学リスクや貿易摩擦、原油・原料価格や為替の市況変動など、様々な環境変化がこれからも予想されている。グローバルかつ、あらゆる産業に関わりを持つ鉄鋼ビジネスでは、世界で起きていることがそのままビジネスに直結するため、的確に対応することが不可欠だ。MISIはこうした事業環境や課題に臨機応変に対応するため、グローバルネットワークやオーガナイズ機能といった総合力を駆使し、環境の変化に機敏に対応することで世界を舞台にビジネスを創出し、MISIは世界の変化とともに成長し、そのビジネスフィールドを拡大し続けている。そこに求められる人材は、取り巻く環境が変化する中でも、自ら道を切り開いていくリーダーシップ、既存の枠にとられない柔軟な発想、そして挑戦心を持った君たちである。今こそ、この鉄鋼というグローバルなフィールドを舞台に、自分と世界の未来を革新する時だ。

■ 鋼材見掛け消費量 (単位: 1,000トン)

出典: WSA Steel Statistical Yearbook 2019



[出典] 鋼材見掛け消費量: (2005-2009) WSA "Steel Statistical Yearbooks 2014" (2010-2019) WSA "Steel Statistical Yearbooks 2020"  
世界人口: United Nations Population Division "World Population Prospects 2019"



# OUR GLOBAL FIELDS

MISIのグローバルフィールド

伊藤忠丸紅鉄鋼は、80以上の国々でグローバルにビジネスを展開している。

全世界で展開するネットワークを最大限に活用することで、

情報・物流・金融・人材をインテグレートして、

社会のニーズに応じている。



## Ohio

アメリカ/オハイオ

鋼製薄板建材でNo.1に



## London

イギリス/ロンドン

欧州・アフリカのエネルギー市場を  
カバーする鋼管販売会社



## Karachi

パキスタン/カラチ

パキスタン・カラチ市近郊に  
鋼材加工センターを設立



## Guangzhou

中国/広州

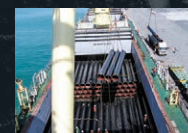
世界最大の鉄鋼需要を誇る中国で、  
自動車鋼板の加工・販売を担う



## Aguascalientes

メキシコ/アグアスカリエンテス

メキシコにおいて、  
自動車生産を支えるコイルセンター



## Abu Dhabi

アラブ首長国連邦/アブダビ

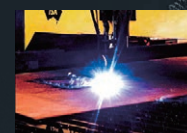
世界屈指の原油・天然ガス生産を誇る中近東に  
エネルギー用鋼管の製造・販売会社の設立を決定



## Bangkok

タイ/バンコク

東南アジア最大級のコイルセンターで  
旺盛なタイの需要に応える



## Melbourne

オーストラリア/メルボルン

オーストラリアの鉱山開発をサポートする  
厚板加工販売会社

従業員数 (連結)

全世界 **10,000**人以上

(2020年4月現在)

海外駐在員数比率

約 **25%**

(2020年4月現在)



| 成長するフィールド CASE 1 |

# ELECTRIC VEHICLE & ELECTRICAL STEEL SHEET BUSINESS

高品質な「電磁鋼板」が「電気自動車」を進化させ、  
世界のEVビジネスを加速・成長させる

電気自動車の性能を左右する電磁鋼板。  
成長市場の最前線で活躍する2人が考える、  
電磁鋼板とEVビジネスの未来とは？

## PROJECT MEMBERS



江谷 心平 SHINPEI ETANI

鋼材第三本部 薄板部  
電磁鋼板第二課

組織でビジネスを拡大していくことに魅力を感じ、大きなチャレンジを求めて、2020年にMISIへ転職。前職では、自動車用鋼板や家電用のカラー鋼板、電磁鋼板を担当。これまでの経験を活かし、今後も電磁鋼板の可能性を追求していく。



飯泉 太揮 TAIKI IIZUMI

鋼材第三本部 薄板部  
電磁鋼板第二課

グローバルに働けることに魅力を感じ2015年に新卒で入社。国内向けのデリバリーを担う電磁鋼板第一課でキャリアをスタート。2020年に海外向けデリバリーを手掛ける電磁鋼板第二課へ異動。現在はEV戦略室も兼務し、電磁鋼板のニーズと可能性を探っている。

## 一昔前は“お荷物扱い”だった電磁鋼板

江谷 私たちが扱っている電磁鋼板とは、簡単に言うとコイルを巻き付けて磁石にした際、より強い磁力を有し、より小さいロスとなるように作られた特殊な鉄板です。主に「方向性電磁鋼板」と「無方向性電磁鋼板」の2種類に分けられ、方向性電磁鋼板は発電所から各家庭に電気を届ける際に必要な変圧器に、無方向性電磁鋼板は発電機、産業用や家電用のモーター等に主に使われてきました。

飯泉 用途が限られている製品であり、流通量も限られていたため、一昔前までは大きな売上を生み出すモノとしては考えられていませんでした。私は入社6年目ですが、入社した当初は「損失をどう抑えるか」ということに注力していたほどです。

江谷 取引先が重視するポイントも鉄そのものの強度を表す「機械特性」ではなく磁石にした際にどれくらい強い磁気を持つか等を表す「磁気特性(※1)」ですし、鉄鋼分野の中でもかなりマニアックな製品と言えます。実際、電磁鋼板を作っている企業は世界を見渡しても十数社しかありません。世界の人口が増加するに伴い電力消費も増えていますが、その分変圧器の需要は伸びてはいるものの、それでも十数社の生産量で事足りたのです。

飯泉 長らく日陰にいた電磁鋼板ですが、あるモノの登場で一躍脚光を浴びるようになります。それが、電気自動車(EV)をはじめとした自動車の電動化です。

## 薄手高機能電磁鋼板がEVを進化させる

江谷 ハイブリッド自動車(HV)やEV等の電動車は、電気で駆動用モーターを回転させて動かしています。このモーターの核となるのがモーターコアと呼ばれる部品であり、モーターコアは数百枚の電磁鋼板を重ねて作られます。

飯泉 電磁鋼板は薄いほどエネルギーロスが少なくなります。つまり、薄いほど高機能ということです。電磁鋼板の機能の高さがモーターの機能の高さとなり、HV/EVの性能に直結するため、シェア拡大を狙う世界中の自動車メーカーが先を争うように良質な電磁鋼板を求めているのです。

江谷 当初、国産HVの駆動用モーターのモーターコアに使用されていた電磁鋼板と、現在量産されている、または今後量産が行われるHVやEVの駆動用モーターのモーターコアに使用される電磁鋼板では、技術開発が進んだことにより、30-40%程度の薄手化が進んでいます。このような薄手高機能電磁鋼板は製造できる鉄鋼メーカーも限られている一方で、HVやEV等電動車の開発と比例して電磁鋼板の使用量も急激に伸びていくため、このままでは供給が追いつかなくなる見通しです。いまや電磁鋼板は鉄鋼全般の中でも将来性が明るい市場となりました。

飯泉 私たちが所属する電磁鋼板第二課は海外向けのデリバリーを担っていますが、日本はHVに強く、EVを牽引しているのは欧米や中国です。特にEUは地球温暖化対策の一環としてCO2の排出

規制が厳しく、イギリス、フランス、オランダでは2025年を目途に新車販売の50%はEVになる予測が立てられていますし、ノルウェーではすでに新車販売の58%がEVになっています。(※2)

江谷 日本でも2020年末に経産省からグリーン成長戦略が発表されました。脱炭素社会を目指し、自動車業界に対しては2030年代にすべての新車販売を電動車とする目標を設定。この宣言に伴い、日本でも自動車の電動化の流れはますます加速していくと思います。

飯泉 自動車の電動化により、電磁鋼板への注目度は急上昇しました。自動車業界からは引く手あまたで価格も上がり、社内からも期待を寄せられています。かつては損失を抑えようと苦心していたのに、いまはデリバリーでどう利益を生むかという商社本来の仕事の醍醐味を味わっています。

## 戦略的な事業投資でEVビジネスが拡大中

江谷 当社は世界的なモーターコアメーカーであるEURO GROUPと上海に合弁会社Euro-MISI Laminations (Jiaxing) Co., Ltd.を設立し、EURO GROUPのメキシコ拠点であるEurotrancitura Mexico S.A. de C.V.にも出資しています。Eurotrancituraは本社がイタリアにあり、中国とメキシコに工場を抱えているため、自動車の主流マーケットとなる欧州、北米、アジアと世界規模で高品質なモーターコアを提供できることが強みです。当社もEurotrancituraを通じてアメリカとドイツの主要自動車メーカーと取引していますが、デリバリーだけではなく事業投資によってビジネスの可能性を切り拓くことも商社の役割であり、これまでの戦略的な投資が実を結んでいると言えます。

飯泉 メイド・イン・ジャパンのモノづくりは電磁鋼板でも力を発揮しており、国内のある金型(※3)メーカーは特殊な接着剤により電磁鋼板を重ねてモーターコアを製造する際に電磁鋼板を特殊な積層方法で固定する特許技術を持っています。そして、その特許技術をEurotrancituraにだけ供与しています。この金型メー

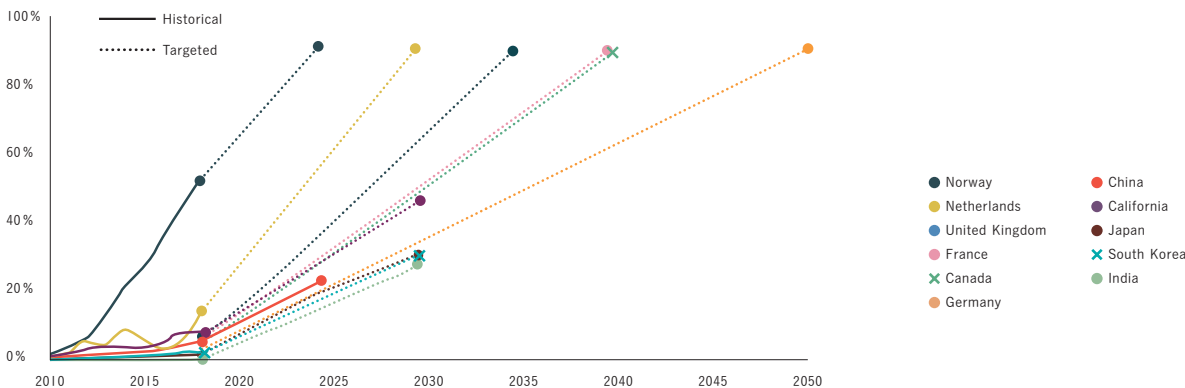
モーターの中核を担うモーターコアと呼ばれる部品





## ■ 新規販売車の電気自動車のシェア※2

※2 出所：国際クリーン輸送協議会 (ICCT) 2020年7月公開資料 出典：ICCT



カーとは当社からの出資以外に人材交流も図っており、2社の力を借りて来年からアメリカの大手自動車メーカーと新しい取引もスタートすることになりました。

江谷 MISI、Eurotranciatura、金型メーカーがWin-Win-Winの関係を築き、EVを進化させる高品質なモーターコアを供給する。この取り組みが世界中の自動車メーカーからの信頼獲得につながり、当社のEVビジネスも拡大し続けているのです。

飯泉 チームで団結し、総合力で目標を達成する姿勢はMISIの社風です。それは所属課の中でも、成長市場の最前線でも変わりません。

江谷 私がMISIに転職して一番驚いたのも、まさにその部分です。チームとして、会社としてベストな方法を考え抜き、方針が決まれば徹底する。だから、お客様に対しても決して妥協しないのです。

飯泉 価格交渉で妥当な線に決まりかけても、相手に損をさせずに当社の利益を最大化できるよう粘り強く交渉します。ただ、こちらの要求を無理に押し通そうとしてもお客様に嫌われるだけです。普段から電磁鋼板を取り巻く環境やEV市場について常に情報を収集・整理し、お客様に有意義な情報を提供することで交渉を有利に運べるよう工夫しています。

## EV普及の課題と電磁鋼板の未来

江谷 今後、電磁鋼板はEVを中心に供給量を伸ばしていくでしょう。自動車の新モデルを完成させるには多くのテストをクリアしなければならないので、いまは2023年～2025年に自動車がどう変わっているのか、そのために必要な製品や技術について各メーカーと話し合っているところです。ただ、EVの先行きに懸念がないわけではありません。

飯泉 EVは電気で走るため、EVが出回ると電力不足に陥る危険性があります。特に現在の日本は火力発電がメインということもあり、自動車でもCO2を減らしても発電時のCO2が増えれば本末転倒です。エネルギーの状況次第ではHVや外部電源からも充電できるプラグインハイブリッド自動車 (PHV) が主流になるかもしれません。

江谷 また、1時間程度かかる充電時間をどれほど短縮できるのか、マンションなどの集合住宅にEV用の充電設備を備えられるのかなど、周辺環境の整備も普及速度に影響を与えていると思います。とはいえ、EV化推進の流れ自体は既定路線なので、さまざまなことに注視しながら動向を把握したいと考えています。

飯泉 コロナ禍で海外出張ができずWeb会議が多くなった結果、海外の取引先とも以前より密に連絡を取り合うようになりました。こうした外部要因もプラスに転じさせたいですね。

江谷 いま私たちが高品質な電磁鋼板とモーターコアを武器に世界中の自動車メーカーと取引できているのは、先輩たちが早くからEVの市場拡大を確信し、提携や事業投資によって技術力の高い企業と関係性を築いてくれたからです。引き継いだ財産を活かしながら、電磁鋼板のさらなる用途と可能性を探る。それが、私たちに課せられた使命だと感じています。MISIは新しいチャレンジを歓迎してくれる、風通しの良い組織です。電磁鋼板の可能性を探る過程で知識と経験を培い、自己成長を繰り返すことで私たちが次世代へ引き継げるものも生まれてくるのだと思います。

※1 磁気特性とは磁性材料が磁化された際に、材料が示す磁気的な性質。

出所：大同特殊鋼公式コーポレートサイト

※3 金型は素材の塑性または流動性の性質を利用し成形加工して製品を得るための、主として金属素材を用いてつくった型の総称。出所：日本金型工業会公式サイト



## 成長するフィールド CASE 2 |

# WIND-GENERATED ELECTRICITY BUSINESS

## 期待のクリーンエネルギー「洋上風力発電」に「鉄」の新たなビジネスモデルで挑む

世界中の海に広がりつつある「洋上風力発電」。

その最前線でビジネスモデルを構築する

MISI パーソン・2人が語る「鉄」の新しいフィールドとは？

### PROJECT MEMBERS



#### 村中 就矢 NARUYA MURANAKA

鋼材第一本部 厚板・条鋼部  
厚板第一課長代行

世界地図に残る規模のインフラプロジェクトに携われることに憧れ、2003年にMISIに入社。鋼管本部でパイプライン・プラント用配管を取り扱い、その経験を基に2019年から新たなフィールドである洋上風力に挑む。



#### 王 一波 IPPO OH

鋼材第一本部 厚板・条鋼部  
厚板第一課

洋上風力ビジネスの将来性を感じ、地図に残る巨大洋上風力プロジェクトに参画したく、2019年にMISIへ転職。前職では外資系風車メーカーのグローバル調達業務を担当。これまで風力分野の業務経験を活かし、日本洋上風力基礎部材の供給可能性を追求していく。



## 舞台は、いよいよ洋上へ！

村中 いま私たち人類が直面している喫緊の問題と言えば、地球温暖化ですね。その原因ともされる温室効果ガス削減に向けた再生可能エネルギーへの転換は、世界各国真剣に取り組むべき課題となっています。

王 日本でも2050年までに温室効果ガスの排出量を実質ゼロとする方針を掲げ、より温室効果ガス削減に向けた再生可能エネルギーへの転換が推進されるとされています。これに大きく貢献するのが“洋上”風力発電なのです。

村中 風力発電と聞くと、風況の良好な高台に立つ陸上風力発電をイメージすることが多いと思いますが、実は、適地が限定的な陸上に比べ、洋上ははるかに大きなポテンシャルを秘めています。

王 風力発電は、陸上、洋上ともにデンマークが発祥の地です。1991年に世界初の洋上ウインドファームであるVindeby洋上風力発電所が建設され、以降、ヨーロッパの風力発電の舞台は、陸上から洋上へ移行してきました。それは陸上で立地スペースの問題に加え、ヨーロッパの海が遠浅で設置しやすいことも大きかったと思います。2012年には5,000 MWだった洋上風力発電の導入量が、2017年には15,780 MWと約3倍に増えるなど、ヨーロッパの洋上風力発電は急速に拡大しています。

村中 かたや日本の現状は、一般海域の使用に関する法律の整備や、漁業関係者との利害調整など独自の課題を抱えており、なかなか風力発電の導入が進みませんでした。2019年4月に洋上風力発電普及法(※)が施行され、2020年に経済産業省資源エネルギー庁及び国土交通省港湾局は国内の5海域を促進区域に指定、公募を開始しました。促進区域では民間事業者にも最長30年の操業が許可されることとなります。2020年12月に政府は2040年までに

3000万—4500万キロワットとする目標を定めました。

王 技術面から言うと、風力発電には、水深が浅いところに基礎部分となる海洋構造物を設置して固定する着床式と海洋構造物を船のように洋上に浮かべ、ワイヤーで固定する浮体式がありますが、今後日本ではまずヨーロッパにおいて実用化されている着床式の洋上風力発電から広がっていくと想定されます。日本近海での実証実験もかなり前から行われており、実はMISIはその実験において基礎部分の海洋構造物の鋼材の供給や製品加工などを担ってきました。MISIとしては機能を発揮する環境が整ってきたと受け止めています。

## パートナー選びは、鉄鋼ビジネスの高い経験値から

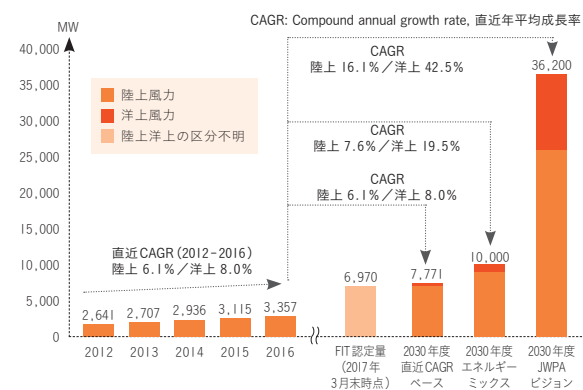
村中 日本が着実な歩みを見せる一方、お隣の中国では政府が国をあげて洋上風力発電を強力に推進しており、技術的にもかなり先行しています。現在、江蘇省や広東省を中心に原発10基分の発電量に相当する、10ギガワット規模の着床式風力発電が既に操業を開始あるいは建設中で、ほぼすべての部品を国内で調達できるまでにサプライチェーンが整ってきました。これまでの重工業のような「中国＝後発」という図式は洋上風力発電に関しては全く当てはまらず、技術革新、設備導入、実績、いずれをとっても日本よりはるかに先行しています。中国はまさに「世界の工場」ですので、造船や巨大構造物を同時に、しかも複数作ることができる企業が既に揃っています。

王 ええ、報道では欧州のニュースが目立っていますが、洋上風力発電における中国の実力は無視できないレベルにあります。例えば、着床式風力発電の基礎部分には、1本の大きな杭が海底に打設されるタイプのものがありますが、日本にはこの杭を製造できるメーカーがない状況です。サプライチェーンがそろっていないことのみな

洋上風力向け、風車を支える基礎部材



## 風力発電導入量の推移(発電容量)※



※ 出所：NEDOデータベースより2017年3月末までの単機出力10kW以上かつ総出力20kW以上の風車で稼働中のものを集計。

らず港湾や資材置き場などが整備されていないため、中国の背中はまだ遠い状態です。そこMISIでは、日本の洋上風力発電の本格導入に向け、これまで共に風力関連設備、具体的には風車のタワーや作業船関連の供給を積み重ねてきた中国パートナーと洋上風力基礎製品を日本の顧客に供給する新たなビジネスモデルの構築に取り組んでいます。浮体式洋上実証実験でもタグを組んだその中国パートナーは、品質・加工技術・納期対応ともに高く評価されており、経験も豊富です。鉄の加工に関してあらゆる対応が可能です。

村中 洋上風力発電施工用作業船である半潜型スバッド台船の建造実績もあるため、風力発電の基礎部分だけでなく、幅の広い提案を行うことができるという優位性も持っております。

王 すでに私たちは日本の洋上風力発電本格導入を見据えて動き始めています。既存取引先との検討はもちろん、新たに参入する電力会社やゼネコン、エンジニアリング会社、鉄鋼メーカーなどを中国の加工拠点にお連れして実際のパフォーマンスを見ていただく取り組みも積極的に行っています。他社に比べて早く取り組んできたことによるアドバンテージがありますし、鉄鋼ビジネスで培った経験値をもとに数ある中国企業の中からベストパートナーを選んでいるという自負もあります。MISIが紹介・契約当事者となることで積極的に検討を進めてくれる取引先も数多くいらっしゃいます。

## だからこそ、MISIのフィールドは成長する！

村中 MISIは鉄鋼商社ですから、もちろん「鉄」のトレーディングで利益を出すのが伝統的な商売です。ただ、鉄鋼ビジネスを単なる「鉄」の売り買いに留めることでは粗鋼生産量が減少していく傾向の中今後の発展性はありません。MISIが行ってきた従来型のビジネスモデルは、



次代のビジネスフィールドを創出する全方位探知アンテナであり強力な武器でもあるのです。「鉄」自体は時代が変わっても決してなくなることはない素材ですが、その「鉄」を取り巻く環境は常に成長しています。その成長の瞬間を掴み取れば、従来の事業範囲から新しい一歩を踏み出しMISIは他の鉄鋼商社とは異次元のステージで、新しいビジネスモデルを展開できるのではないかと思います。

王 洋上風力発電自体が新しいビジネスですので、「鉄」の供給から基礎製品加工、最終的なサービスの提供までワンストップで提供できるビジネスに広げていきたいですね。この業界に詳しい人材は日本にはまだ多くないので、私自身はMISIにおいて日本の洋上風力発電の発展に貢献していきたいです。

村中 将来的には「日本の洋上風力発電には必ずMISIが絡んでいる」と言われたいですし、「あの風車プロジェクトにはお父さんも関わったんだよ」と語りたいですね。もっとも基礎部分は海中に沈んでいてほとんど見えないのですが(笑)。

王 基礎は地味ですが、全体を支えているところですから(笑)。基礎がなければ成り立たない。

村中 例えるなら日本の洋上風力発電はまだ夜明け前です。日本は海洋面積の広さや風況の良さから洋上風力のポテンシャルは非常に高いので、まずは洋上風力の基礎部製造のビジネス領域でリーディングカンパニーとなり、ゆくゆくは海外の洋上案件も狙いたいです。また、“洋上風力発電”のような「鉄」の進化的ビジネスフィールドはまだ至る所に潜んでいます。そんな第二、第三の“洋上風力発電”の発見もこれから先、MISIで働く楽しみの一つだと思っています。

※ 正式な法律名は「海洋再生可能エネルギー発電設備の整備に係る海域の利用の促進に関する法律」



# 成長力 × RESPONSION

## SECTION 2

### 私たちの成長力

MISIではBPグループ（総合職）とAPグループ（地域限定職）が連携しながら、各々専門的知識を高め、スキルを磨いている。

キャリアや職種にかかわらず、大きな裁量を与えられる環境が一人ひとりの成長を促し、組織を拡大させてきた。

キャリアの異なる7名に、働き方や将来像について聞いてみた。



# スキームから構築し 新しいビジネスを創る

SENRI TAKEMURA

竹村 千里

鋼材第三本部  
薄板部薄板課

## CHARACTERS

#若手 #国内 #営業

## MY RESUME

鋼材第三本部 薄板部薄板課



## MESSAGE TO YOU

自分の興味を大切にしつつ、  
一社一社の話には耳を傾けてほしい。

例年通りの就活でも大変なのに、コロナ禍でイレギュラーなことも多いでしょうし、余計に大変な部分もあると思います。そんな中でも一社一社の話にしっかりと耳を傾け、自分のやりたいことと合致するか見極めてください。MISIは裁量が大きく、人間関係も風通しも良い職場です。あなたの選択肢にMISIが入ることを願っています。



## Q MISIのどのような部分に惹かれた？

大学では材料工学を専攻し、金属や半導体といった素材産業に興味を持っていました。就活が始まって各業界を調べる中で、鉄を扱うビジネスは巨大であるとわかり、そのダイナミックさに惹かれていきましたね。また、メーカーの技術・営業として働く道も考えましたが、社会や生活に役立つモノを世の中に広めたいと想い、ビジネスを創る商社を志望。「鉄」と「商社」の二つの要素を持つMISIに入社したいと考えるようになりました。

## Q 薄板はどのようなモノに使われている？

入社して以来、鋼材第三本部 薄板部 薄板課に所属しています。「薄板」は読んで字のごとく薄く延ばされた鉄板で、自動車、家電、建材、オフィス用機など身の回りの製品に広く使われています。鉄は作るのに時間がかかり、各メーカーのお客様から「明日持ってきて」と言われても対応できません。どんな薄板がいつ頃必要となるのかヒアリングし、鉄鋼メーカーをはじめ関係各社と協力・調整しながらお客様のニーズに応えています。

## Q 普段から心掛けていることは？

あらゆる場面を想定して準備するよう心掛けています。昨年、あるお客様に新規材料を提案していましたが、別商社からの既存購入分で足りていると却下。それでも急に必要になった際にすぐ動ける

よう新規材料のトライアル・評価を実施してもらうことに。すると、しばらくして別商社の材料が供給不安に陥り、急速MISIで提案していた材料が採用されることになったのです。入念に準備すればイレギュラーな事態にも対応できると学びました。

## Q MISIで働く面白さは？

グループ各社と連携して新規営業に取り組む際に行う、スキーム構築の仕事は特に面白いですね。MISIは伊藤忠系列・丸紅系列含めてさまざまなグループ会社を抱えており、各社が異なる機能・商売を持っています。新たな営業を展開するにあたり、「MISIは在庫数量の管理や発注」「グループ会社は鉄の加工」など、それぞれの強みを活かせるように役割分担し、利益の分配方法も考えます。新しいビジネスを創る醍醐味を味わうことができます。

## Q どのようなキャリアパスを歩みたい？

現在は国内営業を担当していますが、将来的には海外駐在にキャリアを移したいです。国内営業でお客様と密にコミュニケーションを図り、細かい要望に応じていくことは海外でも必ず役立つはず。そう考え、いまは目の前の仕事に全力で取り組んでいます。また、いずれは鉄の加工を行うコイルセンターに出向し、鉄鋼業界の川上から川下まで全てに精通した「薄板のエキスパート」になることが私の目標です。



# 新規事業で イノベーションを起こす

ARISA ISHIZUKA

石塚 有紗

自動車鋼材本部  
特殊鋼・線材部自動車特殊鋼課

## CHARACTERS

# 職能・営業経験 # 海外実務研修  
# アメリカ # 自動車鋼材

## MY RESUME

2016年 自動車鋼材本部 特殊鋼・線材部自動車特殊鋼課  
2016年 海外実務研修生 短期海外実務研修生(コロンパス)  
2015年 自動車鋼材本部 特殊鋼・線材部自動車特殊鋼課  
2015年 自動車鋼材本部 自動車鋼材本部総括室  
2013年 鋼材第三本部 鋼材第三本部総括室



## MESSAGE TO YOU

難題に直面しても、逆境を楽しむ  
マインドで乗り越えらえる。

商社の仕事は常に複数の関係者の間に立つて行うため、相容れない主張をする関係者を取り持つ場面もよくあります。時にはうまくいわずにモヤモヤする場面もありますが、工夫を凝らしながら調整を行い、ゴールに辿り着いた際の達成感はひとしおです。逆境を楽しめるようなマインドを持った方ならきっと商社の仕事を楽しめると思います。

## Q 就職活動で重視したポイントは？

学生の頃から英語や海外文化に興味があり、将来は世界を舞台に活躍したいと考え、商社を中心に就職活動を行っていました。MISIを選んだのは、伊藤忠商事と丸紅の鉄鋼部門が統合して生まれた会社なので面白い仕事ができそうだと感じたこと、鉄鋼は人々の生活の根幹に関わる産業なのでやりがいも大きいのではないかと考えたからです。会社の規模感も大きすぎずアットホームな印象があり、その程良いバランスも気に入りました。

## Q これまでのキャリアパスと現在の業務は？

入社後は自動車鋼材本部 総括室に配属され、単体・連結ベースでの予算策定などを担当しました。2015年に自動車鋼材本部 特殊鋼・線材部 自動車特殊鋼課に異動し、営業として国内外の自動車排気部品メーカーへステンレス鋼を販売。2016年には短期海外実務研修生としてMISIのビジネスパートナーである米国の企業に派遣され、米国の鋼材加工ビジネスについて学びました。その後、自動車特殊鋼課に戻り、北米、インド、ヨーロッパ向けの貿易ビジネスを手掛けています。現在は日本の鉄鋼メーカーが製造したステンレス鋼を海外の自動車部品メーカーに輸出する業務を担当しています。海外とは時差があるので、客先からの日々の問い合わせにはMISIの現地法人、現地コイルセンターのナショナルスタッフ経由で対応し、重要な価格商談交渉や新規商品の拡販について話す際に海外へ出張し、直接打ち合わせを行っています。

## Q 印象深い成長体験は？

規制変化に伴い自動車メーカーのお客様から需要が急増し、鉄鋼メーカーの生産が間に合わない事態に陥りました。重量物の鉄は輸送費用がかさむこともあり飛行機で運ばないのが業界のセオリーですが、生産ラインを止める選択肢はなく、完成した材料を飛行機で大量輸送しました。結果的に数億円の費用が発生しましたが、商社

としてお客様と鉄鋼メーカーの間に立ち、なんとか費用負担の折り合いをつけることに成功。トラブル発生時は「もう終わりだ、クビかもしれない」と一瞬目の前が真っ暗になりましたが、上司や課、現地法人のメンバーのサポートを得ながらチームでトラブルを乗り越えることができました。またトラブルが発生した際、お客様や鉄鋼メーカーに対して嘘をついたり隠したりせず、その時に成し得る最善の策を真摯に行っていく、という姿勢もこの時に身につけました。

## Q MISIで働く面白さとは？

常に何が起こるか分からないグローバルなビジネスフィールドの中で活躍できる、という点です。皆さんがニュースで目にするような国際情勢の変化の影響を受けながら日々ビジネスを行っている訳ですが、状況の変化に対して「これが駄目ならあれはどうか？」と皆で知恵を絞りながらあれこれと提案を考えている時が一番楽しいです。また直近では、有志の若手・中堅社員が集まり、会社に対して新規事業を提案するワークショップに約3ヶ月間参加していました。MISIにはイノベーションを起こそうと考えている同志がこんなにいるのか、と改めて実感できて嬉しかったです。さらに、私の所属チームは会社から賞をいただき、現在は事業化に向けて具体的な検討を進めているところです。

## Q 今後の展望は？

駐在は未経験なのでまずは早く海外駐在を経験してみたいです。海外駐在で国籍や考え方の異なるナショナルスタッフの方々とチームを組み、案件に取り組んでいくことになるため、大変だとは思いますが非常に良い経験になるのではないかと期待しています。また、自分が入社した8年前と比較してMISIを取り巻く環境は大きく変わったと最近特に実感していますが、今後更に変わりゆく世界においても引き続きMISIが価値を提供していけるよう、これまでの常識に囚われない柔軟な考え方を身につけた上で、MISIのビジネスの拡大や、取引先・社会・社員の幸せに貢献できるようなMISIパーソンになりたいです。

1：加工した鋼板を巻いたコイルと呼ばれるもの 2・3：短期海外実務研修派遣先での写真





# 職能部員として グローバルに活躍する

YU OSHIMA

大島 優

CFO 管下  
経理部営業経理第一チーム

## CHARACTERS

#実務研修 #ニューヨーク #駐在  
#シンガポール #審査 #経理

## MY RESUME

2019年 CFO 管下 経理部営業経理第一チーム  
2015年 海外駐在《シンガポール》  
2015年 CFO 管下 審査部審査第一チーム  
2013年 経営管理本部 審査部審査第一チーム  
2011年 海外実務研修生 海外実務研修生（伊藤忠丸紅鉄鋼米国会社）《ニューヨーク》  
2010年 経営管理本部 審査部審査第二チーム  
2006年 経営管理本部 審査部審査第一チーム



## MESSAGE TO YOU

就職活動中のあなたの出会いから、  
相性の良い企業が見つかる。

私自身もそうでしたが、自分は何をしたくて、何に向いているのか、良く分からない方も多いと思います。就職活動はこれまでの人生を振り返り、熟考する良い機会です。自分の特長や興味を大事にしつつ、特定の業界に絞らずさまざまな企業や人と出会ってください。多くの出会いを通して次第に方向性が定まり、相性の良い企業が見つかるはず。応援しています。



1: 電気を用いて鋼板を生成している様子 2: 気体などを納めるための部品

## Q 他社ではなくMISIを選んだ理由は？

もともと海外志向が強く、世界中に拠点を持ち、他社と比べても海外駐在員比率が高い点に魅力を感じていました。就職活動を始めたばかりの頃は特に商社に拘っていた訳ではありませんが、当時の採用担当者や先輩社員の人柄に惹かれ、“ヒト”の力が重要視される商社で働きたいと思うように。鉄鋼専門ゆえ総合商社ほど社員数が多くなく、個人のプレゼンスを発揮しやすい環境であること、オフィスが広くてきれいな点も好印象でした。

## Q 職能部員はどんなキャリアを歩める？

取引先の与信管理を行う審査部に配属され、以降14年半にわたり審査関連業務に従事してきました。2011年から1年半ほど審査実務研修生として米国会社のニューヨーク本社に派遣され、帰国して2年後にシンガポール会社の審査責任者として4年半勤務。アジア・オセアニア地域の与信管理業務<sup>※1</sup>に携わりました。帰任及び15年目という節目に、職能部員としての視野を広げるため異動希望を出し、2019年から経理部営業経理第一チームで働いています。

## Q 海外駐在時の印象に残るエピソードは？

シンガポールで働いていた頃、アジアで与信機能等を活かした新規顧客の開拓を積極的に進め、私の赴任期間中に与信件数が2倍以上に拡大しました。取引の拡大にあわせ、管轄地域の各拠点に赴き、ナショナルスタッフ<sup>※2</sup>向けに講習を行って与信管理体制を強化。何度も回収難に遭遇しましたが、当社が多額の債権を抱える顧客が信用不安に陥った際は同社の社長と連日面談を行い、債権回収スキーム

等を検討。信頼関係を築いて地道に回収を進め、新たなビジネスの構築にも繋げたことは忘れられない経験です。

## Q 職能部門の仕事のやりがい、醍醐味は？

本社の審査部や経理部においては各案件担当者の意見が経営に採用される機会も比較的多く、大きな組織の歯車の一部という感覚はありません。特にシンガポール駐在時は30代前半でかなりの裁量を与えられ、非常にやりがいを感じました。また、MISIはトレード主体の会社であることから、各取引に関する牽制及びサポートに加え、職能部門にいながらも国内・海外の顧客と直接の接点を持ち、実際の商売に携われることも醍醐味の1つだと思います。

## Q 将来的に取り組んでみたいことは？

審査部時代には国内外で貴重な経験を積ませてもらい、現在は経理部で新たなチャレンジの機会をいただいています。今後も専門性を磨きながらより広い視野で会社やビジネスを捉え、社内で頼られる存在になりたいです。経理知識は経営判断に不可欠なもので、当面はスキルアップに注力し、将来的には海外店や国内外の事業会社のマネジメントに携わりたいと考えています。会社と一緒に自分自身もさらに成長できると信じています。また、家族、友人等とのプライベートの時間も大事にして、どちらかに偏り過ぎず、公私ともに充実していたと胸を張って言える会社生活を送りたいです。

※1 出荷から、入金まで数ヶ月かかることも多い当社では、主に決算書から財務面の分析を行い、適切な決済条件であるか、支払振りはどうかなど、貸倒れを防ぐために管理している。

※2 海外に設けた事業所などで採用した現地社員。



## 若手社員の自主性を育み 見守っていく

YOSUKE MURAOKA

村岡 洋介

鋼管本部  
ラインパイプ部ラインパイプ第一課 課長

### CHARACTERS

# 課長 # 職能・営業経験  
# 事業会社出向経験 # ラインパイプ

### MY RESUME

2019年 鋼管本部 ラインパイプ部ラインパイプ第一課 課長  
2018年 CSO管下 経営企画部業務・企画チーム  
2017年 CSO管下 経営企画部業務チーム  
2016年 CSO管下 経営企画部市場総括チーム  
2008年 鋼管本部 鋼管貿易第一部ラインパイプ第一課  
2006年 鋼管本部付出向《国内》ケー・アンド・アイ特殊管販売株式会社  
2004年 鋼管本部 鋼管貿易第一部ラインパイプ第一課



### MESSAGE TO YOU

自分自身と向き合い、  
やりたいことを考え抜いてほしい。

就職活動中は、幾度となく自分自身と向き合い振り返ることになると思います。人生においてそのような時間は貴重です。自分のやりたいことや、向いていることを見つけることは容易ではありませんが、やりたいことが見つかるまで諦めずに考え抜き、探し続けてほしいです。そして、そのやりたいことがMISIにあり、一緒に働けたら、とても嬉しいです。健闘を願っています。

### Q これまでのキャリアと現在の業務は？

入社後はラインパイプ第一課に配属され、アジア・中近東で主に国営石油会社に鋼管を販売。2006年からは出向先で特殊管の輸出版売を担当しました。2008年に出向から戻り、古巣に復帰。当時はオイルメジャー向けの長期契約や欧州の大型パイプライン案件の入札・契約履行が主な業務でした。2016年から経営企画部市場総括チーム、その後業務チームでの会議体運営を担い、2019年1月に課長代行として古巣に復帰。同年4月から課長職に就いています。課長は課の運営がスムーズにいく時には先頭に立ちながら下支えするのが役割です。計数管理や課員の業務に滞りがなければ見守り、課員の自主性を尊重しながら要所では商談に臨むなどバランス感覚を大切にしています。

### Q MISIが手掛けるグローバルな仕事の醍醐味は？

石油・ガスのメジャーなどが客先となるパイプの購買形式は一般的に国際入札で、1件あたりの契約金額が数百億円となる場合もあります。入札の準備では輸送費などのコスト検証、競合分析、契約条件の確認と多くの作業があり、チーム一丸となって取り組みます。メーカーや当社の現地スタッフ、管理部門とも細かな打ち合わせを行い、入札が完了した後も客先との長く厳しい交渉へ。それらを経て受注が決まった時の喜びはひとしおです。過去に携わった大型案件では受注後に客先と技術議論がこじれ、喜びの余韻に浸ることもなくヘトヘトに。その後話はまとも、無事、製造・納品できました。今となれば良い思い出です。

### Q 課長になって考え方は変化した？

次世代への橋渡しを強く意識するようになりましたね。これまではやりたいようにやらせてもらっていましたが、いまは次世代の育成をはじめ、MISIの社風や文化の継承、ビジネスの維持・発展にどう貢献できるかを自分事として考えています。MISIは若手にも仕事を任せる風土があり、自分で決めて仕事を前に進めていける実感と手応えがある

ビジネスフィールドです。この風土や文化は廃れさせることなく、継承していきたいです。同じ課で机を並べて働くのも一つの縁だと思っています。仲間と共に過ごす時間は限られていますし、このチームでどんな足跡を残せるだろうか、と自問自答することも多くなりました。

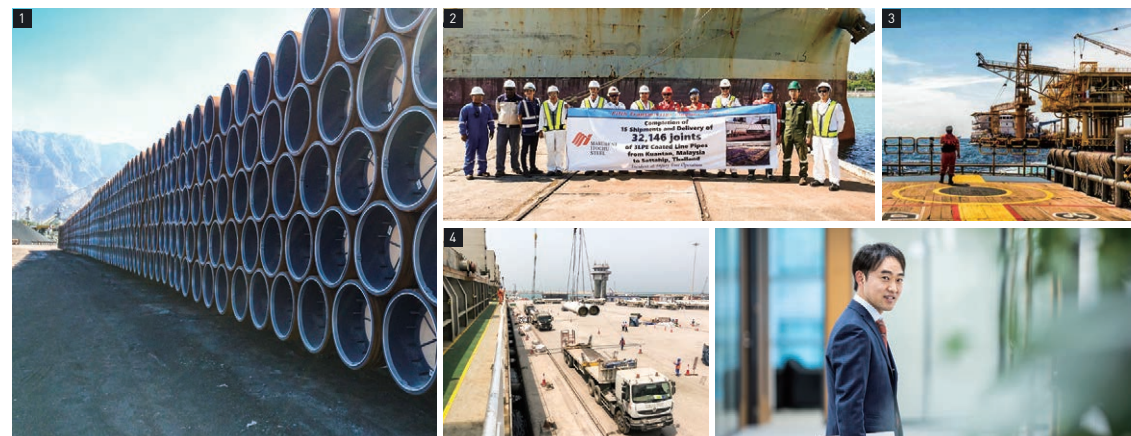
### Q 新入社員に期待することは？

業務の中ではいろいろな課題や無理難題に直面しますが、逃げずにチャレンジする気概を持った商社パーソンになってほしいと願っています。私も弱いので、逃げたくなる時も多々ありました。しかし、そのような時は周囲の方々の協力や助けも得て、何とか乗り越えてきた結果、今があります。問題解決の道筋は山登りと同じで、人それぞれです。最終的にどのようなカタチであれ、解決という頂に到着するまで対処の仕方は担当者の考え方によって異なります。失敗と小さな成功を積み重ねながら成長の糧にしてほしいです。幅広い知識と経験を身につけて、将来のMISIを牽引する存在になってください。

### Q 課長になったからこそ見えたMISIや課に対する展望は？

先にMISIは若手でも任せてくれる風土、自分で決めて仕事を前に進めていけるという実感や手応えがあるビジネスフィールドだと言いましたが、もちろん私が若手の頃も上司や周囲は単に放任している訳ではなく、「見守ってくれている」というのが適度な表現で、それは今私が課長になって普段心掛けていることの一つです。上司からの指示を待つのではなく、自ら考え、行動を起こすこと。その結果が良くても悪くても自分の責任として捉え、次への学びに繋がられること。このような心構えこそがMISIパーソンであり、一人ひとりが成長できるスピードやその度合いを高めることに繋がると考えています。私自身、周囲の方々、その時々の上司から育てていただいたこともあり、同じように課のメンバーにも成長をしてもらえるよう全力でサポートしていきたいと思っています。それこそがMISIが業界の中で高いプレゼンスを維持し高めていくための底力のアップに繋がる源泉と考えています。

1: 表面に塗装が施され高く積み上げられたラインパイプ 2: 大型プロジェクトの最後の1本まで無事完結した際の写真  
3: パイプが多く使用される石油探掘用洋上プラットフォーム 4: パイプの荷揚げ風景





# 日本の鉄鋼業界を動かしていく存在へ

HIDEKI MAKIUCHI

## 牧内 英樹

鋼材第一本部  
厚板・条鋼部 部長

### CHARACTERS

# 部長 # 支社長経験 # 事業会社社長経験  
# 現地法人 # アメリカ # 厚板

### MY RESUME

2020年 鋼材第一本部 厚板・条鋼部 部長  
2016年 九州支社 九州支社 支社長  
2015年 鋼材第一本部 厚板・条鋼部 部長代行  
2014年 鋼材第一本部 鋼材第一本部建材事業室 室長代行  
2013年 鋼材第一本部 厚板部 部長代行  
2011年 鋼材第一本部 厚板部厚板第二課 課長  
2009年 伊藤忠丸紅鉄鋼米国会社出向 MISA METAL FABRICATING INC. 社長《レイビル》  
2006年 伊藤忠丸紅鉄鋼米国会社出向 MISA METAL FABRICATING INC. 副社長《アトランタ》  
2004年 伊藤忠丸紅鉄鋼労働組合  
2001年 鋼材第二本部 鋼材貿易第二部特板課  
2000年 鋼板貿易部 特板課  
1990年 丸紅鉄鋼建材株式会社出向  
1990年 丸紅株式会社入社



### MESSAGE TO YOU

新卒で企業を選ぶのは今だけ。  
あなたの夢の先に MISI を。

転職が当たり前の時代ですが、新卒で企業選びができるのはこれが最初で最後です。この一度限りの機会に自分の全てをぶつけられるか、芯をぶらさず夢に向かって突き進めるかを問われています。これまでの20数年間の人生をバックボーンにして悔いのない就職活動を送ってください。その夢の先に MISI が存在できるよう、私たちが日々研鑽を積んでいきます。



1・2：MMF工場の内部 3：鋼材納入した Hudson Yard PJCT の建設現場 4：MMFアトランタ第2工場での集合写真

### Q MISI統合前からこれまでのキャリアは？

私は丸紅入社後、現在の伊藤忠丸紅住商テクノスチールの丸紅側前身会社である丸紅鉄鋼建材に出向となり、10年間を経て丸紅本社勤務に復帰しました。特板課でブリキの輸出業務に携わっている時、丸紅と伊藤忠商事の鉄鋼部門が統合することに。丸紅に残留する選択肢もありましたが、鉄という「産業の米」に対する思い入れと信頼感からMISIへ移籍しました。MISI設立直後は労働組合設立のために3年間の組合専従、初代組合長を務め、2005年に現場復帰するタイミングで米国MISA METAL FABRICATING INC.社（以下MMF社）へ出向。6年間の米国駐在ではMMF社の社長も経験し、2011年に厚板部厚板第二課長として日本に帰任しました。2020年に厚板・条鋼部長に就任して現在に至ります。

### Q 長いキャリアの中で忘れられないエピソードは？

今まで出向や新規事業の立ち上げなど様々なことにチャレンジしてきましたが、中でも米国駐在中の出来事は今でも忘れられません。米国駐在したMMF社はケンタッキー州レイビルに拠点を置く厚板鋸断会社ですが、南に700マイルほど下ったジョージア州アトランタに建機系の製造会社が多数あることから第2工場の進出を決定、赴任後1年かけてFS<sup>※</sup>を行った後、MISIとして初めての駐在地に工場設立、従業員50名程度を雇用し操業開始し2年かけ、漸く単月黒字化した翌月にリーマンショックに見舞われオーダーが完全にSTOP、その1年後に第2工場を閉鎖、従業員全員解雇を決定、毎日家族のように新工場操業に力を注いできた仲間を守り切れなかった辛さは一生忘れることができません。

### Q 鉄鋼を扱う魅力とMISIで働く面白さは？

鉄は今後も全世界規模で高いニーズを維持するはずで。先進国ではインフラ関連をはじめ巻き替え需要が継続し、アフリカなどの発展途上国では爆発的な新規の鉄鋼需要が見込まれています。MISIとして独自

の販売ルートを確認し、地場の有力企業とのパートナーシップの推進など、可能性は無限に広がっています。現状MISIは総合商社系ではトップを競う立ち位置にあり、取引先との戦略的議論も積極的に行ったり、日本の鉄鋼業界を今後どうしていくかという大命題を同じ目線で議論しています。対外的信頼感が大きい会社というアドバンテージを活かして働けることは、より高いレベルで仕事ができる環境と言えます。

### Q どんな人材を育てたいですか？

鉄鋼に関わる商社パーソンは人気商売のところが、「鉄を売るよりまずは自分を売れ」と常々話しています。顧客からすれば鉄は誰からでも買えるもの。顧客の購買理由に「MISIではなく君から買いたいんだ」と言ってもらえるくらいに人間力を高めてもらいたいですね。中でも重要なのはきちんと人の話を聞く能力です。顧客が話す内容には必ずヒントが隠されており、常にアンテナを高めて顧客が何を訴えているのかを正確に捕える力をつけてほしいと思っています。MISIに話を打ち込めばビジネスがうまくいくと顧客に思ってもらえれば、必ずリピーターになってもらえます。リピーターになった顧客を飽きさせない提案を継続して出せる人材を育てたいです。

### Q MISIと厚板・条鋼部の未来は？

厚板・条鋼部はEMS（環境マネジメントシステム）に基づいた環境ビジネスに軸を置いており、全世界のインフラ需要を取り込めるよう注力しています。また建築土木系の仕事は地産地消の形態が多く、全世界の建材需要を捕捉するために今後も積極果敢に取り組んでいく方針です。そのためにもMISIの情報力と販売力を効率的に活かした最適な組織を組成し、日本を代表する鉄鋼商社としてのMISIの地位を一層強固にしたいです。海外の取引先やトレーダーからMISIと組みたいと思わせる人材の宝庫となるべく、社員一人ひとりがレベルアップし続けられる会社でありたいと思っています。

※ 事業やプロジェクトの実施前に、その実現可能性を調査すること。



# 仕事のやりがいは チャレンジの後に掴める

MIINA TAKI

多喜 美衣奈

CSO 管下  
経営企画部市場総括チーム〈地域限定職〉

## CHARACTERS

# 地域限定職 # 経企

## MY RESUME

CSO 管下 経営企画部市場総括チーム



## MESSAGE TO YOU

志望業界が定まっていなくても、  
やりたいことが見えてくる。

就職活動を始めた頃は、自分がどんなことに興味を持ち、何をしたいのか分からず、志望業界も定まっていませんでした。でも、面接を受ける中で徐々に働くイメージが固まり、志望する業界が見えてきます。就職活動は多くの企業を知ることができる貴重な機会です。この機会を無駄にせず、最後まで妥協せずに頑張ってください。

## Q 入社前より想像以上だったことは？

就職活動をしていた時は海外とつながりのある仕事をしたいと考え、商社を志望。その中で、海外収益比率が高くグローバルにビジネスを展開しているMISIに惹かれていきました。会社説明会や面接で先輩社員や役員の方と話しましたが、雰囲気がとても柔らかく話しやすい点が好印象でした。入社後は想像していたよりも個人に任せてもらえる仕事の幅が広く、自分の仕事にやりがいを感じていますしMISIに入社して本当に良かったと思っています。

## Q 現在の主な業務は？

入社以来、経営企画部の市場総括チームに所属しています。経営企画部とは経営陣と営業の間に立ち会社を前進させる部署です。その中で、市場総括チームは海外拠点の支援や市場情報を管理しています。私は海外店のナショナルスタッフ\*と連絡を取り、経費の計上や保証の管理、事務所移転などをサポート。MISIグループ全体の連結販売数量の集計にも携わり、より効率的に正確に集計できるようシステム改修などでIT推進部とも協力しています。

## Q MISI入社後に身についたスキルは？

問題解決力が身につきました。入社当時は問題が発生すると指導社員に質問してアドバイスをもらっていましたが、OJTを終えて一人で仕事を進めるようになると、思うようにいかず周りに迷惑をかけることもありました。しかし、MISIは先輩社員が温かくフォロー

してくれるので安心感から何事にも積極的にチャレンジできます。今では相手の求めていることを考え、自分なりに資料をまとめるなど主体的に行動できるようになりました。

## Q 仕事でやりがいを感じる瞬間は？

自分の提案が受け入れられた時や、作成した資料が正確でわかりやすかったと喜んでくれた時はやりがいを感じます。初めて手掛ける仕事にチャレンジする時は大変なこともあります。粘り強く取り組んで目標を達成できたり、チームメンバーに感謝されたりした時は「次も頑張ろう」と仕事へのモチベーションが上がります。MISIは職種や年次に関係なく裁量の大きい仕事を任せてもらえるので、キャリアも自分次第で切り拓けます。

## Q 今後の目標や将来像は？

全体を見渡し、先回りして行動できるようになりたいです。そのためにも世界の鉄鋼市場を日々チェックし、管理部門における専門知識を身につけてスキルアップしたいです。また、将来的には家事や育児とも両立しながら職場で活躍したいと考えています。MISIは福利厚生が手厚く、ライフステージが変わっても未永く働けることも魅力の一つです。さまざまな制度を活用しながら、自分で納得できる仕事に取り組んでいきたいです。

\* 海外に設けた事業所などで採用した現地社員





# 仕事と育児を両立し キャリアも伸ばす

NANAKO TAKENAKA

竹中 奈菜子

鋼材第二本部  
薄板貿易部熱延鋼板第一課〈地域限定職〉

## CHARACTERS

# 地域限定職 # 貿易  
# 育休・産休 # 薄板

## MY RESUME

2020年 鋼材第二本部 薄板貿易部熱延鋼板第一課  
2018年 育児休業  
2018年 産前産後休暇  
2015年 鋼材第二本部 薄板貿易部熱延鋼板第一課  
2014年 鋼材第二本部 鋼材第二本部総括室  
2013年 鋼材第二本部 薄板部電機鋼板課  
2011年 鋼材第二本部 薄板部薄板第一課



## MESSAGE TO YOU

さまざまな企業から話を聞ける  
チャンスは就職活動中だけ。

業種を問わず、いろいろな企業に足を運んでみてください。就職活動中しか経験できないこととし、自分の興味や関心が意外なところから引き出されるかもしれません。また、面接では自分の考えや経験をありのまま伝えることを意識しましょう。自分の素を出した上で内定を得られたら、その後の会社生活でも自分らしく働けるという自信になりますよ。



## Q MISIへの入社を決めた理由は？

「人々の生活に不可欠なインフラに関わる仕事がしたい」という想いがあり、商社、海運、物流などの業種を志望していました。その中からグローバルに事業を展開し、海外とのつながりを感じられる企業を絞り込み、MISIと出会いました。私たちの生活を支えてくれ世界中で需要がある鉄という商材に惹かれていく中で、MISIの採用面接時には面接官の方が話しやすい雰囲気をつくってくれ、ありのままの自分を出すことができました。こうした流れを通して「もしかしたらMISIとご縁があるかもしれない」と思えましたし、自分らしく働ける環境も整っていると感じたため、MISIへの入社を決めました。

## Q 入社からこれまでの業務内容は？

入社後は薄板部電機鋼板課で国内の家電メーカー向けの出荷業務と海外のコイルセンター向けの輸出業務を担当しました。国内と海外では業務の流れが全く違うため、両方学べたのは非常に大きな経験でしたね。その後、鋼材第二本部総括室に異動し、役員秘書業務を担当。役員をサポートに徹することで周囲へ細やかな気配りができるようになったと思います。そして、現在の薄板貿易部熱延鋼板第一課に異動。私は東南アジア・豪州向けの輸出事務を任されています。輸送にはトラブルもありますが、無事に商品の到着まで見届けた時は喜びを感じますし、お客様やスタッフから感謝の言葉をいただいた時は本当に嬉しいです。

## Q どんな時に自身の成長を実感した？

困ったと感じた際に、一から全てを先輩社員に聞くのではなく、自分で考えをまとめた上で質問できた時です。初めて三国間取引を経験した時、仕入先や納品先に対していつまでに何を確認・連絡して業務を進めていくべきかが分かりませんでした。しかし、少しずつ業務に慣れ、「こういったスケジュール感でこれとこれを確認すれば大丈夫でしょうか?」と要点をまとめて先輩社員に質問できた時は、これまでの経験をベースに自分で考える力が身についたからだと思います。困難に直面してもすぐ相談して判断を仰ぐのではなく、一度立ち止まり、自分で考えてから発信することで業務への理解も深まっていると感じています。

## Q 今後の展望は？

私は産休・育休ライフイベントを経て復職し、これまでで3つの部署を経験しています。現在は短時間勤務制度を利用し、16時過ぎには業務を切り上げて子どもが待つ保育園へ迎えに行っています。平日は毎日がバタバタであっという間に時間が過ぎていきますが、周りの方にご理解やご協力をいただきながら仕事と育児を両立しています。当社の良いところはAPグループ社員だから、子育てをしているからといって業務が限定されるわけではなく、やりたいことや改善点を会社・上司へ積極的に発信できることです。今後も主体的に業務に取り組んで幅広く知識と経験を積み重ね、多面的・複合的な考え方ができるようになりたいと考えています。



# MESSAGE FROM MANAGER

人事総務部長からのメッセージ

育てるべきは「真のプロフェッショナル」。  
国や文化を超えた多様な価値観を受け入れ、  
グローバルなビジネスフィールドで  
自らの能力を臆することなく発揮できる  
人材を求めています。



MISIで求められる人材とは

MISIは少数精鋭であり、社員一人ひとりが果たすべき仕事のレベルは高く、厳しさがあるからこそより大きな達成感があり、成長にも繋がります。日々の業務を通じて現場を経験することで、キャリアも人間性も磨かれていきます。MISIが求めている人物像は「世界を舞台にビジネスを創造できる推進力」「国や文化を超えた多様な価値観を受け入れる柔軟性」などの資質を持った方ですが、それぞれの資質の根元の部分である「人間力」は必要不可欠な要素です。商社の業務は多くの関係者のニーズを適切にとらえ、商社機能を駆使することで付加価値を生み出すことでありますが、競争が激しい鉄鋼という成熟したマーケットでビジネスを創造するには、最終的に個々の人間力が問われることとなります。個々が有する優れた全ての人格を活用し、お客様に正面向から誠実に向き合うからこそ信頼関係が構築されるのであり、これが仕事をす上で何よりも重要となります。

商社の財産は「人」であり、我々のビジネスはその繋がりの上に成り立っています。直接会って話して感じる魅力こそがお客様との信頼関係構築に必要な人間力であり、我々も様々な魅力を持った人間力豊かな人材を求めています。学生の皆さんが、入社前の段階で仕事100%を理解することは難しいと思いますが、ぜひMISIの社員に直接会って話をし、興味を持っていただいたら、MISIに対して感じる魅力と自身の人間力をもって選考に臨んでいただきたいと思います。

MISIの人材育成とは

今、私たちが求めているのは、世界中の人々を結びつけ、その智恵や個性を組み合わせ、新たな目標に挑み続けることのできる「真のプロフェッショナル」です。

様々な魅力を持った人間力豊かな原石を「真のプロフェッショナル」として飛躍させるために、私たちは、伊藤忠商事と丸紅の人材育成ノウハウの良い点を取り入れて充実した研修プログラムを用意しています。しかし本当の意味で人材育成の原点になるのは、現場での経験やOJTです。入社時から指導社員を中心にみっちり現場で鍛えてもらい、同時に国内における貿易実務を含めた各種研修、語学・実務習得を目的とした早期海外勤務を通じて徹底的に専門性を高めてもらいます。加えて、視野を広げ、総合力も身につけてもらうため、定期的なローテーションを実施する等の様々な機会を提供しています。

「三方プラス社員によし」の理念のもと、各人が新たな企業価値を生み出す場を継続して提供する事がMISIの人材育成の考え方です。

人事総務部長 佐藤 泰美

## CONTENTS

- 03 COVER STORY
- 11 THE WORLD'S AND STEEL MARKET'S INNOVATION
- 13 OUR GLOBAL FIELDS
- 15 ELECTRIC VEHICLE & ELECTRICAL STEEL SHEET BUSINESS
- 18 WIND-GENERATED ELECTRICITY BUSINESS
- 23 MISI INTERVIEW\_01
- 25 MISI INTERVIEW\_02
- 27 MISI INTERVIEW\_03
- 29 MISI INTERVIEW\_04
- 31 MISI INTERVIEW\_05
- 33 MISI INTERVIEW\_06
- 35 MISI INTERVIEW\_07
- 37 MESSAGE FROM MANAGER



