

日本商工株式会社

小売業

代表取締役社長 山下 秀男 (やました ひでお)

Profile > 昭和34年6月生まれ。58歳。機械メーカーから電気機器メーカーの光学機器の販路を拡大。やがて通信事業の自由化を受け平成元年2月起業。以来、電気通信事業者、通信機器メーカーの代理店の老舗となった同社を率いる。



通信事業自由化の流れを先取り

稲盛和夫社長(当時)の薫陶を受けて育まれたチャレンジ精神が起業の動機です。入社早々、合併したばかりの新事業を任せ、会社が初めて取り扱う商品を新しい取引先に売り込みました。新規商品の販路拡大は大変でしたが、やりがいがありました。

そんな時期に通信事業の自由化が始まり会社は携帯電話事業に乗り出します。通信事業の自由化といっても、光学機械の市場は未知数。携帯電話自体、何をどう展開するのか、ノウハウどころか販売するものさえわからない時期です。関連業務を手掛ける大手企業の傘下他社とどう対抗していくのか、当時はまるで雲をつかむような話でした。しかし、そんな先行きの不透明さが私のチャレンジ精神を掻き立て、まだ誰も売ったことのないものを売ることに強い魅力を感じたのです。

社内のDDIの設立準備室に志願したのですが、叶いません。しかし、めげることなく、通信事業が一生の仕事と決意し突き進みました。

信用力は営業力に勝る

弊社は通信事業の自由化が始まった直後、平成元年2月の設立です。携帯電話をはじめ電気通信事業という点では業界の先駆的な存在です。特に携帯電話を中心とした総合的通信事業を扱う点では

老舗といわれています。

創業から現在まで業界をリードし、その実績を維持し続けてきました。光学技術の最先端は、お客様にとっては未知の商品です。商品をご購入いただくためには商品そのものより会社への信用を高めることが重要です。我々はおお客様の信用を勝ち取るために「ごまかさない」「うそをつかない」「ありのままを大切にす」という3つを心がけています。お客様がまだご存じない新しい技術との触れ合いを演出し、それが弊社の商品を気に入っていただくことにつながります。そうして出来上がった信用が好循環を生み、事業の安定化と展開を生むと考えています。弊社では、お客様から強い信用を勝ち取れる社員の育成が未来への大きなテーマになっています。

人間性重視で面倒見主義

弊社の社風は社員の人間性を重視するということです。社員の人の柄を理解し温

かく見守ることがのびのびと仕事ができる環境につながります。

そのために新入社員の海外研修を実施。具体的には、社長の海外出張のお供をすることが中心となります。新社員にとって社長の仕事に直接触れることは得難い経験。社長と海外に出ることで人間的なつながりもいっそう強くなります。弊社では、元々社員と社長のコミュニケーションが盛んで、社内ではメールでつながっています。それらのつながりを形にするのがこの海外研修なのです。

コミュニケーション重視の姿勢は社員と社長の関係に限りません。直属の上司はもちろんあらゆる部署の社員がそれぞれの新入社員の情報を共有し、新社員の個性に応じた育成を協議します。それはちょうど運動部の選手とコーチ、監督の関係のようなもの。社員を家族のように扱う面倒見主義で一致団結し、力を合わせて仕事に邁進するのが我々の目指すところです。



人間性重視、人柄重視の社員教育を貫き家族的雰囲気のある社風。一人ひとりがのびのびと仕事に向き合える環境です。



通信事業の先駆者
さらなる発展を目指す

日本商工株式会社 TSR企業コード: 57-088033-5
所在地: 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-22-3渋谷東口ビル2F
TEL: 03-5468-6977 URL: <https://nisshoko.co.jp/>

設立: 平成元年2月

事業内容: 電気通信事業者・通信機器メーカーの代理店として通信付帯サービス、機器全般の取扱