

仕事を通して学ぶこと



渡辺 紀子 (わたなべ のりこ)
豊田通商天津有限公司
北京分公司食料部担当部長

夢へのチャレンジ

1993年に豊田通商創業以来5人目の女性総合職として入社し、一貫して食料畑にて勤務してきました。食品部での仕事内容は、商品の開発、マーケティング、生産管理から輸入、顧客への提案、販売、アフターサービスまでのバリューチェーンをすべてカバーするもので、数多くの海外出張をこなしながら、日本の食卓を彩るおいしい食材、時にはヒット商品を生み出していくやりがいのある仕事でした。生産立ち会いの際は深夜に及ぶこともしばしばで、また時には思ったほど商品が売れず顧客回りに奔走するなど、ある意味で泥臭い部分も多い仕事でしたが、顧客に商品の魅力や当社の機能を評価いただけることが何よりの喜びでした。また学生時代はどちらかというと内向的であった自分が、仕事を通じて非常に「人好き」であるという新しい一面を発見でき、またさまざまな顧客との交流を通して得た知識、刺激や仕事を超えた友情は、現在の私の宝物となっています。

このような充実した日本国内の食品部での仕事でありましたが、30代も半ばを迎えるに当たって、自身の今後のキャリアプランについて悩みが生まれ始めました。このままではただのセールスマンで終わってしまうというような焦りもありました。自分の仕事をさらに一歩進化させ、「組織を動かし」「プロジェクトを立ち上げ」「新規分野を開拓していく」ことが自分の成長に不可欠であると感じました。そんな時、自分の子供のころからの夢を思い出したのです。それは、「中国駐在」でした。小さなころから中国にあこがれ、いずれは中国で働いてみたい、中国というフィールドで勝負してみたいと思い当社に入社しました。20代の後半に一度チャンスがあったのですが、ちょうど同じタイ

ミングで結婚したため、その時は断念してしまった夢。最も体力、気力とも充実している30代後半というこの時期に、ぜひチャレンジしてみたいという気持ちがどんどん膨らんでいきました。主人に相談するのには勇気が要りましたが、「やりたいことをやり遂げなければ後悔する。挑戦してみたら？全力で応援するから」との一言、とても感動しました。駐在へのチャレンジを決意した翌年に北京駐在の機会をいただけたことは、大変有り難いことでした。

充実した中国駐在

北京へ赴任後、約半年間の事務所での勤務を経て、当社出資のJV（共同企業体）であるパン製造会社へ出向しました。目標は大きく、中国で一番おいしいパンをつくり、トップブランドに育てることでした。出向した当初は、まだ工場は建設中で、機械の搬入、パン原材料の選定、従業員の採用、トレーニング、ブランド名の考案、ロゴマークの作成など、まさに一からの立ち上げでした。中国で食料事業を展開する上では、中国の消費者をどれだけ理解し、そのニーズにどれだけ応えられるかが勝負。顧客の店内で消費者の購買行動を数時間にわたりチェックしたり、アンケートを取るなど地道な作業を繰り返しながら、徐々に中国の消費者の「顔」が見えてきた気がしました。ものづくりの楽しさ、というと俗になってしまいましたが、何もなかった工場から試行錯誤の上、生まれたヒット商品は、まさに自分の子供のようにかわいく思えました。

2009年4月より、北京事務所に戻り、主として新規事業の立ち上げ業務を担当しています。現在、食品卸JVの立ち上げが大詰めの段階を迎えています。中国でJVを立ち上げるに当た

っては、法律の問題、政府機関の対応の問題、地域による対応差などの困難に多々直面しますが、それを一つずつ解決してきたことで、また自分のスキルが一つ増えたように思います。新規事業立ち上げの一方、当社出資工場の商品を中国国内販売する業務を積極的に推進しています。伸びゆく中国市場での販路拡大は、チャンスは大きい反面競争も激しく、簡単ではありません。ですが、パン工場勤務の際に培ったマーケティング能力がさらに大きなフィールドに応用できることにわくわくしています。

今後のキャリアプラン

こうして海外で働くことの魅力は、異文化に触れ、異文化を理解することにより、自分の中で凝り固まった思想や考えの枠がいったん壊され、柔軟かつ新鮮な感覚でものがとらえられるようになることです。また異文化を知ることで、日本の文化をあらためて客観的に認識することにもつながります。中国に駐在する前は中国通を自認していたのですが、実際には3年が経っ

た今でも毎日新しい発見があり、自分の理解の未熟さに気付かされています。

自分の今後のキャリアプランとしては、今後も引き続き中国にコミットメントした仕事をしたいと考えています。夢は、中国発の事業案件を続々と発信し、最低でも10以上は新事業を自らの手で立ち上げたいと思っています。もちろん、組織を巻き込みながら、そして現地スタッフを育て、現地スタッフと一丸となって。自分の数少ないセールスポイントは、努力を惜しまないこと、着実であることなので、夢に向かって、今後も一歩ずつ進んで行きたいと思っています。

私の尊敬する上司から「ありがとう、感謝します、ついている、運がいい」という大変素敵な言葉を教えてもらいました。自分のこれまでの会社人生を振り返ると、本当に感謝すること、運が良かったと思えることでいっぱいです。今後もこの言葉を忘れず、常に謙虚な心を持って、会社に貢献し、またさらなる自己実現を図っていきたくと思っています。

JF
TC

いきキャリア研修 —業務職向けアクションラーニング型研修—

豊田通商株式会社
人事部ダイバーシティ推進室
森田 郁子 (もりた いくこ)

豊田通商では、2001年より業務職（旧一般職）を対象とした長期アクションラーニング型研修「いきキャリア研修」を続けています。この研修は研修受講と職場実践を繰り返し、その振り返りを通じて、個人、グループ、組織の学習する力を育成する問題解決型研修で、毎年6月から2月までの8ヵ月間、15名ほどの受講生を対象に実施しています。

研修をスタートさせた2001年当時は、業務職の役割は定型業務が中心でしたが、もっと仕事にやりがいを感じたい、会社への貢献を実感したいと考えている業務職社員も数多くいました。そのような中で、業務職のためのビジネス研修として企画したのがこの「いきキャリア研修」です。



いきキャリア研修成果報告会で
当社役員の前で発表する受講生

7～10月までの研修期間で学ぶビジネススキルは、基本的なビジネス用語や論理的思考、ビジネスコミュニケーションなどです。「自らが発動的に取り組める課題の策定」をゴールに部署や自分の現状を分析し、在りたい姿のためにはどんな問題があるのか考えます。課題は、個人的な改善でできるレベルではなく、他者を巻き込んで進めるテーマを考え、10月の中間プレゼンテーションで上司や職場メンバーに向けて発表します。

発表から2月までの課題の実行期間は、職場の協力を得ながら進めていく必要があるため、参加者の多くがリーダーシップを取ることの難しさを体験しますが、同じ苦勞を体験したいいきキャリアOGがメンターとしてサポートします。受講生は、同期の受講生やメンター、職場の支援を受けながら課題を進め、2月に成果報告会としてプレゼンテーションを行います。

いきキャリアの成果は、職場での新しい業務プロセスや、ビジネスモデルとして活かされています。また、研修をきっかけに仕事の領域が広がり、総合職に職種転換する受講生もいます。いきキャリア研修は組織開発を踏まえた能力開発として、当社の女性活躍支援の風土を醸成しています。