

キャリアアップ

私の課長時代

■住友商事の中村邦晴社長(62)は1992年に2度目の中米ペルトリコ駐在になった。

最初の駐在先と同じマツダ車の現地販売代理店に社長として赴任しました。本社でいうと、部長級のポストです。2度目の駐在前まで、私は部下にとつて非常に怖い上司でした。事前に命じていたことができていない部下を大声で呼びつけては「何をやってるんだ」とよく怒鳴っていたからです。人は立場が上になればなるほど孤独を感じるようになります。ペルトリコで社員が遠くで話しているのを目にすると、私のことを非難してい

住友商事社長 中村 邦晴氏 ①



ペルトリコの販社社長退任時の交代パーティー(右端が本人)

る考え方も変わった。

現地社員と酒を飲みました。怒らなくなったこと、飲んでるときに「ど」といい、あまりの変わりようして日本人は遅くまで働くんだ」と聞かれました。

「将来引退したときに楽しい生活を送るためだ」と答え、彼らは「今に送るためだ」と答えていました。メーカーが力をつけて自ら海外販売を積極

なると、彼らは「今に送るためだ」と答えていました。メーカーが力をつけて自ら海外販売を積極

海外で商社の仕事減り、国内で4つの事業立ち上げ

部下を信じる価値学ぶ

1人でできることには限りがありませんが、みんなでオープンに議論をすればよりよいアイデアが生まれることが少なくなりました。熱い思いで「みんなでやろうよ」という雰囲気を作り出す重要性をそのときに実感しました。住商の社長になった今、改めて社員に心を開いてコミュニケーションをとることを実践しています。

るのではないかと猜疑(さしい)情をしました。30代は30代、(ぎ)心にさいなまれるようになり40代には40代の楽しみがあるというのです。その話を聞いて「確かにそうだな」と腑(ふ)に落ちました。以来、月に1

■現地社員の話を耳を傾ける中で、働き方に対する

あのころ 日本の国内自動車生産は1990年の1349万台をピークに減少期に入った。90年代初めのバブル崩壊に加え、海外生産拡大に伴う輸出減少が響いた。海外生産拡大は円高や日米貿易摩擦に対応するため、現地でのメーカー自前の販売網の強化も同時に進んだ。

学ぶ 磨く 育てる