

Fureai

Fujita Related All Information

2018 6.1
Vol.
265

【室長紹介】

事業・業務を深掘りし
積極的に課題を発掘

—経営企画室 室長 今井 幹太

向上心と謙虚さで
最大限の成長を実現

—薄板事業部 企画室 室長 今井 雄介

【新入社員紹介】

新たな仲間と共に、一層活気溢れるフジタグループを

経営企画室 室長

今井 幹太



4月1日付で入社致しました今井幹太と申します。幹太と書いてモトヒロと読みますが、親族も何故かカンタと呼ぶため、モトヒロ or カンタ、呼び易い方で呼んで頂ければと思います。

今までの経歴は、寄居中学校↓国際情報高校↓青山学院大学↓伊藤忠丸紅(株)。1991年生まれで27歳で、この4月から社会人5年目となりました。

前職では、薄板の貿易業務と事業会社の管理を行っておりました。貿易営業では北中南米や中近東アフリカといった遠隔地向けを担当。事業会社管理では、事業会社から上がってくる稟議の正当性の検証等を行っておりました。どちらも藤田金属での業務に直結するとは言い切れませんが、活かせる部分を上手く活用し、業務へ邁進して参ります。

Private Data

趣味はスポーツ全般と邦楽ロックです。特に今年の夏はFUJI ROCKをはじめ、県内外の音楽フェスに参戦する予定です。また、初めて行った有馬記念(昨年末)で三連単が当たって以来、競馬にもハマっています。残念ながらビギナーズラック以降は苦しい収支が続いていますが、新潟開催時には懲りずに現地で観戦しようと思います。



大学時代は基礎スキーに励んでおり、全国大会の新人戦では3位入賞しました。今後はスノーボードも始めたいと思っておりますので、ウィンタースポーツがお好きな方は是非一緒にしてください!

抱負

まずは会社の全体感を最優先で把握し、その後、個々の事業・業務を深掘りしていきたいと考えています。それらを進めていく中で、経営企画室として取り組むべき課題を見つけること、これが当面の目標です。また、仕事を通じて人間としても成長していきたいと思えます。

メッセージ

まだまだわからないことも、また人間として至らない点も多く、ご迷惑をお掛けすることもあるかと存じますが、皆さんのお力をお借りしながら、藤田金属の一員としていち早く会社に貢献出来るよう努力して参りますので、何卒ご指導ご鞭撻の程宜しくお願い致します。

薄板事業部 企画室 室長

今井 雄介



旅行先のバイクでとる美味い何かを食べた時の写真です。この美味いものが何何だったのかは今も知りたくもありません。

向上心と謙虚さを忘れず
より良い会社を目指していきたい。

4月より薄板事業部企画室に配属となりました今井雄介です。雄介の「雄」は祖父の文雄の字を貰い、「介」は画数調整と聞いています。

1992年11月生まれの現在25歳、社会人4年目になりました。経歴と致しましては、寄居中学校、新潟明訓高校を経て、2011年に武蔵野美術大学建築学科へ入学、その後2015年に(株)メタルワンへ入社致しました。

メタルワンでは薄板事業部に所属し、主に国内薄板取引の受発注及びデリバリー等の商社実務を担当しながら、鉄鋼流通の全体感や基礎を学びました。2年目以降では、顧客商品の販促や関係会社との協業にも触れさせて頂いたことで、お客様に対し本業の鉄鋼販売以外の部分で価値を提供することの重要性を学びました。藤田金属の中期経営計画の中でも「新たな

価値と領域」という言葉が謳われていますが、各事業部・地域・取引等のそれぞれの立場から見た「価値」について、自分なりに考え、意見を持ちながら日々働いて参りたいと思います。

抱負

藤田金属で働く一日一日を大切にしながら、常に向上心と謙虚さを持ち、自身を最大限成長させたいと考えています。また、自身の成長と同時に、どんなに小さなことでも良いので、藤田金属も一日一個、昨日に比べてより良い会社が出来たらいいなと考えています。

メッセージ

入社して以降、各種研修並びに営業所・工場訪問をさせて頂くに当たり、大変ご丁寧にご説明・ご対応を頂き誠に有難うございました。これからより一層皆様にはお世話になるかと思いますが、至らぬ点が有りましたら、ご指導の程頂ければ幸いです。

Private Data

小中高とサッカーをしていたのでサッカー観戦、フットサルをするのが好きです。美大時代は建物を見たり写真を撮ったり、社会人になってからは、ゴルフを月1回、麻雀を週1回欠かさずしていましたが何れも下手でした。共通点ある方は是非お願い致します。この写真は、メタルワン入社当時に「美大卒建築好き」をアピールするため、自己紹介用に自身とメタルワン本社(KITTEビル)を合成させたものです。デザインに纏わるお仕事は是非私まで!



Pickup!

MBA取得

去る3月23日、事業創造大学院大学の学位記授与式並びに修了式が行われました。70余名の同窓生と共に経営管理修士(専門職)の学位記を授与され、大きな安堵と一抹の寂しさの中、2年間の学生生活が終わりを迎えることとなりました。貴重な経験をさせていただいたことに感謝すると共に、温かく見守ってくださった上司、同僚の皆様はこの場を借りて感謝申し上げます。

今回、修了報告をする機会をいただきましたので、入学の経緯や大学院で学んだこと、出会った仲間たちについてご紹介したいと思います。

遡ること2年前の平成28年4月、新潟市中央区米山にある経営大学院、事業創造大学院大学に入学しました。入学の経緯は上司の勧めと会社からの学費補助、そして何よりも経営に関する知識を得ることが、現在の立場も踏まえ、自身の成長に繋がると考えたからです。

学位を取得して修了する為には合計で34単位・17科目以上の講義に出席し、期末の課題をクリアする必要があります。1講義あたり90分15回のコースで平日夜間の受講です。講義は経営に関する様々な科目があり、財務、会計、企業統治などの基礎から経営戦略やマーケ

ティング、組織論や市場調査などがラインナップされており、必修以外は自分の好きな科目を受講できます。

同窓には地元TV局、地場製造業、米菓メーカーなどの社員をはじめ、県や市の職員や上場IT企業など新潟で働く会社員の他、脱サラして起業を目指す方や様々な国からの留学生など多種多様な学生が集いました。講義中の討論やチーム課題を進めて行く中で、思考や文化の違いに戸惑いながらも多くの刺激を得たことは、知識以上の収穫となりました。

刺激に満ちた2年間を過ごすことができた一方、毎日の業務終了後の受講は時間との闘いでもありました。限られた時間の中で業務を完結させる、あるいは周囲の協力を仰ぎながらやりくりせざるを得ない環境に身を置いたことで、最大効率で仕事を進める習慣が身に付いたことは、思い返せば自身の成長に繋がったと感じています。

今後は学習した知識を仕事の中で具体化していくことが自身に課せられた役割であると肝に銘じ、会社の発展に貢献できるよう精進してまいります。最後にご協力いただいた全ての皆様に心より御礼を申し上げます。ありがとうございました。

総務部 電一
小笠原 リーダー



What's the
『MBA』??

MBAとは...

「Master of Business Administration」の略称であり、経営学の大学院修士課程を修了すると与えられる、荣誉ある称号。カリキュラムを通じて経営に必要な知識と技術を体系的に学び、現場で通用する実践力を身に付ける。

研修 実施報告

上海研修

平成30年3月21日～24日

主な視察先と視察概要

① 沙鋼玖隆物流

中国大手の民営鉄鋼メーカー。視察先の江蘇省の敷地では粗鋼生産→加工→配送まで一貫して行っている。

会議室にて会社概要の説明を受け、冷間圧延の加工区域を視察。

② VW上海

上汽集団との合弁会社。生産台数は193.5万台／年。

見学用カートで工場内の組立ラインや完成車の検査ラインを見学。

③ 上海森ビル視察

101階建て、高さ492mのビル。

一般では見学できないプレゼンテーションルームにて、上海地区の模型を見ながら上海の発展の経緯や今後の中国について説明を受けた。

④ メタルワン上海

みずほ銀行上海 ブリーフィング

中国国内鉄鋼業概要と、最近の中国経済動向についてブリーフィング。

レポート紹介

上海の景色は十数年前に見たものとは様変わりしており、高層ビルが立ち並び発展スピードが日本とは比べ物にならないと実感。経済における中国政府によるトップダウン政策は日本にとって脅威ではなく、現時点では日本の品質、技術には劣っている部分はあるものの、本気でそれを取り込もうとしてきた時、日本はあつという間に飲み込まれてしまうのではないかとという間に危機感を憶えました。藤田として、今後も加工品を含めた付加価値を付けた製品の拡販が急務であり、重要と再認識しました。

上海の街並みや中国の政策には力強い印象を受けました。これから内陸部（農村部）への発展も進められていくと、エネルギーの不足や食料不足など8億人をカバーできる力があるのか、これからの発展が楽しみです。中国国内では700万人が大学を卒業すると25万人はベンチャー企業を立ち上げているそうです。日本の技術を参考にしてきた中国ですが、上海市だけを見ると東京都を上回る成長で、すでに超えているかもしれません。また5年後、10年後に行ってみたい国となりました。

私が今回の視察で一番感じたのは、「脅威」です。成長のスピードが速く国単位で様々な政策を進めることのできるパワー。きめ細かい質の高いサービスが近い将来できる様になった時にどうなっているのだろうかと感じました。10年後の中国を訪れたいです。

国内のマスコミから入手できる情報と自分の思い描いていた中国とのギャップに驚かされました。今までの急激なバブル経済成長から近年は後退していたと思っていました。GDP成長率は先進国では高水準であり、上海だけを見ればまだまだ建築物は建てられ安定した成長が続く様に思いました。

中国の人口、面積からも全ての産業のスケール（量）は大きく、日本国内でのみ営業展開していることへの歯がゆさや微力さを痛感させられました。一方で『質』についてはまだ日本に劣る部分も多くあると感じました。今後、中国が『質』へのこだわりと改良を加えた時には脅威であり、日本国内に改良された中国製品が輸入された時を想像すると、今後の課題が分かった様な気がします。

子供の頃、中国のイメージは、服飾の製造工場、汚い、いい加減などがありました。会社に入ってから、北京オリンピック・上海万博で鋼材が急騰した要因を創出した国のイメージでした。今回、初めて中国、それも中国最大都市の上海を視察し、全く違うイメージとなりました。製造工場は自動化され、最先端の高層ビル群と公園が整備され想像よりも綺麗な街でした。少し前の報道で中国人のマナーが悪いとされていましたが、国をあげての対策や、訪問先が観光地で現地人が少ない場所であったこともあると思いますが、マナーが悪いと感じることも少なかったです。

経済・産業は、成長を継続しており、GDP及び個人所得も増加。30～40年前の日本の様です。上海に関しては、歴史が浅い街で様々な変化への対応力もあり、日本を超越しているところを多く感じました。

研修 実施報告

新入社員研修

平成30年度の新入社員研修は、4月2日(月)の入社式後から、4月7日(土)まで計6日間開催されました。今回の研修では、新入社員の他、最近中途で入社された方なども都度加わり、総勢12名で行われました。

では、スケジュールに沿って各研修内容を紹介いたします。

1日目

午前は、ホテル日航新潟で入社式が執り行われました。今井社長からの辞令交付、役員との記念撮影・会食と続き、新入社員は緊張の面持ちでしたが、会食での自己紹介では、しっかりと前向き、堂々と自身のPRをしていました。最初は静かだった会食も、自己紹介後は和気あいあいとした和やかな雰囲気になりました。

午後は、本社に戻ってオリエンテーションを行いました。改めてお互いに自己紹介をし、打ち解け合いました。

2日目

会社概要の説明と就業規則・人事制度など会社全般の基本的なことについて学ぶ座学が中心でした。

講師感想

難しい内容もあったかもしれませんが、一生懸命に聞いていた様子が印象的でした。



3日目

社会人としての心構えやビジネスマナー、コミュニケーションの大切さ、仕事の進め方など、学生と社会人の違いや、社会人として在るべき姿について学びました。コミュニケーションと考察力が必要なワークでは、2チームに分かれて取り組みました。両チームとも正しい答えにたどり着けませんでした。情報共有やディスカッション、ロジカルシンキングを実践で学びました。

講師感想

ワークに戸惑う場面はありましたが、社会人の基礎をしっかりと学びたいと思います。

4日目

安全衛生と接遇について学びました。新入社員全員に対する全体講習と、総合職・事務職と生産職の2グループに分かれての分科講習がありました。

安全衛生の全体講習では、まず法令要求事項について、「会社は社員の安全を守る義務があるが、社員も色々な労働災害防止の取り組みに協力して、決められたことはしっかり守る」ことの大切さの説明がありました。他に、安全衛生や工場、鉄の素材や加工機械・加工品などの用語の説明に加え、5Sや喫煙のルールなど社員生活全般に関することなどについて説明がありました。分科講習では、生産職に対して、具体的な災害事例を紹介し、災害がどうやって発生するのか、その仕組みに関する説明が行われました。

接遇の全体講習では、接遇や第一印象の大切さ



を学ぶ座学と挨拶の仕方について学ぶ実習を行いました。分科講習では、総合職・事務職に対して、電話応対と来客対応についてロールプレイングも交えた説明がありました。お客様に対して、どのような言い方をすれば相手を不快にさせないか、失礼がないかなど、慣れない言葉遣いに苦戦しながらも、お互いにフォローし合い、皆積極的に取り組んでいました。

講師感想

全体講習も分科講習も皆さん真面目に積極的に参加していただき、非常に指導がしやすかったです。



5日目

研修5日目は事業所見学です。新潟ヤードから始まり、新潟鋼板センター、レーザーセンター、燕支店、最後に三条支店を訪問しました。三条支店では約90分を掛けて体験道場も実施し、整理整頓の重要性や切創のリスク、鉄の重さの体験、機械への巻き込まれや高所転落の怖さ、フォークリフトの死角体験などを行いました。

講師感想

事業所見学や体験道場でこれまでにない経験をしてもらいましたが、自分の目で見たことや感じたことを決して忘れず、常に安全を意識した行動をするように心掛けてもらいたいです。



6日目

パソコンを使った基幹システムの仕組みと、経理実務について学びました。

パソコン研修では、藤田金属のパソコンの利用状況や販売管理システム等の仕組み、そしてEmailやNotesなどコミュニケーションツールの説明を受けました。Notesを実際に操作し、メール文を作成する際は、新入社員同士話し合いながら考え、和気あいあいとした雰囲気でした。

経理実務では、会社の利益とお金の流れやコスト削減の必要性、また小切手・手形の基礎知識や領収証の取り扱い方法など会社の内部について説明がありました。領収証を作成するワークでは手こずる方もいましたが、そこは適宜講師よりアドバイスをもらいながら、進めていきました。

講師感想

私が話したことを覚えて、仕事に活かしていただけていると思います。

なじみのない内容だったとは思いますが、真剣に聞いて、理解しようとしてくれていました。

新入社員の皆様

6日間に及ぶ研修では、会社とは、社会人とは、働くとはという、基本的ですがとても大切なことを、各講師の方より指導いただきました。研修で学んだことを活かし、配属先での活躍を期待しています！

講師の皆様、事業所見学にご協力いただきました皆様

今年度の新入社員研修も、皆様のご協力があり、全ての日程を無事終了することができました。ありがとうございました。



Pickup!

三菱UFJフィナンシャル・グループ主催

大商談会「Business Link」

に参加してきました!

去る2月16日、三菱UFJフィナンシャル・グループが主催する商談会「Business Link」へ参加してきました。Business Linkとは、三菱UFJフィナンシャル・グループが年1回開催している全国規模の大商談会で、今回で15回目の開催となります。毎年開催地を変更して行われており、前回は横浜、今回は大阪での開催でした。今回会場となったインテックス大阪には全国各地の様々な分野・業種から約3500社の企業が参加、延べ商談件数9500件にもものぼる活発な商談が繰り広げられました。当社も、取引先である三菱UFJ銀行より紹介いただいて前回から参加し、今回で2回目の参加となります。

この商談会は専用WEBサイトで参加申込を行った後に、各企業が自社の販売ニーズ・仕入（調達）ニーズを登録、各企業のニーズ内容がWEB上で閲覧できるようになっています。その中から商談したい先を選定したり、逆にこちらに対し申込があった企業と商談会を設定したりすることが可能です。今回当社では、各種鋼材の加工・販売ニーズに対して商談の申込をいただいた2社について、東北コイルセンターへ紹介し商談の運びとなりました。

各企業との商談時間はあらかじめ決められており、開始時間のアナウンスとともに各社一斉に商談スタート、終了のアナウンスで入れ替わり、次の商談が始まります。会場に隙間なく設置された各テーブルで繰り広げられる商談で、会場内は熱気に満ちていました。参加企業や商談件数が多いためか、1回あたりの商談時間としては少し短かったかなと感じましたが、情報収集等今後に繋がる良い機会となったのではないかと思います。

会場内は商談エリアの他に、特別講演や、日本の経済成長に関する講演、ロボット分野についてのパネルディスカッションなど様々なテーマのプログラムが用意され、参加された企業の方々も商談会の時間の合間に熱心に耳を傾けていました。また、展示ブースエリアでは、ロボットやVRなど先端技術からニッチな分野まで多種多様な企業が自社製品を展示しており、どのブースも盛況となっていました。

今年度の開催予定地は未定ですが、例年同様開催はされることと思いますので、その際は各事業部の営業活動に貢献できるようご案内させていただきたいと考えております。また、商談会以外でも金融機関など経理部のネットワークを活かした情報提供も引き続き行って参りたいと思いますので、よろしくお願いいたします。