

ゼミ活動報告 「NTN への訪問」

藪田 直弥

7月12日(木)にNTNを訪問しました。

はじめに、IR・広報部の中田さんが、普段ベアリングに触れる機会がない私たちに、ベアリングの歴史やその使用用途についてなどについてお話をくださいました。その際、実際に製品に触れることができ、ベアリングについての理解が深まりました。

また、中田さんからNTNの事業についてご説明がありました。同社には自動車事業、産業機械事業、アフターマーケット事業の三つの事業があります。それぞれの事業について同社の強みや市場全体の傾向についてお話をいただきました。市場の状況など、普段なかなか知ることができないことをたくさん聞いて、とても面白かったです。



中田さんから説明を受けた後は、私たちが事前に中期経営計画や有価証券報告書、アニュアルレポートを読んで疑問に思ったことを、IR・広報部の方に筆問しました。どの質問にも丁寧に答えていただきました。特に印象的だったのは、BtoB企業であるにもかかわらずCMを流している理由です。直接的な製品の宣伝だけではなく、従業員のモチベーションや人材確保を目的としているというのは財務諸表などを読んでいるだけではわからないことでした。

少し緊張しましたが、疑問に思っていたことが解決したり、新たな発見があったり、とても有意義な時間でした。



ミーティングの後、近くの中華料理屋で懇親会が行われました。ミーティング中に聞けなかったことも含めて色々な話を伺うことができました。私は持田さんと同じテーブルで



お話を伺うことができました。特に印象的だったのは、持田さんのIR・広報部に入るまでの経歴です。技術者として入社したと聞いた時は驚きました。持田さんは「色々な部署で様々な経験ができて楽しい」とおっしゃっていました。私も将来そういう風にいろんなことを学びながら楽しく仕事をしたいなと思いました。

今回の訪問では本当に貴重なお話をたくさん聞くことができました。それを踏まえた上で企業分析を行っていきます。

最後にご多忙中、貴重な時間を割いてくださったIR・広報部の皆様、本当にありがとうございました。

本稿は大阪市立大学商学部宮川研究室ゼミ生の活動報告を目的として本学学生が作成したものです。本稿に掲載される個人名や企業名はご本人のご協力を得て掲載許可をいただいています。ただし、内容については執筆者の主観的感想や主張が入っており、事実とは異なる場合があります。本稿の目的以外にご使用にならないようお願いいたします。