

The University Times

March 2016 Vol. 41

<http://jtimes.jp/utimes>

produced by IELTS by Eiken × The Japan Times ©THE JAPAN TIMES, LTD. 2016

CONTENTS

■ Visit a Global Company 三菱電機株式会社 1 2	■ News in English 英文記事を読んでみよう 5	■ Clues to Study 塚本亮さんが説く 学びのセオリー / Brain Games 8	■ Scholarship List 奨学金情報 11
■ Create Your Career 秋山ゆかりさんの グローバルキャリアの作り方 3	■ Studying Abroad 私の IELTS 留学 6	■ Become a Debater 英語でディベートを楽しもう 9	■ Information Topical News 12
■ Journalist's Eye 日本の若者は恋愛に興味なし? 厚労省のブラックバイト対策 4	■ Where to Study Abroad 留学するならどこの都市? 7	■ IELTS World IELTS テストのコツ / WORDS OF WISDOM 10	

Visit a Global Company

グローバル企業訪問 | Vol. 31 | 三菱電機株式会社



人の暮らしを支える 総合電機メーカーの挑戦

身の周りの家電製品から発電、送電、通信、交通といったインフラ事業まで、社会を支える幅広い事業を営む三菱電機。「Changes for the Better」の理念を体現するように挑戦と変革を続け、グローバル展開も加速している。会社も社員も共に成長する風土が大きな強みのひとつだ。

三菱電機株式会社が手がける事業内容は、ルームエアコンや冷蔵庫といった身近な家電製品から、宇宙ステーション補給機「こうのとりのり」を代表とする人工衛星、発電～送変電～配電の電力インフラを構築する製品やシステム、あるいは水処理技術や防災情報システムといった公共施設・サービスまで、多岐にわたっている。まさに総合電機メーカーと呼ばれるにふさわしい幅広さだ。

しかもそれらはみな、少し注意深く周囲を見渡せば日常生活の中で欠かせない役割を果たしているものばかりだと気づかされる。例えばエレベーター、高速道路のETCシステム、パワーステアリングなどの自動車機器、街角の大型映像装置、気象衛星ひまわりなど。あるいは電力の制御や供給を行うパワー半導体のように、目にはつかないがあらゆる分野で力を発揮している製品もある。

「幅広いがゆえに、学生の方々にも、ひとつやふたつは興味を持ってもらえる分野があるのではないかと思います」と、人事部採用グループマネージャーの高石圭吾さんは話す。

「単純に広範囲というだけでなく、それぞれの事業が蓄積してきた技術やノウハウを連携し、一つの案件に注ぎ込む。そうした相乗効果で社会に新しい価値を提案していく。それが、三菱電機の強みだと考えています」

2016年1月現在、世界38カ国に155の関係会社を展開し、現地採用を含めずに約1,000名ほどの社員が海外に駐在している。海外売上高も、2014年度で全体の約4割(前年度比115%)の実績を上げている。

「国内市場のみならず、全世界を見据えな



人事部採用グループマネージャーの高石圭吾さん。

がら各事業部門が成長戦略を練っています。2020年度、弊社は創業100周年を迎える年度となりますので、そこを一つのターゲットとして、連結売上高5兆円以上、海外売上高比率50%を目指してこうとしています」

総合電機メーカーならではの戦略としては、前述の事業部門間連携が強みを発揮する。例えば海外で新しいビルが建設されるとなった時、その地域を担当する販売会社が拠点となり、エレベーター、空調、セキュリティシステム、建物設備のエネルギー管理……といったさまざまな提案を、各事業部門が連携しながら行っていく。つまり、事業軸、地域軸それぞれが機能しつつ、総合的な強みを生かしたグローバル成長戦略を展開しているのである。



気象衛星をはじめ多くの人工衛星の開発も手がける。



多岐にわたる事業を通じて世界中の人の暮らしを支える。

海外 OJT の実戦から学ぶ 語学とビジネススキル

「2020年に向けてのグローバル成長戦略に呼応するように、採用する人材も多様化してきている」と高石さん。

「先進国に限らず、多くの国や地域をターゲットにしたビジネスが必要になっている今、多彩なバックグラウンドを持ち、さまざまな経験を積んだ人材をより多く迎入れることで、社内にもそういう風土を育てることができると考えています」

三菱電機では、現地採用以外にも毎年外国籍の社員を採用しているほか、海外の大学や大学院に在学中の学生を主な対象とした10

月採用制度も2011年から導入。日英バイリンガルを対象とした就職イベントにも毎年参加し、採用実績を積み重ねているとのことだ。

「社員のほぼ全員が、将来海外相手の仕事に携わる可能性を持っています」と高石さん。

採用は事務系と技術系の二本柱で行われるが、選考段階での語学能力の基準は特に設けていない。とはいっても、「ここ数年、文系はもちろん理系の学生も、語学力を強みにする応募者が増えています。結果的には事務系内定者の3割くらいが半年以上の留学経験を持っているようです。社としてもグローバル成長戦略を強調してきたので、それを受けて、語学力を生かせる会社だということが浸透してきたのではないのでしょうか」とのこと。内

定者同士が互いに刺激し合い、入社までに独学で能力アップをはかるような雰囲気も生まれているようだ。

しかしもちろん、語学に自信のない新入社員も存在する。それに応じた語学関連のきめ細かな研修制度が用意されているのだが、その前に、社会人としての総合的な力を養うための制度について注目したい。

三菱電機では、人材の基礎的育成のための期間を3年と定めている。その間は、先輩社員がトレーナーとなってみっちり教育し、3年後には一人前の社員として主体的に立ち回る力をつけることを目指す。最初の1年は“研修生”という立場で社会人としての常識やビジネスの基礎を身につけ、その成果と次なるステップに向けての提案を「研修論文」としてまとめる。“卒論”とも言うべきこのレポートを説得力あるものにするため、研修生たちは職場の多くの先輩に指導を請い、助言や情報を受け取っては考察を深めていくという。そうした作業のなかで、所属部門内の人間関係を深め、信頼関係を築いていくのだ。

語学研修としては、就業後に社内で英会話教室が開かれたりeラーニング教材への補助が用意され、海外駐在など業務上の必要に応じて語学留学の制度もある。また、半年に一度、社内英語力検定が行われ、基準をクリアすれば海外OJTに応募することができる。



海外OJT生がタイの現地拠点で打ち合わせに参加する様子。

「年間で約100名の社員が海外OJT制度を利用して。行き先としては、38カ国155社の関係会社すべてが候補になります」

ただしこれは語学を学ぶための研修ではなく、あくまでも実務に就きつつ、語学学校にも通いながら、現地のビジネス慣習を学び、国内外のスタッフと共に効率よく仕事を進めていく能力を高めるという位置づけ。営業職や技術職はもちろんだが、総務、人事、経理、資材といった職種にも、制度利用の枠は開かれているとのことだ。

挑戦し続ける精神が人と会社の成長を促す

三菱電機が新卒の社員に“求める人物像”として挙げるのは、次の3つの要素だ。

- 1) 強い意志を持ち、自ら行動する人
 - 2) 周囲と協働し、より大きな力を生み出す人
 - 3) やりとげる責任感を持つ人
- 「仕事を通していろいろな経験を積むなかで、自分の強みを知り、足りないところを認識し、目標をクリアするために何をすればいいのかを自ら考え、動くことが求められます。三菱電機の社員としてこうあるべきというポリシーは、創業以来ほとんど変わっていません」と高石さん。それは、常に立ち返るべき指標として掲げられたコーポレート・ステートメント「Changes for the Better」にもつながる。「常により良いものを目指し、変革していく」という姿勢を保ち続けることで個人も会社も成長を遂げてきたのが社の歴史であり、だからこそ、三菱電機では若い社員に早くから仕事を任せていくという社風が根づいている、と話す。財関係、長い歴史を持つ会社……という保守的なイメージをあざやかに裏切り、内部から挑戦や改革を促し続けるこの社風こそ、三菱電機という会社の最大の魅力であるようだ。

「学生時代には、ひとつでもふたつでも、自分でやり遂げたと感じる何かをつくってお

くことをお勧めします。そのなかでは当然、挫折もするでしょう。そこをしっかりと乗り越えてきた経験が大切です。会社に入るとけっこう挫折することが多いので(笑)」

そのためには、掲げる目標はできるだけ高い方がいい、と高石さんはアドバイスする。結果的に目標を達成できなかったとしても、全力で取り組み、挫折したことを自分のなかで生かすことができ、乗り越える経験を積むことが重要なのだ。そうやって刻み込んだ経験がなければ、自分の言葉で語ることはできないはず。もしかしたら無理かな、と思えるような目標に挑戦し続けることが人を成長させる——それこそが「Changes for the Better」という精神なのだ。

Corporate Information

三菱電機株式会社

1921年、三菱造船株式会社電機製作所を母体として設立。2020年度には創業100周年を迎える総合電機メーカーである。取り扱う事業は「ビル」「公共」「エネルギー」「自動車機器」「宇宙」「半導体・電子デバイス」「空調・冷熱」「ホームエレクトロニクス」など12分野に分けられるが、高水準の技術とノウハウを持った各分野が、ひとつの事業に対して複合的に関わることが強みのひとつである。世界38カ国に関係会社155社を展開。海外売上高比率50%以上を目指し、さらなるグローバル戦略を遂行中である。

グローバル企業の先輩に聞く!

新たな需要を掘り起こし 担当国の発展に役立ちたい

久松アイマンさん

電力流通システム海外営業部
海外営業第二課

Q 現在の仕事の内容は?

入社以来、ずっと電力・産業システム事業本部に所属し、電気を“送る・配る”領域の製品を扱う海外営業スタッフです。担当する地域は中東で、現在はUAEの首都アブダビとドバイの二支店に対応しています。電力流通関連の機器やシステムを扱うには高度な専門的知識が必要です。まだそのスペシャリストとまでは言えませんが、営業職として必要な基礎知識は、この4年間で身につけてきました。営業活動の際にはエンジニアと連携しての作業が多いので、しっかりと社内での信頼関係を固めておくことが大切だと感じています。仕事の内容としては、ドバイ支店で受けた案件に関する国内の製作所との調整、見積り、入札、契約交渉、受注後の輸送管理、代金回収などを担当します。本社の役割である市場調査や戦略・計画の仕事にも従事しています。海外とのやりとりで使うのは、ほぼ英語で、アラビア語を使う機会はありません。母の国である日本の会社で、英語力を生かした仕事に就きたいと思っていた望みは、実現させることができました。

Q 今までの仕事で達成感を感じた瞬間は?

2013年に受注し、2015年にドバイの電力プラントに納品したガス絶縁開閉装置を、実際に現地に行って目にした時ですね。自分が見積もって契約交渉し、受注して納品まで見届けた製品が、実際にプラントの中に組み込まれて働いているところを見た時、これは自分が売ったもので、このプラントから送り出された電力が、ドバイの中で電気を必要とする地域に配られていくという仕組みが実感できました。担当している電力関連の製品はすべてカスタムメイドで、入札から納品まで2年3年かかることもざらです。それだけに大きな達成感を覚えました。

Q 今後の目標は?

これからは、積極的にお客様のところへ足を運び、何もないところから需要を掘り起こして案件につながるような営業活動をしてみたいと思います。将来的には現地に駐在し、腰を据えてビジネスをさらに広げていきたい。ほとんどが政府機関を相手にした長いスパンのおつきあいとなります。受注から納品まで



エジプトに生まれ、日本、エジプト、ニジェール、マレーシアを経て、大学は日本、大学院はフランスで過ごし、2012年に入社。海外営業スタッフとして、中東地域を担当する。

もそうですが、完工してからも寿命は30年、50年と長いので、メンテナンスや点検の仕事でつながっていきます。電力はその国の発展、国民の生活を支えるものなので、大きなやりがいも感じますが、もし何かトラブルがあれば多大な影響を及ぼすことになるので、責任も非常に重いと感じています。

久松さんのお仕事 アイテム

営業の仕事は、計画を立てたり見積りを作ったり、電卓がないと始まりません。打ち合わせや会議などに向かう時も、自然に手にしています。海外営業のスタッフはみんな普通にそうしていますね。

Q 語学力を養うために、やるべきことは?

時間を有効活用し、洋楽を聴いたりYouTubeでリスニングの練習をしたり、海外旅行や異文化交流イベントでスピーキングを磨いたりすると、会社に入ってから役立つと思います。海外では、会議などの場で発言を求められる機会も多く、当然、他の出席者の発言も非常に多いので、情報量が膨大になります。その中から自分にとって重要なポイントはこれだ! というものをつかみ取ることができるよう、そういう状況・環境に慣れておくことも大切だと思います。

Q 海外育ちの学生にアドバイスを

日本語の力をきちんとつけておくことが大切です。日本語の会話は問題なくこなせるのですが、私自身は第一言語が英語です。漢字の能力が不足していたので、入社してから苦労した覚えがあります。三菱電機は日本の会社なので、社内資料や打ち合わせはすべて日本語です。平易な日本語だけでなく、難しい言い回しや漢字が多用された資料は、読むのも少し遅く、慣れるまでに時間がかかりました。

