

井上雅文

株式会社大黒商会 代表取締役

社長の
ことば
の理



仲間を信じ、仲間のために。



移動体通信部

「取扱商品が多岐にわたる当社では、こつこつ積み上げて実績を上げるパターンが多かったけれども、いまや短期間で結果を出すことも求められるようになっていきます。じっくり腰を据えて取り組む仕事と自らの能力を一気に爆発させる仕事。若手社員にはそのバランスをうまくとれるようになってほしい」

活発なコミュニケーションに ビジネスチャンスがあるはず

自分自身の課題については「社員とお客様とも、もっと深くコミュニケーションを取っていきたい。独りよがりではなく、相手の真の思いを察したうえで、自分がやるべきことを考えていきます」と語る。

今年の行動スローガンには「仲間のためにつくす」と、自然性の人になるを掲げた。前者は人の役に立ち、人から喜ばれることを最高の幸せとする心をもつということ。後者は、可燃性や不燃性ではなく、自ら燃えあがる人になってほしいということだ。そのため、自分の仕事が好きになることが大切と説く。

物静かに話す井上社長は、最後に社員への感謝の言葉で結んだ。

「私は緻密に計画を練ったうえで行動しているように見えるかもしれませんが、結構思いつきで皆さんにお願いしているときがあります。そのような時にも、柔軟に期待に応じてくれることに日々感謝しています。同じように、社員の皆さんに思いついたことをどんどん提案してほしい。そんな社風を育てて、これからもみんなで話し合い、耳を傾け合おう。そこに新しいビジネスのヒントもあるはず。一層

風通しが良く、働きやすい会社にした
いと思っていますので、よろしくお願
いします」

創業70周年を迎えた大黒商会がコ
ミュニケーションをさらに活発にし、井
上社長を先頭に果敢な挑戦を始める。



平成28年度事業方針説明会

取材・編集・文責
サンケイデザイン株式会社 吉川忠男

CORPORATE & PERSONAL PROFILE



本社所在地 京都市右京区西院平町10番地
創業 昭和21年6月1日
資本金 50,000,000円
事業部 自動車部品 産業機械部品
輸入自動車 移動体通信

株式会社大黒商会 代表取締役 井上 雅文

昭和38年9月12日京都市生まれ
慶應義塾大学商学部卒業
昭和61年 いすゞ自動車株式会社入社
平成3年 株式会社大黒商会入社
平成11年 代表取締役就任

趣味 水泳、ゴルフ、城めぐり
座右の銘 至誠通天
尊敬する経営者 稲盛和夫氏





株式会社大黒商会
代表取締役 井上 雅文

第1回

部門間の相互連携を深め、 活発にコミュニケーションをとる。 そこに新しい ビジネスチャンスも あるはず。

車を売る現場で
営業的な勘を磨く

自動車部品の卸を軸に、産業機械部
品・輸入自動車・移動体通信の販売を

行う大黒商会は、今年創業70年を迎えた業界の老舗商社だ。三代目になる井上雅文社長は、東京の大学を卒業後、いすゞ自動車株式会社に入社し、国内の営業部門に配属された。

社長の理

「当時はまだオフコン（パソコンの前の世代のコンピュータ）の時代で、本社にいたころは、これを使って実績の集計や予測業務をしていました。この経験が今の自社で営業計画の立案や推進に役立っています」と振り返る。入社3年目にディーラーへの出向を命じられ、大型トラックの販売を担当した。

与えられた仕事はもっぱら新規開拓名刺と地図をもって朝早くから担当エリアを走り回る毎日だった。この時の上司に社会人としての心構えや営業のイロハを教わった。

「上司は30代後半の営業課長でした。私も毎朝割と早く出社していたのですが、その人は7時ぐらいに行ったらもう営業車の洗車を終え、ワックスがけをしていた。そればかりか、手帳にその日のTo Doを30件以上書き込み、一つ終わるたびに消していくことを徹底していました。」

早速それに倣って小さなメモ帳に一日のスケジュールを書き込み、トラックの需要のありそうな工務店や造園業者、電気工事会社などへの飛び込み営業を行った。そうしているうちに、訪問先がどんな車に何年ぐらい乗っているか、何時ごろ訪問すれば経営者と話ができるかなど営業的なセンスが身についたように思います。

コミュニケーションを大切に 仕事一筋の緻密な理論派

井上社長は社員とのコミュニケーションを何より大切にしている。社員には普段から気さくに話しかけるようにしている。そんなトップに対する社員の印象は「仕事一筋の緻密な理論派!」。若手社員や中堅社員は井上社長の性格をこう捉えているようだ。

「何か問題が生じて、みんなであでもない・こうでもないと言いつついると、みんなが気付く前に『君たちが考えている問題はここやろ』と、ズバツと核心をつかれることがあります。」

「自分なりの意見や思いをもたずに社長の意向を聞こうとしたとき、『で、君はどう?』『どうしたらいいと思うの?』と鋭く指摘されます」

これについて井上社長は「結果さえ出せばやり方はどうでもいいというようなアプローチの仕方をする人もいますが、それは違うと思います。みんなが徹底的に議論し、意見を出し合っただこそ、我社の強みが生きてくると思うのです」

激動期の中で、短期間で 結果を出す瞬発力も必要

営業マンの強い個性で物が売れた時



輸入車ショールーム



当時はすでに京都の本社のほか福井舞鶴、小松、伏見に販売拠点を築いていたが、「面の商売」ができるよう新たに福知山、金沢、亀岡にも拠点を置き、販売網の拡充に努めた。

一方、失敗談もある。

「まだ仕事に自信が持てなかったころ、自分が未だ取り組んでもいないのに頭から『できません』と言って先代に叱られたことがあります。また、これから頑張ってほしいと期待をかけていた社員が退職するケースもありました。社員としっかりコミュニケーションが取れていたなら、もっと力が発揮できる場をつくれたかもしれない。そう思うと、あの時もう一步踏み込めなかった自分が悔れます」

幅広い商材やサービスを扱う 商社としての哲学

京都にUターンし、大黒商会に入社したのは平成三年。27歳のときだった。



自動車部品

「先代社長は仕入先をとっても大切にしており、私もたびたび先代に同行してメーカーや問屋を訪問しました。これはメーカーのように特別な技術を持ち、他社とは異なる製品を生産しているわけではなく、幅広い商品を仕入れて販売する商社としての経営哲学だったのでしょう。私が社長になってからも、この姿勢はしっかりと受け継いでいます」

代とは異なり、自動車業界が激動の時代を迎えている今、チームワークで勝負するしかない。幹部にはリーダーとしての自覚と責任をもち、売上を伸ばす努力を続けることはもちろん、他部門との連携を考えてほしい。また、そこで働く社員とその家族の幸せを考えてほしいと説く。

「幹部の社員には、新しい分野の仕事にどんどん取り組んでいく姿を見せてほしい。そうした上司の率先力が、若手社員の心を動かすし、新規商品の販売にもチャレンジする気持ちが芽生えてくるはずだ」



産業機械部品