

一平のロシア便り

第3回 商社での仕事

最終回の今回は私が働く商社という会社の事、私のロシアでの仕事についてつづってみようと思います。

商社って何?

まず簡単に私が働く商社(総合商社)について触れたいと思います。私の会社の新卒採用サイト(商社という会社について比較的分かりやすく説明しています)中の会社概要によれば、当社の事業については「総合商社として、食料、繊維、機械、金属・エネルギー資源、化学品、紙パルプなどの輸出入(外国間取引を含む)及び国内取引から、資源開発、電力事業、建設・不動産事業、金融ビジネスまで広範な分野での商品取扱・事業運営をグローバルに展開。」とあります。

(<http://www.marubeni-recruit.com/company/>)

総合商社のビジネスとはどういうものであるかを説明するとこれだけでスペースが尽きてしまうので、ごくごく簡単にいえば「トレード(商取引・貿易)と投資で世界中の需要と供給をつなぐ」ことが仕事と言えます。もし商社の活動に関心をお持ちでしたら、総合商社各社のサイト(特に採用関連ページ)をご覧になることをおすすめします。

(<http://www.marubeni-recruit.com/business/sogoshosha/sogoshosha1.html>)

このような総合商社という形態は日本独特の物とよく言われますが(実際のところ海外の方に説明するのはなかなか大変です)、世界とビジネスを多岐にわたって展開することからおのずと幅広い産業分野をカバーすることとなります。そのため当社の場合は5分野(食料、エネルギー・化学品、金属、機械、生活産業)、12部門という組織で日々のビジネスに携わっています。なお、私は1999年4月の入社以来一貫して「化学品部門」に所属しています。

(当社事業紹介ページ：<http://www.marubeni.co.jp/business/>)

(化学品部門紹介ページ：<http://www.marubeni.co.jp/business/chemicals/>)

ロシアでの仕事

私は現在、丸紅株式会社モスクワ支店にて化学品部門駐在員として勤務しています。当社は世界64か国・地域に118カ所の拠点を持っており、私の勤務するモスクワ支店もその拠点の1カ所となります。モスクワ支店には日本人駐在員8名、現地社員40名の総勢48名が勤務しています(なお、国内・海外全体を併せた当社グループ従業員数は6,329名)。当社はロシア国内ではモスクワ支店に加え、サンクトペテルブルグ、ウラジオストク、ハ

バロフスク、ユジノサハリンスクの計 5 拠点を有し、ロシア以外の CIS(旧ソ連圏)諸国ではウクライナ(キエフ)、カザフスタン(アスタナ・アルマティ)、ウズベキスタン(タシケント)にも拠点を構えています。

さて、私が部長を務めるモスクワ支店化学品部ですが、ロシア全域(一部ベラルーシ)における化学品全般のビジネスを担当しており、現地社員 6 名(営業スタッフ 4 名、秘書 1 名、ドライバー 1 名)の総勢 7 名で広大なこの地域をカバーしています。ロシアはご存知の通りアジア、ヨーロッパにまたがる非常に広大な国土を持つ国です。首都モスクワと極東地域(ウラジオストク)との時差は 7 時間(日本時間+1 時間)、ロシア国内でも 11 の時間帯が存在する形となります。そのため、モスクワからウラジオストクへ出張する際は片道約 9 時間のフライト(東京行きのフライト時間とほぼ同じ…)の「国内出張」となるのです。また、内陸部とのビジネスでも時差が存在するため、どこのお客さんとやり取りをするかによって 1 日の仕事の進め方を考える必要が出てきます(例：モスクワ支店が始業する朝 9 時はウラジオストク時間午後 4 時となり、朝一番で仕事をしないと向こうはあつという間に終業となってしまう)。その意味で長時間移動と時差はロシアで仕事をする上で常について回る形となります。そのような環境だからこそ、ロシアのお客さんはモスクワから来た我々を温かくもてなしてくれるのかもしれません。



(左：エカテリンブルグ近郊のアジア・欧州境界にて。左がアジア、右が欧州)
(右：ロシア内陸のお客様を本社出張者と訪問。会食後にみんなで記念撮影)

化学品のビジネスは非常に多種多様な産業分野とつながりを持つことが特徴であり、その原料・素材となる化学品を供給することでその産業動向に日々接することとなります。現在当地では石油化学・農業肥料・無機原料・機能化学品の 4 つの分野でビジネスを展開しており、豊富な資源を持つこの国の特徴を生かした無機鉱物資源「ホウ酸」の日本向け販

売(旧ソ連時代から40年近く続く伝統商品)を筆頭に、ロシアの各産業分野が必要とする各種化学品の販売、天然ガスを活用した化学品の製造・販売事業の検討を行っています。

本社勤務時代は当然ながら自身が所属する営業部の担当商品(私の場合は無機・農業化学品部、塩ビアルカリ部という2つの営業部で主に硫酸、石膏、肥料原料、天日塩といった無機化学品を取り扱っていました)をカバーすればいいわけですが、部門を代表する駐在員となるとそうはいきません。幸いなことにモスクワ支店化学品部では本社全営業部(石油化学・合成樹脂、塩ビアルカリ、無機・農業化学品、機能化学品、電子材料の5営業部)に加えて当社化学品部門100%子会社2社(丸紅ケミックス、丸紅プラックス)の2社との接点があることから、ロシアにおける化学品ビジネスはすべて私がカバーする事になり、本社、海外問わずすべて私へ依頼・指示が届き、私がスタッフへ適宜対応を指示(私が直接対応することもあります)する事となります。入社以来15年間、特定分野で育ってきた私にとっては赴任決定から今に至るまで常に勉強の連続です。本社化学品部門内の全営業部のビジネスを理解した上で当地の取引先と商談を行うということは当然ながら簡単なことではありませんが、確実に今後の自身のキャリアにとっては有益になることですので必死に頑張っているところです。こちらは日本から来て1年目の新任駐在員ですが、お客様から見れば私が丸紅の代表者であり、化学品部の現地スタッフから見れば自身のサラリーに直結する人事評価を下すボスであるわけで、生半可な対応はできません。こうした生活は本社生活では決して経験のできない非常に貴重なそして重い経験であると思っています。

こう書くといつも厳しい顔をしながら仕事をしているように思えますがそんな事はありません(決して手を抜いているわけではありませんよ。あしからず)。私自身は「緊張と弛緩(やるときはやる)」が大切だと考え、スタッフとも一息つければ冗談を言えるような環境を作るように心がけています。そのおかげかスタッフとの関係も良好です。スタッフが自発的にいわゆる“飲みニケーション”の場を作ってくれたりもしています。



(化学品部の忘年会にて。スタッフ全員で乾杯)

最後に

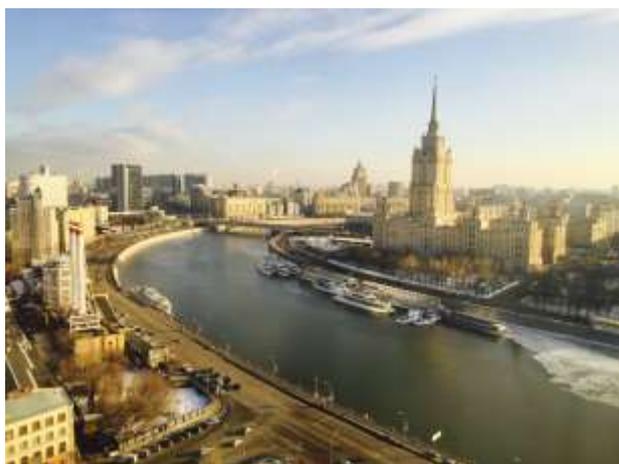
第1回目でも触れましたが、昨年2月のウクライナ騒乱を契機としたロシアによるクリミア編入およびウクライナ国内の親ロシア派に対する支援を理由とした欧米諸国による金融面を中心とした経済制裁、また世界的原油安により通貨ルーブルも暴落(2014年1年間で価値が半減)し、2015年のロシア経済は大きな減速を余儀なくされています。昨年末の定例記者会見にてプーチン大統領自身も「この経済状況が好転するまで2年はかかるだろう」と言うことを認めており、ロシアでビジネスに携わる者としては非常に厳しい環境に置かれていることは言うまでもありません。

ただしそんな状況だからこそ、ピンチはチャンスと考えてロシアとじっくり向き合い、対話を欠かさず新たなビジネスを作り出せるように頑張っていこうと思っています。

Работа не волк - в лес не убежит.

(仕事はオオカミではないから森に逃げたりはしない)

⇒焦ることなく期が熟するのを待て。急いで事は仕損じる



(私のデスクから見えるモスクワの景色です)

(おわり)