

1. 自身の業務内容

入社以来、デジタル事業本部に所属しています。入社から約2年間、社内向けにITインフラやシステムの導入を行う業務を行っていました。その後、ITシステムの開発や保守運用等を行うグループ会社に出向し、営業職として業務を行っています。

商社というと、自動車や食料等のトレード業務や、資源の権益や事業会社への投資等をイメージされる方が多いかもしれませんが、しかし、各商社ではIT・デジタルに関連する事業を数多く手がけています。住友商事では、電子機器の輸入販売や通信サービスの提供からIT・デジタル領域の事業を開始し、その後、ITサービス・システムの提供へと事業領域を拡大、現在はクラウド・ビッグデータ・AI等の分野の事業創出も行っています。また、従来の事業領域でのDXも進んでおり、IT・デジタル領域に知見のある当本部は、様々な事業・プロジェクトでDXの推進役を担っています。

前述の通り、私自身は、グループ会社の営業担当者として、顧客のニーズに合わせた製品の提案を行っています。競合他社とのコンペになる場合もありますが、情報収集を行い、顧客にとって魅力的な提案・プレゼンを行い、コンペに挑みます。受注が決まった際は、労力を要した分、喜びもひとしおです。また、自社の利益を最大化するための契約交渉、契約締結も重要な仕事です。特に海外の仕入先との交渉では、商慣習が異なる部分も多く、日本では受け入れられにくい契約条件を相手が主張してくる場合もあります。ハードな交渉になることも多いですが、営業職の腕の見せ所でもあり、仕入先を立てつつ、顧客と自社の利益を最大化できるよう、頭を捻りながら業務に取り組んでいます。

2. 後輩就活生へのメッセージ

就職活動は、多くの企業・業界・ビジネスのことを知るための良い機会です。卒業後は、ご自身の業務や就職先の上司・同僚・お取引先の方々との関係構築等で忙しくなり、幅広く社会の勉強をする時間はあまりないと思います。この機会に、就活生という特権を生かして、是非色々な社会人に会って、見聞を広げてみてください。

同時に、ご自身のことを把握することも重要です。どのようなことに楽しみを見出すか、辛いときのモチベーション、どんなことに問題意識を持ちやすいか等は人それぞれです。一企業に定年まで務めるとい時代ではないですが、最初に入社した企業で楽しく業務ができれば、どんなキャリアを歩むにせよベストだと思います。ご自身の興味や特性に合う働き方や業務ができる企業を見つけるためにも、自分自身とも深く向き合ってみてください。