

鉄鋼業界で働く

Work



学。大学3年生時に国・ボストン大学に合った。そこでまた、話を積むことができました。小さい頃から異なる言語や文化に向向き合い、自分全體で「ユニケーション」を取り、信頼関係を築いてきた経験が大事に生きていました。

での挑戦が可能で、その結果を自分自身で得できることに魅力を感じました。就職活動をして東京貿易グループに知りました

—入社後、資材本部に配属された。

「鉄鋼×メーカーに耐れんがを販売する業務従事しています。まことに担当するはれんがを任せられていませんでした

社) 東京都中央区、重住良祐社長) の栗原優奈さん(営業本部東日本営業部主任)は、2018年に入社し、高炉メーカーなどの製造現場に密着して耐火れんがの最適提案・販売を行なう。新規事業の立ち上げに寄与してきた。栗原さんに鉄鋼業界の印象や働きがい、考え方などを聞いた。

—女性総合職編— インタビュー

東京貿易グループ、東京貿易マテリアル（本

されて います

(笑)。関東の製鉄所内に事務所を置き、先輩社員どう人で現場に出向き、当社を知つてもらひ、事業の拡大と新規事業の立ち上げも形にできました。22歳からの5年間を製鉄所で過ごし、お客様

す。お客様の近くで在庫確認や納期調整を行っている中国のパートナー企業と連携を取ります。長寿命化などの要望をヒアリングし、パートナー企業と段階を経て提案を行います。

販売と合わせて、製造現場の困り事や課題を解決していくべきです」
——新規事業の立ち上げにも携わった。
「先輩社員も使用済みの耐火れんがを回収・再利用するシステムを構築

している仕入れ先、ともに働く仲間は大切な存在。仕事を通じて関わった人が喜せを感じてもらえるように取り組み、そこで得た経験が次の仕事に生かす励みになつていま

職第1号。入社当初は当社も鉄鋼業界も女性が少なく、目立つ存在でしたのが、最近はかなり増えている実感があり、女性が活躍する流れは加速すると思います。男女を問わず、自言や責任を持つ

含めてプロフェッショナルが集まつていま
す。それが一番の魅力です。しかし、クループ連携
やデジタル技術を駆使し、今までにない価値
を需要家に提供できる
と思つてます。

川田義典　「お詫びはいたしません。」
　　（『お詫びはいたしません』、1992年）

耐火れんがを最適提案

——入社後、資材本部
——扶助マーカーとは
——知りました

ての挑戦が可能でした。その結果を自分自身で体得できることに魅力を感じました。就職活動を通じて東京貿易グループを知りました。

パンソロールが当社グループに入ったことで製鉄用ロールを手掛けるようになり、ビジネスが広がっています。

貿易テクノシステムとともに耐火れんがの消費状態を測定する「耐火物残厚測定システム」をお客さまに提案しています。

林に生まれ変わらせて貰います。使用済みれんがの処分に困っていたお客様までの課題を解決するもので、新規事業も若手に任せせるムードが当社を含めて東京貿易ケーブルによ

ります。技術が進歩し、時代が変わつても商社のつなぐ機能は残り続けるはず。これから社会、次世代の人々の暮らしに役立ち、当社が発展へ続

全般で働き方改革を推進しています。女性はフレイバーベントなどがあるのでも、リモートワークなどで、働きやすい環境を整えてくれているのはありがたかったです。東京貿易グレ

た上で、京阪急を運営する大手企業だほうがいいですね。商社は自分を試されるよりも、実現する舞台としてはベストだと思います」

に配属された。「鉄鋼メーカーに耐火材料を販売する業務に従事しています。まさかれんがを担当することは思っていませんでした」としては、注量があり、売り上げの大きさは割合で占めていました。

炉を止めて作業員が計測していましたが、3次元測定技術を活用することで、安全かつ正確に残厚測定を行うことを可能になりました。耐火レンガの

—やりがいの大きさ
があります

——女性活躍推進や、
イバーシティへの動きが
加速している。
「私は当社の女生徒会

プロは「全員経営の精神」を掲げ、担当者が主役といふ雰囲気があります。また知識や経験だけではなく、ビジネスに臨む姿勢や面接観、人間内遂努力などを

鉄鋼業界で活躍する女性をはじめとした多様な人材、未来を担う人材を、随時紹介していきます。