



JFE Steel

鉄の可能性を、未来の可能性に。

世界最高峰の技術力で鉄鋼製品をつくり出し、
この社会を支えているJFEスチール。
しかしこの先、単に鉄鋼製品をつくるだけでは、
この世界をより良く変えていくことはできません。

世の中の課題を見出し、お客様のニーズを探り出し、
社会が求める以上の価値を提供すること。
それこそが私たちが考える、これからの“鉄の可能性”です。

そのためには、技術力だけでなく、課題発見力・解決力、
コミュニケーション能力といったものを備えた、
事務系社員の力が欠かせません。

Contents

Part.1 鉄のいま・これから	3
Column ▶ JFEスチールのトッププロダクト	14
Part.2 事務系社員が働く場としてのJFEスチール	15
Column ▶ 「もっと知りたい!」JFEスチールのこと	24
Part.3 社員とめぐる“鉄が生まれる現場”	25
Column ▶ 国際ビジネスを学ぶ若手海外研修	35
教育研修制度	36
ライフプランサポート制度	37
エンディングメッセージ	38

Part

1

鉄のいま・これから

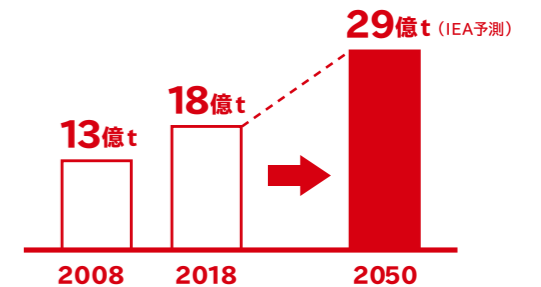
主要金属製品の約95%は鉄

古くから人々の生活を支えてきた鉄。現在も、金属製品の約95%は鉄できていると言われており、一見鉄とは関わりがないような服飾品やプラスチック製品も、その製造設備や工場には鉄が欠かせません。あらゆる産業を支える基盤が鉄なのです。



世界の粗鋼生産量: 約18億t

現在の粗鋼生産量は、10年前と比べておよそ1.4倍伸びています。新興国経済の急速な発展や自動車、家電などの分野での需要拡大がその要因。世界の鉄鋼市場はまだまだ拡大を続けているのです。



そもそも鉄とはどんな存在だろうか？

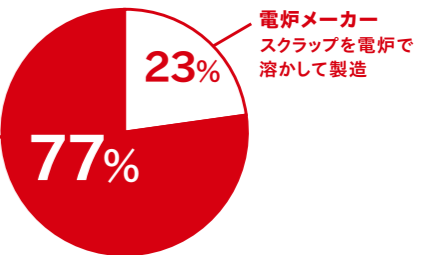
日本の鉄鋼業

現在、国内の粗鋼生産量は年間約1億トン。そのうち、77%を高炉メーカーが、23%を電炉メーカーが占めています。高炉による製造はより高品質な製品を提供できるのが特徴で、JFEスチールは高炉メーカーに分類されます。

国内の粗鋼生産量

約1億t/年

高炉メーカー
鉄鉱石や石炭など原料を高炉で溶かし、鋼材を製造



あらゆる産業の基盤。
世界中で使われる素材。
そのフィールドは、
限りなく広い。

次世代自動車の安全・環境性の向上

古くから使われているイメージの鉄ですが、その可能性はまだまだ尽きることはありません。

たとえば、CO₂排出量削減に向けハイブリッドカーや電気自動車などの次世代自動車が注目を集めています。そのボディをいかに軽量化し、かつ、安全性を損なわないようにするかは大きな課題です。自動車メーカーから寄せられる「薄い鋼板を使って車体を軽量化したい」「安全性確保のため、強度を上げたい」「デザイン性を高めるため、加工性を向上させたい」といったオーダーに対し、ppmやマイクロンレベルで応えることで、これからの社会を支える素材を提供しているのです。



新興国のインフラ構築に貢献

新興国の発展に伴い、そのインフラ建材として使われる鋼材を幅広く供給しています。特にJFEスチールではそのグループネットワークを活かして、ASEANおよび西南アジア・中近東の需要増を捕捉。最適なサプライチェーンを通じて、JFEブランドの拡大を図っています。



エネルギー産業の過酷な環境に対応

世界的な人口増加やエネルギー需要の拡大に伴い、これまで以上に安定的なエネルギー供給と、新しいエネルギー源の確保が喫緊の課題となっています。JFEスチールでは過酷な環境にも耐え得る高機能な油井管、ラインパイプやボイラーチューブを供給するとともに、風力発電、バイオマス発電などの設備に使われる鋼材の提供を通じて、世界中のエネルギー産業を支えています。



これからの鉄の可能性とは何だろうか？

次世代の産業を推進し、
その発展に欠かせない素材。
その可能性は、
まだまだポテンシャルを秘めている。



JFE スチールにはどんな強みがあるだろうか？

お客様と社会のニーズを
的確に捉え、
“つくる”以上の価値を
提供することが我々の使命。

国内の生産・研究&事業拠点

国内の生産拠点は、東西それぞれにある臨海型製鉄所と、知多製造所、仙台製造所で構成。最新鋭の設備を取りそろえ、高品質の鉄鋼製品を生み出しています。

東日本製鉄所
1,468万m²
(東京ドーム 314個分)
千葉地区:約766万m² 京浜地区:約702万m²

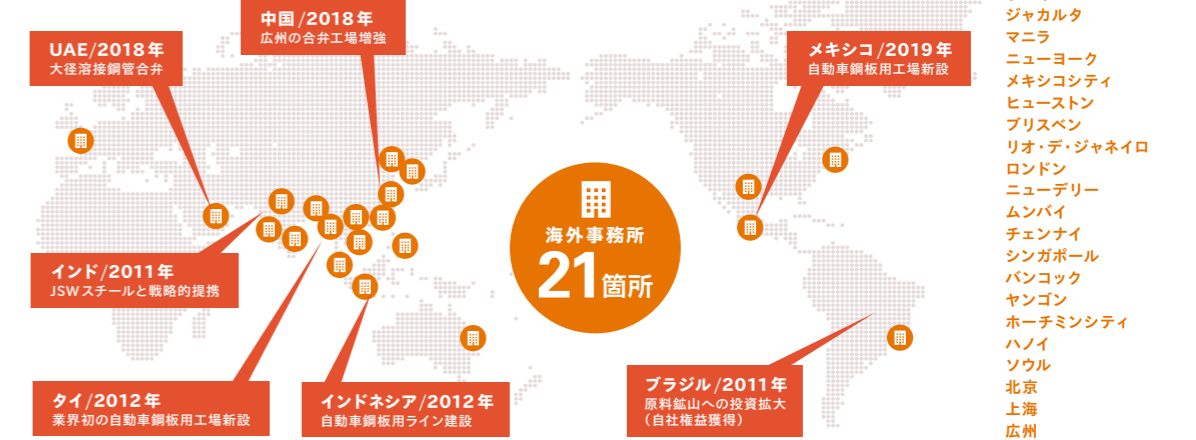
西日本製鉄所
2,509万m²
(東京ドーム 536.6個分)
倉敷地区:約1,089万m² 福山地区:約1,420万m²

知多製造所
180万m²
(東京ドーム 38個分)

特許登録件数(過去3年間)
国内 3,994件
海外 3,510件



増大する新興国需要の取り込み ~輸出+現地生産でグローバル化を促進~



お客様とともに商品開発 ~よりニーズを捉えた商品を提供するために~

鉄鋼メーカーの仕事は、製品の供給だけではありません。いま求められているのは、社会やお客様のニーズに合った商品を開発し、競争力あるコストで生産する技術です。JFEスチールでは、自動車会社との強固な信頼関係を活かし、お客様と協力して世界最高の材料・加工技術を創出するカスタマーズ・ソリューション・ラボを設置。新型車開発に初期段階から参画し、鋼材使用から部材加工方法、パフォーマンス評価まで最適な鋼材開発を行い、最先端の車づくりに貢献しています。





▶ もっと知りたい! JFE スチールの魅力

JFE スチールのことがもっと良くわかるWEB動画を公開中。
製鉄所ならではのダイナミックな映像も視聴できます。



WEB動画はこちらから

世界で戦う JFE スチールの 事業戦略とは？

Talk Session

～事務系社員、技術系社員が一体となって進めた
中東地域の事業拡大～



ドバイ事務所
(事務系)

高橋 直毅

2008年入社 経済学部



エネルギー鋼材輸出部
油井管・特殊管室
(事務系)

中原 礼太郎

2009年入社 法学部



知多製造所 商品技術部
第1商品技術室
(技術系)

澤木 哲郎

1986年入社 工学部



※所属は取材当時のものです。

豊饒の地・中東に種を蒔く

中原 2019年は大手国営石油会社(以下A社)からの油井管大型受注に成功するなど、中東地域におけるJFEスチールのプレゼンスが大きく拡大した年になりました。そのきっかけとなったのは、中東地域に鋼材ビジネスチャンスを見出し、最初に種を蒔いた高橋さんですね。

高橋 2010年に油井管の営業として中東を担当したときは、JFEスチールの中東ビジネスは建材用の薄板や厚板が中心で、まだ油井管の取引は多くありませんでした。周知のとおり中東地域は石油・ガスの一大生産地であり、難環境下での資源開発に使用される高級油井管の一大需要地域です。中東の石油・ガス開発を担っている国営石油会社に油井管を販売するには、第一関門として商品の承認が必要です。スペックや品質を示し、先方の求めるテストに合格しなければ入札資格さえ得られない。私が本社で中東の油井管営業を担当している間、主要な国営石油会社からの承認取得に向けた取り組みを進め、徐々に販売実績も増えていきましたが、さらに販売数量を伸ばすべく、2016年に私と、当時鋼管企画部で油井管を担当されていた澤木さんがドバイ事務所に渡り、現地に腰を据えた活動が始まりました。

中原 ドバイに渡った高橋さんの後を引き継いだのが私です。澤木さんとはドバイに赴任される前に、何とかA社を攻略しようと話したことを覚えています。

澤木 油井管の技術サービスとしてドバイに駐在し、広く中近東の需要を発掘することが私のミッションでしたが、やはり具体的なターゲットに据えていたのはA社でした。A社から油井管を大型受注するまでは日本に帰らない。そんな不退転の決意でドバイに向かいました。

現地の生の声に耳を傾ける

中原 中東地域でのビジネスは基本的に商社を通して進められますが、お二人がドバイに駐在したことで取引は大きく広がりましたね。

高橋 先に述べたように、取引するためには、商品を知ってもらう、承認してもらうことが前提となります。いわば取引以前の環境整備が必要でした。私は展示会への出展や現地キーパーソンとの関係構築に力を入れ、澤木さんは技術的な側面からのアプローチを担当していただきました。

澤木 製品をご理解いただくためのPR活動や承認に必要なデータの提供はもちろんですが、お客様のお困りごとに対応することで少しずつ距離を縮めることができました。たとえば当社の鋼材が腐食したというクレームをいただいたことがありますが、詳しく話を聞くとどうやら原因はオペレーショントラブル。しかしお客様からの要望もあって、当社で再現試験を行い原因究明に協力したことがありました。ただ、再現試験にもコストがかかるため、最初は本社や工場に反対されました。

中原 そうでしたね。私も最初は難しいと思いました。しかし澤木さんと議論を重ね、現地の状況を把握したうえで、私も再現試験が

必要と判断し、本社や工場の理解を得るために正確な情報を発信。最終的に上層部を含めた関係者全員に、中東地域の重要性・意義を理解してもらい、了承を得ることができました。このときにも感じたのですが、JFEスチールの営業は相手がエンジニアであっても、年次が上の社員であっても、ある程度の知識を持って垣根なく闊達な議論をする必要があります。営業自らが問題の本質を理解し、目標を共有することが、今回のような結果につながるのだと思います。そういう意味で、入社直後に製鉄所に配属され、年次が上の社員に囲まれながらものづくりの視点を得られたことは、事務系のキャリアとしてとても有意義なことだったと、いま改めて感じます。



ドバイ事務所
高橋 直毅

知多製造所 商品技術部
第1商品技術室
澤木 哲郎

エネルギー鋼材輸出部 油井管・特殊管室
中原 礼太郎

澤木 それは大切なことですね。中東地域での成功は、現地の関係者だけでなく、日本側の営業や技術のメンバーが一丸となって活動してきたからです。現地では、本当に求められていることは何かを徹底的に確認し、必要とあれば日本側に無理を言っても対応をお願いします。目の前の損得勘定でなく、現地の生の声を優先する姿勢があったからこそ、信頼関係が構築できたと思います。営業と技術、現地と本社が同じ目標を見据えていなければできないことです。

高橋 JFEスチールの営業と商社との違いもそのあたりでしょう。私たちには自社製品があり、自分たちの製品に誇りを持っています。事務系社員でも最初は製鉄所に配属され製造工程も知っている。技術系社員も事務系社員も、製品への愛着と誇りを持っているからこそ、同じ目標に向かって一体感を持った対応ができるのだと思います。

大型受注もひとつの通過点

中原 大きなチャンスが巡ってきたのは2019年です。澤木さんは帰国されていましたが、それまでの活動でA社との信頼関係も築かれていたため、新規油井開発がらみの入札の話が舞い込みました。以前なら情報を得ることさえ難しかったのですが、開発規模や井戸の環境、必要とされる鋼材のグレードなどの情報もスムー



ズに得られました。見積もりにあたってはドバイの高橋さんから「悔いのないよう思い切り踏み込んだ数字を出すように」とアドバイスをいただきました。

高橋 A社は私が東京で営業担当だったころ、もうひとつ踏み込まずに受注を逸した苦い経験がありましたからね。今回は当時とは比べ物にならない大型案件ですし、澤木さんが十分に地ならしをしてくれた絶好の機会でもありましたから、必ず成功したいという思いがありました。

中原 その見積もりに対して変更依頼の連絡が来たのが、中東が動くはずのない金曜日でした。そのとき私はちょうどお休みをいただいていた。実家の北海道に向かっていて。しかも締め切りは日曜日とのことでした。やむなく移動中に見積もりをつくり直し、お休み中の上司や各部署に携帯で連絡を取り、決裁をとることになりました。そんなこともあって受注の報せを聞いたときは、喜びがこみ上げました。

澤木 私は懇親会にいたときに、ドバイ事務所所長から受注成功の一報をいただいたんです。恥ずかしながら涙がこぼれて、しばらく席に戻れませんでした。

高橋 現在、中近東各国は石油・ガス資源に依存した経済からの脱却を掲げており、自国産業の創出・育成を政府主導で進めています。JFEスチールもアブダビに大径溶接管の製造・販売会社を設立し、2019年9月から商業生産を開始しました。今後は、油井管に加えパイプライン用鋼材でもシェア拡大を目指します。今回の大型受注は高い技術力はもちろん、マーケティング力、プロジェクトマネジメント力、コスト競争力などを高いレベルで発揮したことが、成功のカギとなりました。でも、それもまたひとつの通過点に過ぎません。今後も営業・技術が一体となり、市場環境や技術トレンドを察知するアンテナを高く持ち、お客様から信頼されるメーカーであり続けましょう。

Column

To Know
JFE STEEL

JFEスチールのトッププロダクト

一口に鉄といっても、その用途、使われる環境、求められる性能などによって、製品は大きく異なります。ここでは、JFEスチールが誇る高機能製品の一部を紹介。JFEスチールの製品が、いかに幅広い産業を支え世の中に貢献しているのかを、感じてもらえればと思います。

新缶用薄鋼板
「JATT®シリーズ」

強度と延性の高バランスで、
缶デザインの自由度を向上

さまざまな用途に使われる缶。JFEスチールのJATT®シリーズは、独自の材質設計で強度と延性を高バランスで実現し、お客様が他社との差別化を図るためのデザインの自由度を向上させました。同時に高い耐食性も備えていて、多様な用途に使用されています。



塗装寿命延長鋼
(EXPAL®)

塩分による腐食を抑制し、
ライフサイクルコストを低減

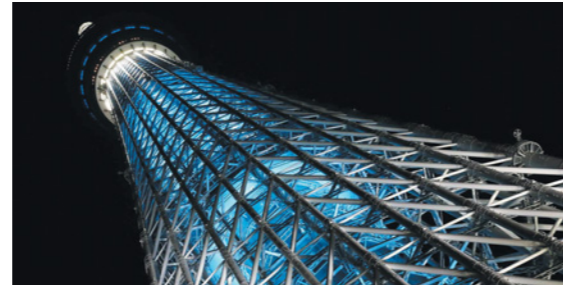
橋梁や沿岸構造物などは、塩分による腐食により頻りに補修塗装をする必要があります。JFEスチールのEXPAL®は腐食や塗膜劣化を制御することで、これまで30年だった塗り替え周期を70年に延長。構造物のライフサイクルコストを大幅に低減しています。



東京スカイツリー®用
大臣認定鋼管

高度な仕様に対応し、
強度と施工性を両立

東京スカイツリー®の建造に対し、JFEスチールは「東京スカイツリー®用大臣認定鋼管」8,300トンを提供。高い強度と厳格な寸法精度を確保すると同時に、低い予熱温度での溶接を可能にしたことで高所での溶接作業を容易にし、作業の効率化に貢献しました。



ラインパイプ用
電縫鋼管
「マイティーシーム®」

海底石油パイプラインなど、
過酷な環境に対応

電縫鋼管は溶接時に発生した酸化物の影響で、極寒冷地などでの使用は困難とされてきました。そこでJFEスチールは、溶接時に生じる酸化物を制御する溶接技術を開発。独自の検査技術と組み合わせ、過酷な環境でも耐えうる電縫鋼管の開発に成功。海外からも高い評価を得ています。



高温排気系部材用
ステンレス鋼
「JFE-TF1®」

耐熱性と加工性の両立で、
製造業の工数削減に貢献

自動車の排気系部品など高温環境で使用される金属には、高い耐熱性と加工性の両方が求められます。JFE-TF1®は、800℃を超える高温下での耐熱性と、複雑な形状加工にも対応できる加工性を兼ね備えており、自動車分野や産業機械分野などの工数削減に貢献しています。



Part

2

事務系社員が
働く場としての
JFEスチール

そもそも JFE スチールでは どんな事務系社員がいる？

ハイレベルな製品の製造から、マーケットの開拓や製品の販売まで。
鉄鋼ビジネスのすべてのプロセスで、重要な役割を担っています。

本社・製鉄所双方にある職種

生産管理

製品の生産計画の立案・管理や製造工程の管理を行う仕事です。膨大な量の製品を期日通りに納品するため、営業部門や製造部門と緊密に連携しながら、最も効率の良い生産計画を遂行します。突発的な事情により生産計画が変更される場合には、事態を冷静に把握して関連部門の意見を調整し、最適な判断をするのも重要な役割です。



経理

売上や原価、各種経費などをもとに、製品や事業のコスト、損益を管理する仕事です。経理のデータは、事業計画や経営判断など会社のあらゆる活動の判断基準になります。また、各製鉄所の経理部門では、売上や原価などをもとに各工場のコストや損益を管理するとともに、製造現場と連携して生産体制の効率化を検討していきます。

総務

社内外への情報発信や、行政やメディア、地域といった社会と JFE スチールの橋渡しを担当します。企業が社会とより良い関係を築いていくためのコーディネートを行う重要な仕事です。また、会社の設備や不動産の管理、CSRなどの業務も担当しています。



人事

会社にとって最も重要な経営資源である人材を、最大限に活用するための施策を立案、実行していく仕事です。採用や教育のほか、人事制度、福利厚生制度、職場環境の向上などさまざまな面から社員がより良い環境で能力を発揮し、成長することができるよう努めています。



本社にある職種

原料購買

世界中から鉄鉱石や石炭などの原料を買い付ける仕事です。購買後は輸送船舶の手配や輸送の進捗管理など、製鉄所に届けるまで一貫して責任を持ちます。また、より質の良い原料を安定的に購買するため、海外の資源開発への投資や権益取得などのプロジェクトにも携わっています。



営業(国内・海外)

市場ニーズを把握し、新たなビジネスを開拓すると同時に、お客様から求められる製品性能や、供給に責任を負う仕事です。国内営業と輸出営業に分かれ、製品や顧客別で担当しています。市場やお客様のニーズに合わせて研究所や製造部門、生産管理部門と連携。求められる製品が期日に納入されるよう全体をコントロールします。



経営企画

事業の将来を見据えて中長期、および直近の経営計画を企画立案し、それを社内の各セクションに浸透させ、人材、資金、技術などの資源を投入しながら計画を進めていく役割を担っています。

法務

国内外の事業展開に伴う契約や投資、提携、M&A など、さまざまな案件について法律の面から参画し、契約書の作成や法的スキームの構築を担当。コンプライアンスの推進も大事な使命です。JFE スチールがグローバル展開を推進していく中、国際契約業務の比重も増加。今後の企業の成長を左右する重要な仕事のひとつと言えます。

海外事業の企画・推進、 新会社の設立と運営管理。 新たな海外生産・物流体制を 構築する意義とやりがい。

Interview

海外事業総括



社会的インパクトの大きな仕事をしてみたいと鉄鋼業界に興味を抱く。子どものころに製鉄所の工場見学に行ってその規模に圧倒されたこと、面接時の社員の印象がフランクで話しやすかったことなどが決め手となり入社。

海外事業総括部 事業推進室

山田 洋士

2003年入社 経済学部

Q 海外事業総括部の役割と、現地会社設立までの流れを教えてください。

A 海外における鉄鋼事業の企画や投融资・提携の検討などを行っています。サプライチェーン構築のため、鉄鋼製品を製造販売する会社の立上げから、その後の運営管理のフォローなどを担当しています。既存の会社に投資する案件もあれば、当社資本100%で設立する案件、現地の有力なパートナーなどと合弁会社をつくる案件もあります。プロジェクトによっては、建設工事が始まるまでの検討期間だけで数年かかるものもあります。プロジェクトは営業、技術、法務、財務担当者なども含め、10名程度のチームで進めていきます。各事業部門の海外

進出のサポートから、ときには海外事業総括部が交渉の前面に立ち、社内外で調整をかけながら進めていきます。コーディネーターとしての役割も大きいですね。事業規模にもよりますが、おおよそ1~2年の建設期間を経て新会社の運営がスタートし、当初の見込み通りの収益性が保たれているかなどもチェックしていきます。また、新しく上げた会社のみならず既存の海外事業会社の収益力向上などにも努めています。



Q この仕事のおもしろさは何ですか？

A 一つひとつのプロジェクトが大規模であり、そこに自分の意見が採用されて、その後、現地の会社運営に反映されていく醍醐味はありますね。また、さまざまな交渉・調整をしながら、ひとつの形にしていく過程そのものにもやりがいを感じます。特に合弁会社などを設立する場合は、互いの利益を尊重しつつ最大の効果が得られる着地点を探りながら、少しずつ歩み寄っていくにはどうすればいいのか。また、社内に対しても、どう説得していくのか。そこに自身の交渉力が試されます。

Q 仕事をするうえで、大切にしていることは？

A 相手との交渉は難しく、ときに膠着状態に陥ることもあります。そんなときは、「これから設立する現地の会社にとって何が最大の利益であるか」を考え、交渉相手にも伝えます。そして、相手の意見も尊重する姿勢を見せることで、少しずつ形にしていきます。こうした仕事は当社の利益だけでなく、現地の雇用や経済にも貢献するものであり、社会に大きなインパクトを与えるものだという実感もありますね。



Q 今後の目標を教えてください。

A 当部署に異動となる前は、中国における当社と現地企業との合弁会社に向向し主に財務を担当していました。ここでは合弁会社を実際どのように運営されるかについて経営に近いところで多くの経験をすることができました。異動後、主として北米・インドの担当となりましたが、中国企業との合弁会社の設立検討に携わる機会も。そのときは以前の経験から、合弁会社ではどんな課題が発生しやすいかなどを検討に活かすことができたと考えています。しかしながら国が変わればやり方も異なり、対象国の制度・文化などにも精通していかなければなりません。さまざまな国の案件に関わって経験を蓄えながら、ゆくゆくはJFE スチールの世界戦略を描き実行していく人材になっていきたいと考えています。

世界各国にアンテナを張り需要動向を正確に捕捉。製品の安定供給を通じて省エネ化に貢献する。

品質・コスト・供給リスクの バランスを見極め、 製造現場とともに 安定生産を実現する。

Interview 原料購買



第2原料部 金属室
白濱 勇輝

2014年入社 政治経済学部
素材の中でも最も広く社会を支えている鉄鋼に魅力を感じ入社。2017年に希望していた原料部に。

Q 原料を購入するうえで最も重要なポイントは？

A JFEスチールの強みは高付加価値製品の供給。強度、靱性、耐食性、耐候性などの特性を付与することで、はじめて鉄は多様な分野で活用できるようになります。そうした高付加価値製品の製造に欠かせない原料を切らすことなく準備することで、製造現場の安定生産・収益に貢献することが最も重要です。

Q そのために心がけていることは？

A 供給リスクに応じた適正在庫を国内に保有しておくことと、同じ原料でも、できるだけ多くの調達ルートを確認しておくことです。一国に頼ってしまうと、制度が変わったり政情が不安定になったりした際に打つ手がなくなりますから。何かが起こってからでは手遅れなので、安定調達ができているうちにどれだけ手を打っておけるかが重要です。

Q 自分なりに工夫している点はなんですか？

A 品質とコスト、安定供給のバランスを取ることです。たとえ高品質であっても製造現場の求めるコストや供給量を満たせなければ安定生産・収益につながりませんし、安価でも製造現場で使いにくいものでは意味がありません。製造現場の意見を重視しながら、ときには品質やコストメリットを考慮し、原料部から新しい原料を提案することもあります。

Q どのような点に醍醐味を感じますか？

A ひとつは自身の着眼点や工夫次第で製造コストを下げ、増収に貢献できる点。1回の契約で何万トン、何十億円もの原料が動き、グローバルビジネスのダイナミックさを体感できるのも魅力です。また、定期的に現地サプライヤーに赴き、自分の言葉で対話し、信頼関係を構築することで、安定調達や競争力ある契約の締結に繋がることは、非常にやりがいを感じます。

Q 電磁鋼板は、どのような顧客に納めるのでしょうか？

A 変圧器メーカーや各種モータのメーカーに納品します。需要の動向を調べるために、2〜3カ月に一度はメーカーに直接訪問しています。

Q どのような点に難しさを感じますか？

A 電磁鋼板の需要は、各国の政策や経済動向などの影響を受けやすい製品です。工場の安定稼働や製品の安定供給のためには、需要の増減を先読みする必要がありますが、見通しを的確に予測するのはとても難しいですね。

Q その困難さに、どのようにして対処していますか？

A 納品先のメーカーや商社と先々の製造計画や市況などについてもヒアリングするように心がけています。また、JFEスチールの海外事務所とも頻繁に連絡を取り合って情報収集に努めています。

Q どのようなところにやりがいを感じますか？

A 電磁鋼板は、高度な製造技術を要する高付加価値製品です。製品のクオリティが高ければ、電力ロスの軽減や効率アップなどにつながります。世界各国の省エネ化や、途上国の経済発展に貢献していると自負できるのは大きなやりがいです。今後は担当できる品目をもっと増やして、新しいプロジェクトにも挑戦してみたいですね。



電磁鋼板営業部 電磁鋼板輸出室

相澤 早帆

2012年入社 文学部
変圧器などに使われる電磁鋼板の営業担当。北米、ヨーロッパ、アフリカなど取引先は世界中に広がる。

Interview
営業(国内・海外)

多品種少量だからこそ可能性も取引先も
開拓できる。
社内外の懸け橋となり、
お客様とともに成長する醍醐味。

厚板営業部 チタン・クラッド室

崔 俊海

2016年入社 商学研究科
日中韓国語を操るトリリンガル。国内、中国、韓国、台湾を担当。

Q 取り扱っている製品はどのようなものですか？

A 2つの異なる金属を合わせたハイブリッド鋼板であるクラッド鋼や、チタンなどを取り扱っています。高価なステンレスと安価な炭素鋼を合わせることで、強度や耐食性を保ったまま価格を抑えることができます。ケミカル薬品を運ぶ船や製油所などのプラントのほか、厨房機器やゴルフクラブのヘッドなどさまざまなところで利用されています。

Q 多品種少量の金属を扱うおもしろさを教えてください。

A ほかの金属に比べて取扱量が多くないだけに伸びしろがあります。チタンやクラッド鋼は取り扱う業界が多く、国内外問わず営業先はアイデア次第。国内では日本全国に取引先がありますし、海外だと中国の伸びしろが特に大きく、自分の営業力で取引先を増やしていけるおもしろさがあります。

Q JFEスチールの強みを教えてください。

A クラッド鋼の技術が高いことです。ステンレスと炭素鋼は加工に必要な熱温度が異なります。通常1,000℃以上で加工するステンレスを、炭素鋼の加工温度である900℃で加工するためには高い技術力が求められるのです。また、お客様へのきめ細かな対応、フォローアップも期待されている点です。保管方法のアドバイスなど、売って終わりではない取引を続け、お客様と一緒に成長していけます。

Q 営業に求められることとはなんですか？

A 海外の最新情報や状況を仕入れ、技術者とお客様の懸け橋となることです。当社の技術力を世界に伝えることはもちろんですが、いま、世界の技術も飛躍的に向上しています。我々が最新の情報を伝えることで、さらなる技術の進化を促せると思っています。

あらゆる相談に
法令の面からアドバイス。
新たな事業への挑戦を
後押しする役割も。

Interview 法務

Q 主に担当する分野はなんですか？

A 専門の担当部署がある法分野を除けば、当社が関わるすべての法分野を担当しています。主に国内と海外担当に分かれ、その中で私は、国内の契約や、民法、会社法、独占禁止法、下請法、環境法などの法分野に携わっています。国内の契約や法令に関する問い合わせがあれば担当分野に関わらず、どんなことにも対応するように心がけています。

Q 仕事の詳しい内容を教えてください。

A 社内各部署やグループ会社からの契約書作成の依頼、法規制に関する相談への対応や、国内グループ会社の再編・M&Aにおける法務面でのサポートをしています。それに加え、セミナーを開催してコンプライアンスの徹底を啓蒙する取り組みや、リスク管理に関する施策の支援といったトラブルを未然に防ぐ活動もしています。一見、攻めと守りにも見える活動をひとつの部署として担っているのが当社の法務部の特徴だと思います。

Q 法務部に期待されていることは？

A 法的な視点から、会社としての新たな事業や取り組みへの挑戦を後押しするアクセルの役割と、ときにストップさせるブレーキの役割があると思っています。会社側の立場からアドバイスしつつ、保守的になり過ぎないバランスを見極めて、自社の活動を適正に進めていくことが、私たち法務部の役目であり、腕の見せ所でもあります。

Q 仕事のおもしろさと今後の目標は？

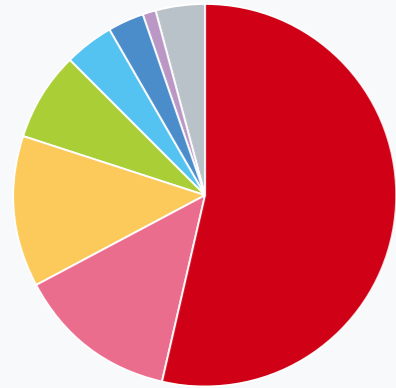
A 国内外問わず重要なプロジェクト案件では、法務部は法律や契約のプロとして計画の初期段階からサポートを行うため、会社の事業戦略に深く関与できるのが魅力です。また、ドローンに関する法規制などのような新たな問題について相談が来ることもあり、法務部の仕事の幅は広がっていると思います。今後は、不明点があったときに「まずは法務に相談してみよう」と思っていたらよい、さらに知識を増やしていきたいですね。

法務部

岩崎 公彦

2010年入社 法学部
文系出身ながら「技術と関わ
れる仕事がしたい」という思
いで入社を決意。法学部卒の
経歴を活かし、2012年より
法務部に所属。

■ JFEスチールへの志望度が高まったきっかけは何ですか？



OB・OG社員の人柄	53.7%
工場見学をして現場に魅力を感じたから	13.7%
事業内容に魅力を感じたから	12.8%
社風	7.5%
若手のうちから大きな仕事ができそうだから	4.0%
多くの社員に会えたから	3.1%
働きやすそうだから	1.3%
その他	3.9%

■ JFEスチールへの入社を決めたきっかけはなんですか？

製鉄所見学で見た製鉄所のスケール感、ダイナミックさに圧倒されたから。
また、第1志望の鉄鋼業界の中で特に社員の
人柄に惹かれ、自分もこのような人と一緒に
働きたいと思ったから。

社員との座談会を通して理解を深めること
ができ、社員の方も私のことを対等に見て
くれたので、今後何十年も働く場所として、
安心できると考えたから。

製鉄所に一目惚れし、「私が働く場所はここだ!」と
製鉄所見学に行った際に確信。「初任配属が製鉄所
である点」も魅力を感じていた。最終的には社員
の方の人柄で決めた。

産業全体を支えている鉄というものに携わることが
できたら、他の業界よりもより多くの人の役に立てる
と考えた。

若手から責任ある仕事ができることと、最初の配属
で製鉄所を経験できること、そして、いずれは海外
営業を目指せる環境があることに魅力を感じた。

■ 鉄鋼メーカーの営業と商社の営業の違いとは？

鉄鋼ビジネスの主体となっているのは、売り手である鉄鋼メーカーと買い手であるお客様です。鉄鋼メーカーはその裾野の広さから世界中に潜在的なお客様があり、そのすべてに直接営業活動をするのは難しいのが実情。そこで、一部機能を商社にサポートしてもらっています。

商社がサポートする機能とは、①製造・出荷・納品の進捗フォロー、②お客様の与信管理、③需要動向や新規顧客の情報の提供の3点です。

メーカー営業は商社だけではなく、社内の製造・設備・研究・生産管理などの各部門を巻き込み、旗振り役としてビジネスをつくっていきます。

■ 鉄鋼メーカーにおけるAIの役割とは？

JFEスチールでは「安全は全てに優先する」という基本理念のもと、AI画像認識による製鉄所の安全行動サポート技術を、国内業界で初めて開発・導入しました。

製鉄所内は場所による照明条件の違いや多種多様な装置の配置、作業者の作業姿勢の多様さなど、人物検知そのものが困難な環境でした。そこで、大量の人物画像を使ったディープラーニングによって、実用レベルの人物検知を実現。また、立ち入り禁止エリアが変化する特殊な工場内においても、AIが正しくエリアを認識する技術を確認しました。

これにより、従来人手のみで行われていた安全な職場づくりを強力にサポートします。

Part

3

社員とめぐる

“鉄が生まれる現場”

ものづくりの原点、製鉄所とは？

入社後、全社員が配属されることになる製鉄所。その広大な敷地の中には、道路や鉄道も敷かれており、ひとつの街と言っても過言ではない機能を有しています。

JFE Steel

発電所

設備の安定稼働・電力の安定供給のため、発電所も配備。クリーンな都市ガスを燃料としており、容量・効率ともに原発一基分の能力を有しています。



水処理施設

鉄1トンをつくるためには100トンもの水が必要であり、そのための水処理設備も配置。使用している水の93.5%は再利用するなど、環境にやさしい製鉄所を目指しています。



見学センター

製鉄所には見学センターがあり、製鉄の工程や環境情報を開示。地域に開かれた製鉄所として都市との共存に努めています。



道路

広大な製鉄所内の移動は自動車の基本。飛行機の滑走路より長くて幅のある道路もあり、常に荷物を積んだトラックや社内外の人が出入りする乗用車が行き交っています。



バス

敷地内ではバスも運行しています。多いときには1時間に3本程度の発着があり、製鉄所内を移動する手段として活用されています。



ガソリンスタンド

自動車での移動が多いため、ガソリンスタンドも完備。ほかに、電気自動車の充電設備も用意されています。



鉄道

溶鉄(溶けた鉄)や各種鋼片を次工程に運ぶため、全長80~90kmの鉄道も敷かれています。溶鉄を運ぶトビードカーは、一度に300トンもの運搬能力を持っています。



港

海外から船で運ばれてきた原料は、製鉄所内にある港から原料ヤードへと運ばれます。年間数千トンもの鉄鉱石・石灰石がひとつの製鉄所に持ち込まれています。



ゴルフ場

製鉄所の中には、なんとゴルフ場まで設置されています。本格的な18ホールのコースで、一般の方にも利用いただいています。



写真で見る製鉄所の仕事

製鉄所で原料から製品になるまでの流れを知っておくことは、事務系の業務に携わるうえでも、必ず役に立ちます。ここでは、その概要について紹介します。

製造プロセス▶

原料調達



原料処理

鉄は、「鉄鉱石」「石灰石」「石炭」からつくられます。ほとんどの鉄鉱石は、溶鉱炉に入れる前に石灰石と混ぜ、焼き固めて焼結鉱にします。また、還元剤となるコークスは、石炭を蒸し焼きにしてつくります。



原料炭



コークス炉



鉄鉱石



焼結設備



製鋼

高炉から出銑した銑鉄は転炉で精錬を行い、炭素を除去します。こうして不純物を取り除いた粘りのある鉄を「鋼」といいます。溶けた鋼は連続鑄造設備へと運ばれ、圧延しやすい鋼片（スラブ・ブルーム・ビレット）に鑄造されます。

転炉

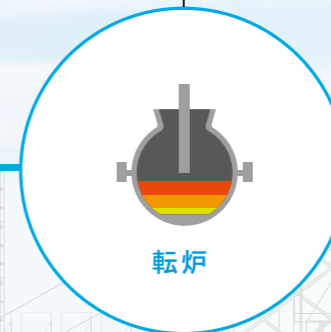
溶けた銑鉄を注ぎ込み、炭素を取り除くために酸素を吹き込んで、溶錬します。

連続鑄造

溶鋼を連続的に固め、スラブ・ブルーム・ビームブランクといった鋼片をつくります。



高炉



転炉



連続鑄造設備



製銑

焼結鉱に含まれる酸素を取り除き、鋼の元を取り出すのが高炉です。炉頂から高炉の内部にコークスと鉄鉱石を交互に投入し、下部から1,200℃の熱風を吹き込みます。これにより焼結鉱が溶かされ還元され、不純物（スラグ）が上に浮かび、重い鉄分は下にたまりまます。高炉の中には1,000以上のセンサーを設置し、コンピュータによる緻密な監視・制御を行っています。



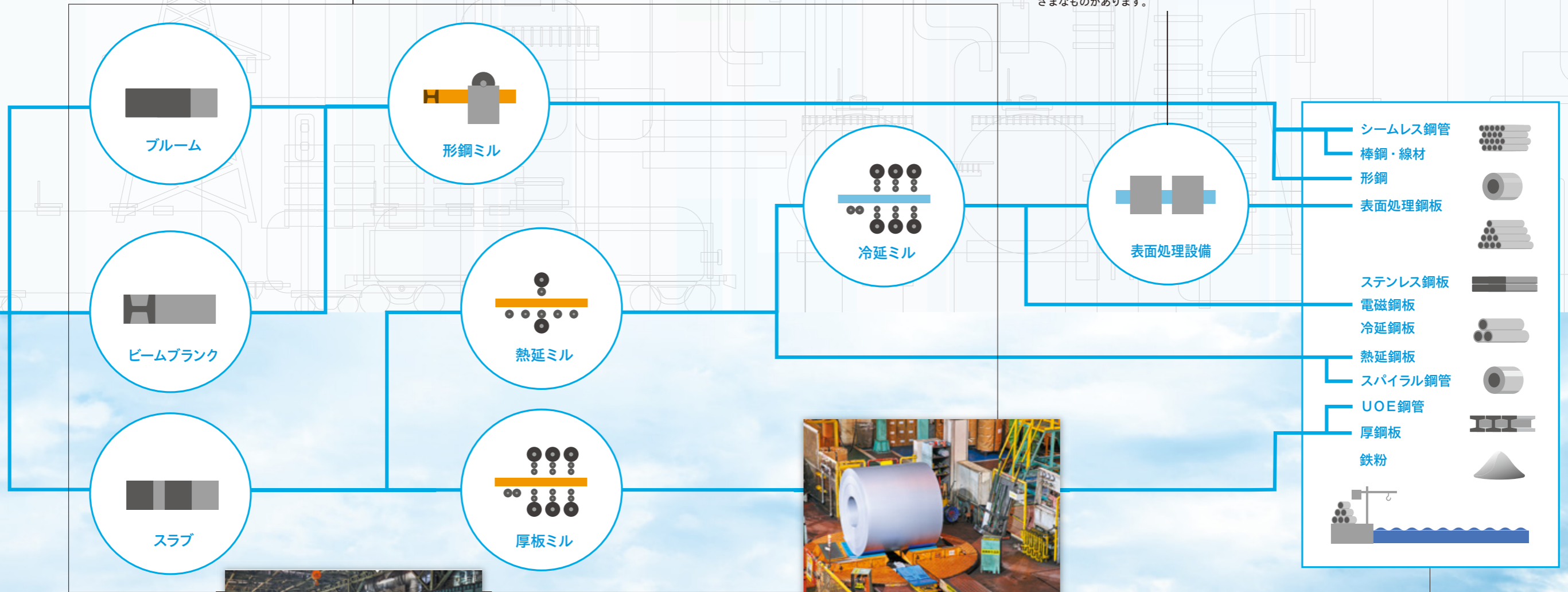
圧延

圧延は、鋼片を鋼板に加工していくプロセスです。その厚さは1mm以下の薄鋼板から360mmの厚鋼板までさまざま。研究と改良を重ねた圧延技術は、圧延だけでなく鉄の結晶組織も自在に変化させ、商品の硬度・靱性・加工性を決定します。



表面処理

冷延鋼板に各種めっき処理を施し、サビに強く表面の美しい表面処理鋼板が作られます。表面処理は熔融亜鉛めっき・電気亜鉛めっき・錫めっきラインなど、さまざまなものがあります。



出荷・納品

製品は用途によってロール状、板状などの形に整えられ出荷されます。各種缶詰やステンレスのシンク、自動車用鋼板、建築資材など、私たちの身近にあるさまざまなものに、こうした製品が使われています。



先輩社員に聞く 「製鉄所勤務で得たもの」

数字は単なる記号ではない。
その背景にある
ドラマに思いを馳せながら
職務に臨む。

小田 祥平

経理部 経理室
2012年入社 経済学部

1年目

▶ 西日本製鉄所 企画部経理室

JFEスチールでは、各部門で年に2回利益計画を策定しますが、私は冷延製品に関する原価計算を担当していました。原材料や現場作業に従事する社員数や作業時間、製造設備のメンテナンスなど、コストに関する要素はすべて対象になります。配属当初は、経理を製造現場に配置する必要があるのかと疑問に思っていたのですが、製造現場を理解することで、数字が実態のある製品につながっていることを実感できました。

5年目

▶ 同部署にて総括業務を経験

5年目からは倉敷地区全体の原価計算のとりまとめを担当。新たな製造装置を導入した際に黒字化までの見通しを別途計算するなど、関係者が求めるであろう資料を先回りしてつくるように心がけていました。

7年目

▶ 経理部 経理室

全社の固定資産総括担当に。建物や機械装置、ソフトウェアなど、JFEスチールが保有する膨大な固定資産を対象に、会計・税務の両側面から適切に計上することがミッションです。国際基準IFRSを導入するタイミングで異動したため、従来の日本基準で実作業にあたりつつ、国際基準対応も視野に入れながらの決算対応に従事しています。

これまでのキャリアと
これからの目標



現部署に異動してきてまだ1年ですから、決算業務に関する知識の拡充が喫緊の課題ですね。なお、JFEスチール単体の決算は日本基準ですが、JFEホールディングスの連結決算では国際基準に沿うことになっています。いずれは、連結決算業務にも携わってみたいですね。同じ経理業務でも、事業内容によって数値の成り立ちや背景は全く違います。中長期的にはグループ会社や新興国の現地法人などに出向して、経理担当としての幅を広げていきたいですね。

▶ 西日本製鉄所 労働人事部 福山労働人事部

製造工程ごとに分かれている工場は全体で十数にのぼり、何千人もの社員が勤務しています。このうち、私は3つの工場を担当。実務では、担当工場の工場長や労務担当者と、各部署の人事課題について相談し、課題に対して人事として何が出来るかを検討、対応してきました。また、採用活動の一環で高校に出向いて会社や製鉄所での仕事内容について説明したり、社員向けの教育を運営したりと、さまざまな職務を経験しました。人事は人を相手にする仕事が大半なので、製造現場で各社員がどのようにものづくりに関わっているのかについて理解を深めることができたことは、大きな財産になりました。

▶ 労政人事部 労政室

2年目の1月に、現部署に異動となりました。人事賃金制度や福利厚生制度、労働関係制度など、全社共通の基盤を整えることが部署のミッションです。私自身は、主に人事賃金制度を担当。各社員の仕事の成果をどのように賃金に反映していくべきか、日々検討し、各製鉄所の人事担当とも連携しながら職務にあたっています。1万人強の社員に影響が及ぶ職務なので、責任の重さを実感しますね。



これまでのキャリアと
これからの目標

目下の目標は、専門性を高めることです。現行の人事賃金制度について理解を深めることはもちろんですが、どうしてこの制度ができたのか、といった制度構築の背景など、これまでの歴史についても知見を蓄え、そのうえで、関係者とディスカッションを重ねて制度をより良いものにしていきたいと考えています。また、人事は社内向けの職務なので、いずれは海外関連業務など、社外・海外とやりとりする職務も経験してみたいと思っています。

1年目

会社の基盤を整えることで、
全社員にとっての
働きやすさを
追求していくという使命感。

2年目

中平 凜

労政人事部 労政室
2016年入社 経済学部



先輩社員に聞く
「製鉄所勤務で得たもの」

製品の特性や工程に関する
オーソリティとなって、
生産・販売の最大化を図る。

小森 柳奈

営業総括部 生産総括室
2015年入社 法学部



1年目

▶ 西日本製鉄所 工務部 倉敷薄板工程室
鉄鋼・熱延グループ

生産計画の策定や製品のデリバリー管理が倉敷薄板工程室のミッションです。私が配属されたのは、製造設備のトラブルが相次いだタイミングでした。このため、本格的に実務を担当するようになったのは、まだトラブルの影響が残る秋から。遅れが生じた生産計画の軌道修正に必死でした。エクセルベースの新しいフォーマットをつくり、半日がかりだった業務を1時間程度でこなせるようにするなど、自分なりに工夫と努力を重ねました。厳しい環境でしたが、少しずつ成功体験を積み重ねることにより、社会人としての自覚と成長を感じ始めました。

3年目

▶ 営業総括部 生産総括室

全社の製造ラインを対象にした、生産計画と販売計画の策定が担当業務です。本社へ異動後1年間は形鋼ライン、翌1年間は電磁鋼板・電気亜鉛めっきラインの計画策定に従事し、現在は熔融亜鉛めっき・電気亜鉛めっきラインを担当しています。他ラインの生産状況や全社の販売動向も視野に入れる必要もあるため、コミュニケーション能力と俯瞰力が必要です。経営方針にも影響のある職務ですから、プレッシャーがある分、やりがいも大きいと思います。

これまでのキャリアと
これからの目標



入社以来携わってきた生産管理を通じ、工場の操業状況や全社的な営業の動向も理解できるようになったので、この知見を活かして、次は営業に挑戦してみたいと思います。営業でも顧客から技術的な質問を受けることも多く、各商品の特徴や生産能力・製造プロセスについても一定以上の知識が備わっていれば、素早いレスポンスが可能。また、こちらから提案するうえでも工場のことを知っていることは強みになると思います。社内外を問わず「小森に任せれば大丈夫」と思ってもらえるような存在になることを目指したいですね。

Column

To Know
JFE STEEL

国際ビジネスを学ぶ若手海外研修

事務系若手社員を対象に、海外事務所での勤務を体験。語学力だけでなく、グローバルビジネスに必要な異文化理解や視野の拡大を図ります。



韓国学生生の姿勢に刺激を受けて語学に励む。
▶ JFE Steel Korea Corporation
第2原料部 金属室 2014年入社 白濱 勇輝

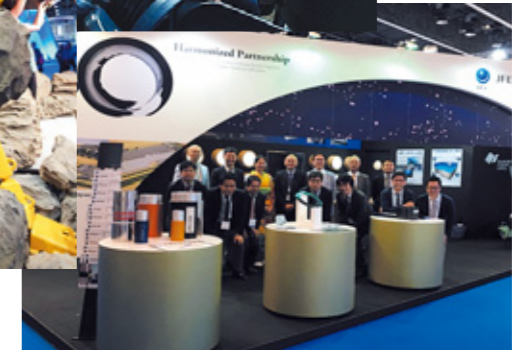
研修中はオフィスでの現地調査レポートのほかに、午前中と退社後に英会話スクールに通っていました。スクールでは韓国の学生と一緒に学びましたが、彼らは英語習得に対する意識が高く、すごく刺激を受けました。うまく話せなかったことはノートにメモを取り、帰宅後にどう表現するべきかを調べ、翌日に試してみるという繰り返しでした。そうすることで「昨日できなかったことが今日はできた」という実感が生まれ、自信につながったと思います。現在の実務では、ブラジル、ロシア、マレーシアなど、さまざまな国の人たちと関わります。拙いながらも何とか意思疎通できているのは、韓国で学び、会話を繰り返した経験の賜物ですね。

スピード感やスマートさなど、文化の違いを実感。
▶ JFE Steel America, Inc.

営業総括部 生産総括室 2015年入社 小森 柳奈



米国のニューヨーク事務所に行き、現地商社との商談や情報交換の場に同席させていただきました。驚いたのは会話の大半が雑談で、ビジネスの話題はほんの少しだったこと。それでも、きちんと実のある結論に至るのです。意思決定のスピードやスマートさなど、米国ならではのビジネス文化に触れることができました。また、ビジネスの場はもちろん、日常のちょっとしたシーンでも、遠慮がちな姿勢だと意見や要求を受け入れてもらえないことも実感。逆に英語の表現が拙くても、物怖じせずに堂々と意思表示すれば、耳を傾けてもらえます。英語の巧拙以前に、国際的なコミュニケーションにおける大切な点を学ぶことができました。



米国のニューヨーク事務所において、取引先の顧客訪問や各種会議に同行し、またメキシコに駐在するスタッフのサポートとして、メキシコ分室の総務関連の業務に携わりました。JFE スチールの製品を採用いただいているネジ製造会社を訪問した際、当社の製品のクオリティの高さに信頼を置いているという言葉をいただき、誇らしく感じました。海外で自社製品が多く使用され、顧客の信頼を得ていることを実感できたことは、仕事を行ううえでのモチベーションになっています。また、ビジネスの場では雑談も含めて幅広い話題が飛び交い、各人がそれぞれの意見を活発に交わっていた様子も印象に残っています。さまざまなことに対する好奇心や探求心を持ち、自分の考えを明確に持つことの重要性を感じました。



国際的なビジネスの場を体感。
▶ JFE Steel America, Inc.
労政人事部 労政室 2016年入社 中平 凜

製品の利用現場を見学。きめ細かな営業に活かす。
▶ JFE Steel Corporation, Dubai Office

厚板営業部 チタン・クラッド室 2016年入社 崔 俊海



教育研修制度

グローバルな視野を持ち、変化し続けるビジネスシーンに対応できる各種制度を取り揃えています。

入社1年目の育成スケジュール



グローバルな人材を育成する「語学研修」

英語力の把握および啓発のために、毎年TOEIC受験を義務づけているほか、語学強化のために自己啓発学習支援、個別強化研修などを用意しています。また、ビジネス管理手法の習得を目的とした海外留学や、語学強化のための短期海外派遣なども行っています。

自己啓発学習支援	社内語学研修 (各言語のプライベートレッスン、英語合宿など) 通信教育補助制度
留学	海外大学・ビジネススクール等への留学 海外語学学校への短期海外派遣研修

プロフェッショナルを輩出する「育成プログラム」

プロフェッショナルを育成するためには、職場での堅実なOJTこそが最も重要かつ有効な手段と考え、育成課題を上司と本人が共有しながら人材育成を行っています。また、OJTを補完する手段として階層別の集合研修や、より高度な業務知識・ビジネススキルを学ぶJFEカレッジをはじめとしたOFF-JTプログラムも充実させています。

OFF-JTプログラム概要	
会社のコアを支える人材育成	●新入社員レポート ●業務論文 ●JFEカレッジ(約70講座) ●各種社外セミナーへの派遣 ●1年目・3年目研修
強力なマネジメント人材育成	●コーチング等各種マネジメント研修 ●階層別管理者研修

ライフプランサポート制度

社員が安心して会社生活を送れるよう、一人ひとりのライフスタイルに応じた数々のサポートを用意しています。

ワーク・ライフ・バランス

●フレックス制度

就業時間は事業所によって異なりますが、9:00~17:30が基本になっています。フレックス制度では、そのうち10:00~15:00をコアタイムとし、コアタイム以外の時間で自由に出勤・退社を可能にしています。

●在宅勤務制度

育児や介護等に従事する社員の両立支援を目的に、在宅勤務制度を整えています。①小学校6年生以下の子を養育する者、②妊娠中の女性社員で、業務上差し支えないと判断した場合、制度を利用することができます。また、条件に該当しない場合でも、個々人の事情に応じて、在宅勤務を認めることもあります。

●ワーク・ライフ・バランス・サポート休暇

年間20日付与される有給休暇の余った日数を積み立て、子どもの誕生日や学校行事への参加時、家族の看護や介護、自身の療養などに利用することができます。

●キャリアサポート制度

勤続3年以上の社員が出産・育児・介護・配偶者の転勤により退職する場合、退職後5年以内に再入社を希望することができます。

育児・介護

●育児休暇

子どもが満1歳6カ月になるまで取得できます。さらに子どもの保育所への入所が困難な場合については子どもが満3歳になるまで期間を延長することができます。

●育児短時間勤務

子どもが小学校6年生を修了するまで2時間/日の勤務時間の短縮が可能です。

●介護休暇

要介護状態にある同一家族一人につき通算2年6カ月まで取得することができます。

●事業所内保育所の設置

社員の子育てと着実なキャリア形成の両立を支援するため、各製鉄所の近くに、事業所内保育所を設置しています。

●認可外保育所利用者への保育料補助

0~2歳の子どもを養育する社員が、認可保育所へ入所できず認可外保育所等を利用する場合は、保育料の内、6万円/月を超える部分について補助を受けることができます(補助上限は6万円)。

●病児保育利用者への保育料補助

小学校就学前の子どもを養育する社員が病児保育を利用する場合、保育料の内、2,000円/日を超える部分について補助を受けることができます(補助上限は5,000円/日・年間5日)。

寮・社宅

●独身寮

各配属地の近隣に独身寮を完備しています。

●借上社宅制度

賃貸住宅を会社が借上げ、家賃の一部を負担(月額最大10万円)する制度です。

マイホーム取得・財産形成

●住宅取得時融資・住宅エコ融資

住宅取得時や住宅の省エネルギー工事時に会社が融資する制度です。利息の優遇があります。

●財産形成貯蓄

給与天引きにより、1,000円単位で積立てができる制度です。利息の優遇があります。

その他

全国各地の会社または健康保険組合が保有する保養所、スポーツ施設や提携リゾート施設などを無料または優待価格で利用することができます。





鉄の可能性。

それは、より良い社会を実現していく原動力であり、
そして、あなたがより良く生きていくための手段でもある。

JFE スチールはそう考えます。

JFE スチールで、この社会とあなたの未来の可能性を、
もっともっと広げていってください。

JFE Steel

会社概要

- 名称
JFE スチール株式会社（英文名称：JFE Steel Corporation）
 - 本社所在地
〒100-0011 東京都千代田区内幸町二丁目2番3号
 - 設立
2003年4月1日
 - 資本金
2,396億円
 - 事業所
 - 本社／東京
 - 支社・支店所在地／札幌、仙台、名古屋、大阪、福岡など
 - 海外事務所／ニューヨーク、ロンドン、北京、バンコック、
ニューデリーなど
 - 製造拠点／東日本製鉄所（千葉・川崎）、西日本製鉄所（倉敷・福山）、
知多製造所、仙台製造所
 - 研究開発拠点／千葉、川崎、半田、倉敷、福山、仙台
- ※各事業所の地図はコーポレートサイトをご覧ください。
-



JFE スチール 株式会社

〒100-0011 東京都千代田区内幸町二丁目2番3号（日比谷国際ビル）



▶ JFE スチール Web サイト