

コンパウンド営業部 営業担当 M.N のメンター

1982 年生まれ

最終学歴：大学院 理工学研究科 修了

Q, 入社した年を教えてください。

入社：2011 年 10 月 中途入社

Q, 現在の所属部署名・肩書き・職種を教えてください。

所属部署：経営管理部 購買グループ

肩書き：グループマネージャー

職種：購買

Q, 入社した経緯・理由・きっかけ等を教えてください。

前職は技術系専門の人材派遣会社で営業（人事管理含む）を担当していたが、化学系メーカーでの業務に興味を持っていた。当時は樹脂営業部で求人募集があり、敷地内に製造部門を保有していることで自社製品の製造工程にも直接触れられることに魅力を感じ応募した。

Q, 現在の仕事内容を教えてください。

購買として、会社が必要とする原材料・部品・商品・サービスなどを外部から調達するための業務を包括的に担当。

仕入先との面談、新規仕入先の開拓、購入品の探索、見積り依頼、価格交渉、発注業務、及びそれらに伴う社内対応なども行う、いわゆるプレイングマネージャーとして活動している。

Q, 業務のやりがいと苦労されている点（大変だと感じる点）について教えてください。

苦労する点は何と言っても「価格交渉」。一方的な言い分にならないよう、お互いの利害を調整しつつ妥協点を見出す必要がある。やりがいとしては「会社への貢献」が肌で感じられること。原材料価格が事業損益に直結するため、自身の働き次第で会社の業績を左右することもある。

Q, 入社してよかったことを教えてください。

（福利厚生・給料・働き方・社風・やりがい等、どんなことでも構いません）

経験が浅くとも、挑戦することを応援してくれる社風がある。購買グループに異動した際にも「現行のやり方に固執せず、自身が良いと思う提案をして欲しい」と言われ、直属の上司から許可を得て今のスタイルを作り上げた。会社の方向性と合っていれば、自身の提案が会社を動かす可能性もあるところに夢を感じる。

Q, 休日はどんなことをしていますか？

決まった過ごし方はないが、普段より時間の掛かる料理を作る、雰囲気の良い空間でのんびりするなど、平日とは違った時間の使い方を楽しんでいる。数年前からは1カ月に1～2回のペースで成分献血にも通っており、新たな趣味と自認している。

Q, これから入社される方へ向けてメッセージ・アドバイスをお願いします。

当社には型に嵌ったやり方に捕われず、自由に提案・実行できる社風がある。初めのうちは定型業務で基礎を学びながら、自分なりのやり方を模索すると良い。それが認められ成果となれば、自身が会社を動かす一員であることを実感できるだろう。様々な経験を通じて、その道の第一人者の道を拓いて欲しい。