

「私の仕事と、自分の就活を振り返ってのアドバイス」

こんにちは。神戸大学OGの高木瞳と申します。

私は、2015年3月に神戸大学法学部を卒業し、千代田化工建設㈱に就職しました。弊社は、石油・ガスといったエネルギーをはじめ、化学、ライフサイエンス他の分野において、プラントの設計・調達・建設を世界各地で多数手がける会社です。

さて、私の初期配属は、法学部を卒業したからか、「法務部門」でした。法務部門の仕事は、契約のレビュー、係争処理、M&A対応等多岐に渡ります。弊社が案件を受注する際には、顧客やパートナーと契約を締結しますが、その案件から生じ得るリスクをどのように当事者間で分配するか、が契約に規定されています。法務部門での私の業務は、主に契約のレビュー業務を通じて、受注する案件で弊社に生じ得るリスクを明らかにし、経営や営業に対して適切なリスク管理を助言することでした。

「法務部門」の次は「渉外部門」に異動しました。渉外部門は、経済産業省や外務省といった日本政府との折衝を行います。日本政府は直接の当社顧客ではありませんので、渉外部門の役割とは、本邦の関連政策が弊社ビジネスに有利になるよう、日本政府と弊社との関係発展を担うことです。

そして私は今、「営業部門」において、再生可能エネルギー分野の国内事業者様向けの担当営業をしています。弊社が国内で受注する案件は小さいもので数億円～大きいもので数百億円規模ですが、複数案件を同時並行で進めます。営業の業務は、案件の種を見つけ、受注に向けたアピール活動、受注後の契約条件交渉、遂行中に計画変更が生じた場合の協議、最終の精算手続きです。営業では、顧客と日々対面する緊張感がありますが、何より「顧客の事業に貢献できる喜び」や「顧客から対価を頂く有難み」を肌で感じる事が出来る遣り甲斐があります。

さて、ここで、動画（6分間）で、私の今の担当案件を1件ご紹介します。私も少しだけ出演しています。

■ 世界最大級 蓄電池システムの建設～再生可能エネルギー導入拡大に活かされるエンジニアリング～
【千代田化工建設】

https://www.youtube.com/watch?v=_Alw2dRjRBw

今、皆様は就職活動をされていることと思います。社会人から直接その仕事内容の説明を聞けるのは『就活生の特権』です。ぜひその特権を利用して、数多くの業界・会社の社員から直接話を聞く機会を作り、その社員の話を聞きながら「自分が働くうえで大切にしたい価値観」を見つめ直すと良いと感じます。皆様一人ひとりがご自身らしく自然体で働ける会社にご入社されることを祈念しております。最後まで読んでいただき、ありがとうございました。