

「電子材料から栄養分野まで幅広く経験、日々成長」

徐 炯

1999 年：上海外国語大学日本語・国際貿易科卒業

Xu Jiong

1999 年：三井物産(上海)貿易有限公司に新卒入社、化工部門配属

2017 年：栄養・農業部に異動 現在に至る



Q： 三井物産に入社して、一番驚いたことは何ですか？

A：

入社したばかりの私にとっては、すべてがとても新鮮に感じられ、例えば会社の上下関係は自分が想像していたような厳しくて緊張感があるわけではなく、総経理、部長や部署の先輩方とはとても

コミュニケーションが取りやすく、新人の私に自分の考えを述べるよう励ましてくれました。

当時の最大の驚きは、会社が新人を強力にサポートし、大胆に起用したことで、今でもこの経験に、とても勇気づけられています。

私の入社した頃は、江蘇省、浙江省、上海に多くの日本の大手製造業が投資をしていました。一部の先端電子部品の製造に数百もの原材料を海外から輸入する必要があり、工場は安定的な調達とコスト管理に大きな課題を抱えていました。

私が配属された化工部門は、こういった課題を調査分析して、ワンストップでの一括調達ビジネスモデルを考案しました。このビジネスモデルは前例がなく、入社2年目の自分がこのプロジェクトのコアメンバーに任命されたことはとても意外でした。経験が浅かったですが、最初のフィージビリティ・スタディから各原材料の分類分析や、全体計画の策定、実行まで、すべてのプロセスに参加し、パートナーとの交渉、輸入レギュレーションや免税政策調査、国内代替品探し、物流パートナーの発掘などを経て、最終的には最適な提案を作り上げて、客先から採用頂き受注に至りました。

このビジネスは15年間も続いて、お客様工場の安定生産保障、サプライチェーンの継続的最適化で、三井物産のイノベーション、専念、プロフェッショナリズムのバリューを実現しました。これは私にとって忘れ難く、とてもやりがいのある経験でした。

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

A:

上海物産に入社した時は、化工部に配属され、主に各種電子材料関連素材の輸入や国内販売を担当

していました。その後、会社事業戦略のニーズによって、新設された栄養・農業部に異動して栄養領域を担当し、現在は5人の栄養チームを率いています。私は自分自身を、新事業の挑戦者、チームのリーダー、それからチームメンバーの成長をサポートする役と考えています。時代の変化と共に、具体的な仕事内容も変わってきていますが、三井物産企業文化の中で、挑戦と革新、自由闊達、一人一人の個性を大切にする価値観はとても貴重で、自分の仕事を通してずっと伝えていきたいと思っています。

Q：電子材料分野から栄養分野への異動とは、まったく新しい分野ですね。どんな苦労や気づきがあったのでしょうか？

A：

近年中国大健康市場は経済発展や食品科学の進歩に伴って急速に成長し、消費者の美味しさ、天然食品、栄養食品、パーソナルケア、ペットヘルスニーズも高まって、非常にポテンシャルのある市場になりました。

異動した最初の頃は持ち前の経験を活かしてビジネスチャンスを探しましたが、すぐにエレクトロニクス分野と状況がだいぶ異なることに気づきました。最大の違いは、エレクトロニクスはグローバル統一で定量化できるスペック追求に対して、栄養分野のお客様が求める味や、滋養コンセプト、商品形態、香りの好みは、個人嗜好性的要因が強くて、ローカル慣習にも影響されることを、調査分析を経て分かりました。

そのため、一方的に海外で成功した原料を持ってくるばかりを考えるべきではなく、中国市場のニーズを踏まえた上重要課題を発掘分析し(例えば減糖など)、三井物産のリソースを導入して現

地パートナーと強みを合わせ、パートナーシップ強化して連携の事業展開が必要だと考えました。

この方針に従って行動をとり、現在ニュートリションチームは投資や、OEM、輸出入トレーディングなど多くの事業を展開中、今後も引続き機能性食品素材、健康食品、アニマルヘルス分野で新たなビジネスを開拓していきます。

Q：新卒で入社し、20 年以上当社で勤務し続けている理由は何ですか？

A：

私は会社の次世代リーダー育成コース「Executive Education Program」に応募し、2023 年秋より 1 年間、北京大学の中国マネジメントプログラムに参加しました。自己紹介の時、クラスメートに私が新卒からずっと 20 数年間同じ会社に働いていることに驚いた人がいました。

三井物産での仕事は飽きることありません。一個一個の完成した課題、乗り越えた困難は、自分自身を成長させ、積み重ねてきた経験も自分に今後未知の領域であっても立ち向かう自信を付けてくれました。会社の発展戦略に伴い、私の仕事は初期のスマートフォン、液晶画面の電子材料から、クリーンエネルギーの風力タービンブレードや船体軽量化用複合材料、そして現在は栄養食品やアニマルヘルスにまで拡大し、担当事業の地域もアジア中心からアフリカへと広がっています。日々の仕事で絶えずに視野を広げ、経験を積み重ね、私は今でも「新人」の気持ちで、常に積極的に新しいことに向き合い、新しい知識を学びます。

一方、三井物産は「適材適所」を掲げていますので、私のように部門間・地域横断的なローテーション経験を持つ総合的な人材もいれば、特定の事業分野にフォーカスしたスペシャリストもいます。このような優秀でダイバーシティな仲間たちと一緒に働いている自分も常に刺激を受け、フレ

ッシュな気持ちで働けます。

そして、会社としての変革とリーダーシップは、事業戦略面だけではなく、従業員サポートの面でも驚き喜びを感じさせました。この頃導入された時差出勤制度や在宅勤務制度、時間単位休暇制度などの新しい働き方は、私の家庭生活を支えてくれました。生活と職場のバランスを取れたことで、私は仕事により専念することができました。

