

「鉄鋼から銅へ、現場と挑戦を通じて成長」

万里

2016 年：上海海事大学卒業（応用数学専攻）

2019 年：三井物産(上海)貿易有限公司に入社、鉄鋼製品部所属

Wan Li

2024 年：金属資源部に異動、現在に至る



Q：あなたの現在担当業務、チーム、またその中でのあなたの役割について簡単に教えてください。

A：

現在、三井物産（上海）貿易有限公司の金属資源部に所属し、銅チームの一員として、主に銅地金関連のトレーディング業務を担当しています。日々の業務では、中国国内の製錬所やトレーダー、需要家とのコミュニケーションを通じて、調達・販売双方のニーズを把握し、価格条件、品質、物流、決済、与信などを総合的に検討しながら、取引の組成から契約締結、履行管理まで幅広く携わっています。

また、既存取引の安定運営だけでなく、中国企業の海外展開や、三井物産のグローバルネットワークを活用した新規ビジネスの開拓にも力を入れています。例えば、中国産銅地金の海外向け販売、銅スクラップの新規調達ルート開拓、銅製品の海外需要家向け提案などに取り組んでいます。

チームの中では、担当案件を最後まで責任を持って進めることに加え、社内外の関係者をつなぐ「司令塔」を意識しています。本店、東アジア各拠点、社内の他部門、サプライヤー、顧客など、それぞれの立場や目的を理解し、関係者が同じ方向を向いて動けるように情報を整理し、具体的なアクションにつなげることが自分の役割だと考えています。

単純に商品を売買するだけではなく、三井物産としてどのような機能や価値を提供できるかを常に考えながら、物流、ファイナンス、信用力、リスク管理、情報力、海外ネットワークを組み合わせ、長期的なパートナーシップにつながる取引を意識しながら日々動いております。

Q：一日の仕事の流れ（タイムスケジュール）を教えてください。

A：

銅は国際商品であり、LME や SHFE などの価格、市場の需給、為替、物流、政策動向が日々変化します。そのため、計画通りに進める部分と、市場や顧客の動きに合わせて臨機応変に対応する部分の両方があります。

【オフィス勤務の日】

時間	主な業務
8:45～9:15	出社。メール、Teams、当日のスケジュールを確認。

	LME・SHFE 銅価、為替、在庫、プレミアム、TC などの市場情報をチェック。
9:15～10:00	チーム内で案件の進捗、価格動向、リスク事項を共有。 当日の優先順位を整理。
10:00～12:00	国内外のサプライヤーや顧客との商談。 見積条件、数量、品質、値決め、物流、支払条件などを確認。
12:00～13:00	昼食。（社内の他部署の方と情報交換することもあります）
13:00～15:00	契約書、社内申請、与信、採算、価格計算などの確認。 本店や東アジア各拠点との打合せ
15:00～16:30	新規案件の検討。市場調査、顧客候補の整理、提案資料作成、社内関係者との調整
16:30～17:30	欧州時間の開始に合わせて LME 市場を確認。 顧客や本店と価格・値決め条件を調整
17:30～18:00	当日の進捗を整理し、翌日のアクションを確認。（必要に応じてチームへ共有）

日によっては、相場変動や顧客からの問い合わせにより、価格提示や社内確認を優先することもあります。銅ビジネスでは、価格だけでなく、スプレッド、為替、プレミアム、物流費、金利なども採算に影響するため、関係する条件を一つずつ確認することを大切にしています。

【出張の日】

出張の頻度は案件の状況によって異なります。商談や視察が重なる時期には月に数回出張することもあります。比較的落ち着いている時期には、案件ニーズに応じて自ら訪問計画を立てることもあります。また、顧客対応やトラブル対応、新規案件の進展などに伴い、急遽出張が必要となるケースも少なくありません。

中国国内では、上海周辺に加え、華南華東地区をメインに訪問し、製錬所、加工工場、スクラップヤード、倉庫、港湾施設などを視察しています。

海外では、日本のほか、東南アジア各国へ出張する機会もあります。本店や海外拠点との打合せ、顧客訪問、新規ビジネスの開拓、市場調査などが主な目的です。

商社の仕事では、机上の情報だけではなく、実際に現場へ足を運び、自分の目で確認し、関係者と直接対話することが非常に重要です。そのため、出張は単なる移動ではなく、新たな商機や課題を発見する大切な機会だと考えています。

時間	主な業務
7:00～9:00	移動。 訪問先の会社情報、商談資料、確認事項を最終チェック。
9:00～10:00	訪問先到着。 会社概要や当日の視察内容について交流。
10:00～12:00	製錬所、工場、スクラップヤード、倉庫などの現場を視察。 原料、製造工程、品質管理、在庫、物流体制を確認。
12:00～13:30	訪問先との昼食。 日常の商談では聞きにくい業界動向や課題、今後の方針について意見交換。
13:30～15:30	商談。既存取引の課題や新規協業の可能性について協議。
15:30～17:00	必要に応じて別の工場、倉庫、港湾施設などを視察。
17:00～18:00	移動中に面談内容を整理し、重要事項や次のアクションをチームへ共有。
帰着後	出張メモを作成し、訪問先の課題、商機、リスク、今後の対応方針をまとめる。

出張では、数字や資料だけでは分からない「現場の実態」を確認することを重視しています。例えば、品種、荷受け・出荷手続き、計量方法、供給能力などを現場で確認し、新規取引の可能性を検討します。また、鉱山関係者とともに重機メーカーの工場を訪問し、鉱山機械、電動化、スマート製造などの知見を深めたこともあります。こうした訪問を通じて、銅という商品だけを見るのではなく、鉱山から製錬、加工、リサイクルまで、サプライチェーン全体を理解することを意識しています。



Q：部門異動により全く新しい分野の仕事を始めた時、どんな苦労や気づきがあったのでしょうか？

A：

2024年に鉄鋼製品部から金属資源部へ異動し、銅という新しい商品を担当することになりました。

異動当初、最も苦労したのは、商品知識だけではなく、銅ビジネス特有の考え方を身につけることでした。銅価はLMEやSHFEなどの国際市場と連動し、さらに為替、プレミアム、スプレッド、在庫、輸出入採算、値決め期間など、多くの要素が取引採算に影響します。同じ「価格」であっても、前提条件が一つ違えば、取引の意味やリスクが大きく変わるため、最初は会議や資料に出てくる専門用語を理解するだけでも大変でした。

また、鉄鋼製品と銅では、サプライチェーンや取引慣行、価格決定方法、リスク管理の考え方も異なります。前の部門で得た経験をそのまま当てはめるのではなく、まずは新しい分野の基本を素直に学び直す必要がありました。

その中で意識したのは、分からないことを曖昧なままにしないことです。上司や先輩に質問し、過去の契約や社内資料を読み、実際に製錬所、加工工場、スクラップヤードへ足を運びました。数字と現場を結びつけて理解することで、少しずつ銅ビジネスの全体像が見えるようになりました。

部門異動を通じて気づいたのは、これまでの経験が無駄になることはないということです。鉄鋼製品部で築いた顧客との関係、契約交渉、物流、与信管理、社内調整の経験は、商品が変わっても活かすことができました。むしろ、異なる部門で得た知識や人脈を組み合わせることで、銅線、銅スクラップ、電磁鋼板、モーター関連など、部門をまたいだ新しい提案を考えられるようになりました。

新しい分野への異動は不安もありましたが、自分の専門領域を広げ、物事をより大きな視点で考えるきっかけになりました。今では、「分からないことがある」という状態は、自分が成長できる余地があるということだと前向きに捉えています。

Q：三井物産の特徴は何でしょうか。

A：

私が感じる三井物産の大きな特徴は、若手であっても、本人に意欲があれば挑戦する機会を与えてもらえることです。

もちろん、商社の仕事にはリスクが伴うため、自由に挑戦するだけではなく、採算、与信、契約、物流、コンプライアンスなどを十分に確認する必要があります。その一方で、「なぜこの案件をやりたいのか」「三井物産としてどのような価値を提供できるのか」を自分の言葉で説明できれば、上司や他部署の方々が一緒に考え、必要な知識やネットワークを提供してくれます。

もう一つの特徴は、多様な専門性や地域ネットワークを掛け合わせられる点です。自分の部署だけでは解決できない課題でも、本店、海外拠点、他部門、コーポレート部門などに相談すると、異なる視点からヒントを得ることができます。三井物産が掲げる「多様性を力に」という考え方でも、多様なバックグラウンドを持つ人材が互いの力を掛け合わせ、価値やイノベーションを生み出すことが重視されています。

実際の仕事でも、中国のサプライヤーと海外の需要家をつないだり、上海だけでなく北京、広州、香港、日本などのチームと連携したりする機会があります。地域や組織の境界を越え

て人をつなぐことが、新しいビジネスにつながる点は、三井物産ならではの魅力だと思います。

人材育成についても、研修だけではなく、実際の仕事を通じて学ぶ文化があると感じています。上司や先輩から答えを教えてもらうだけではなく、まず自分で考え、顧客と話し、現場を見たうえで、周囲からフィードバックをもらいます。失敗を避けることだけを考えるのではなく、適切にリスクを管理しながら挑戦し、その経験から学ぶことが大切にされています。

Q：入社してから、自分が「成長したな」と感じる部分はどこですか？

A：

一つ目は、物事を全体的に見る力です。以前は、価格、納期、数量など、個別の条件に注目することが多かったのですが、現在は、サプライチェーン全体、顧客の事業戦略、資金負担、信用リスク、物流、規制、海外展開まで含めて考えるようになりました。

二つ目は、周囲を巻き込みながら仕事を進める力です。商社の仕事は、一人だけで完結することはほとんどありません。社内外の関係者がそれぞれ異なる立場や考えを持つ中で、相手の話を聞き、情報を整理し、共通の目的を見つけることが重要です。最近では、自分の担当部分だけではなく、案件全体を見ながら関係者へ働きかけることを意識しています。

三つ目は、新しい環境に対応する力です。鉄鋼製品から銅へ担当分野が変わった際には、多くのことを一から学び直しました。その経験を通じて、知識がないことを恐れるよりも、まず現場へ行き、関係者に聞き、自分で整理し、行動してみることの大切さを学びました。

現在では、自分がすべての答えを持っている必要はないと考えています。大切なのは、必要な知識を持つ人を見つけ、その人の力を借りながら、自分自身も責任を持って案件を前に進めることです。この考え方を身につけたことが、入社後の最も大きな成長だと思います。

Q：若手活躍社員として、今の新人に伝えたいメッセージを教えてください。

A：

新人の皆さんには、最初から完璧である必要はないと伝えたいです。

入社したばかりの時は、専門用語が分からなかったり、会議の内容についていけなかったり、自分がチームに貢献できていないと感じることもあると思います。私自身も、新しい部門へ異動した際には、同じような経験をしました。

しかし、分からないことそのものは問題ではありません。分からないままにせず、一つずつ確認し、自分の言葉で整理し、次の行動につなげることが大切です。先輩や上司に質問すること、顧客の話をよく聞くこと、現場を見ること、失敗した後に振り返ること、その積み重ねが必ず自分の力になります。

また、自分の担当範囲を最初から狭く決めないでほしいと思います。目の前の業務を丁寧に行うことはもちろん大切ですが、「他部署と組み合わせたら何ができるか」「海外拠点と連携したら新しい可能性がないか」と少し広い視点で考えることで、仕事の面白さは大きく広がります。

チャンスは、準備が完全に整ってから来るとは限りません。少し不安があっても、まず「やってみたい」と手を挙げ、挑戦しながら学ぶことが、自分の成長につながります。

私もまだ成長の途中です。新人の皆さんと一緒に学び、お互いの強みを活かしながら、新しい価値をつくっていければと思います。