

日商岩井に期待するもの

帝人株式会社 取締役社長

大屋 晋三

○鈴木精神を忘れずに

昭和四十五年の新年を迎えるに当って、兄弟会社の社長として、日商岩井の諸君にご挨拶を申し上げる機会を得ましたことを誠に光榮に存じます。昨年は非常に変化の激しい年でありまして宇宙産業、情報産業を中心に、技術革新の波は益々その歩度を早めてきました。今年も意味は多少異なりますが、変化に富んだ難かしい年であるということは、誰もが指摘しているところです。

ところで、新生日商岩井はそうした環境のなかで、一昨年旧日商と岩井産業との合併をなしとげ更に昨年は辻君という若い有能な新社長を迎え、飛躍の基礎を固めたのであります。今年こそ大いにやらねばならぬ年であります。

そこで、私は兄弟分として、特に

皆さんに申し上げたいことがございます。皆さんもよくご存知のように旧日商も帝人もともに神戸の鈴木商店から出た会社です。昭和初頭の金融恐慌による鈴木家の破綻以来、それぞれ別れて独自の道を歩み続けて来てはおりますが、鈴木家の精神というものはお互いの会社の中に脈々と流れ続けていると思うのです。

鈴木商店というのは、その勃興時非常に特異な存在でありました。不世出の偉人金子直吉さんの指揮のもとに、第一次大戦の変革期に、断然他を抜いて大きくなったのです。鈴木の特徴は、一言でいえば、徹底した権限の委譲であり、またそれを支える鈴木精神は、現代風にいえば、猛烈社員固まりだったのです。従って、入社したての青年社員も、世界に散らばった駐在員も、思う存分その腕を揮うことができ、それだけ

らこそ、あの短日時に、三井の牙城に迫る発展ができたのです。

この流れをくむわれわれは、今の時代にマッチした方法で、鈴木方式・鈴木精神といったものを生かさねばならないと思います。また、それを生かして行けば、必ずや現代の雄になることができると思うのです。特に、鈴木家の直伝である日商岩井の社員諸君は、これに充分思いを致し新しい道を切り開いていただきたいと思えます。そのためには、まず辻君が金子さんになることです。更に、当時高畑、永井等の大先輩は二〇才の若さで縦横に手腕を揮っていたのですが、拝見するところ、日商岩井にも若き俊英が雲のごとくおられます。諸君が第二、第三、の高畑、永井になることです。そうすれば、商社のビッグ・フォーはもちろん、ビッグ・スリーの一角に食い込むことも、さして難かしいことではないと思えます。

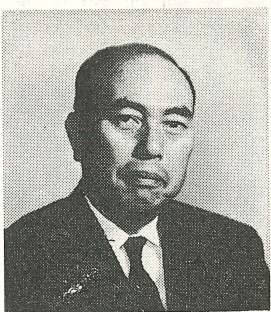
○兄弟会社で共に前進を

次に、昨今財閥系企業というものが非常にその団結力を強めております。時にはそのワクを越えてまで結びつこうとする傾向すら出ています。これはどういうことかといま

すと、これからのプロジェクトといえますか、企業がこれから相手とする領域がたとえば住宅であるとか、都市であるとか、海洋であるとかいう風に、とても一社や二社ではこなし切れないものになって来たためです。そこで私は、神戸製鋼所を含めた神鋼、日商岩井、帝人の旧鈴木グループで、兄弟会社として色々力を合わせて一緒にやってみようことを考えています。もっともこれまで何十年も別の道を歩んで来たのですから、総合力を発揮するまでには、色々問題があるかも知れません。しかし、その反面ワクに囚われない広い物の考え方ができるのではないかと思っています。更に、その際特に重要なのは、企画力、開発力を持ったオルガナイザーの働きですが、この面は商社マンである日商岩井の諸君に期待するところが大きいのです。とに角お互いに長所、得手とする分野を結集して、一步一歩着実に前進し他の財閥系グループに負けないだけの成果を生み出したいと思っております。

○年率二五%の成長をめざして

更に、聞くところによりますと、



日商岩井社長 辻 良雄氏

日商岩井も昨年第一次三カ年計画を立て、三年後に取扱高を一兆三、七〇〇億円にするという目標を掲げられたのですが、これも先程述べた鈴木方式、鈴木精神をアプライして行けばできないことではありません。私も、帝人を「この十年間に売上十倍にし、年間売上げ二千億の企業」に育ててきました。そして昨年、更に今後十年間に売上げを十倍にする、すなわち年間売上げ二兆円の企業にするということ内外に公にしたのです。日商岩井も帝人も、ともにその目標は年率二五—二六%の成長を要求しています。何も図体ばかり大きくなるのが能ではありませんが、これからの時代に優秀な企業として生き抜くためには、この程度の成長は必須の要件です。その上ではじめて世界企業の仲間入りができるのです。どうか皆さん、健康に留意して思う存分活躍してください。

有機的な補完関係を

KK神戸製鋼所 取締役社長

外島 健吉

明けましておめでとうございます。日頃、何かとご縁の深い日商岩井の皆様は、こうして新年のご挨拶を申し述べられる機会を得ましたことを非常に嬉しく存じております。

さて、本年は一九七〇年、いわゆる七〇年代の幕明けの年であり、七〇年代は六〇年代に比べて、社会、経済のあらゆる面でかなり大きな変化が予想されます。

その変化とはなにかとなりますと、これは企業の業種あるいは規模などによって把握の観点が若干異なるといえます。いざいざ、七〇年代の企業を云々する場合の前提として、この変化の基調を正しく認識しておく必要があります。その一つとして、まず挙げられるのは「世代の交替」という事実であります。これは、単に年令的な若返りというだけでなく、一般的な価値観なり行動様式に大きな変化を

もたらすことを意味いたします。現代の若い人達は自己実現の欲求が非常に強いようであり、私はこの欲求こそ企業に創造的なバイタリティを与える原動力として高く評価しております。貴社におかれましては、いつも若々しい活気が社内にみなぎっているのを拝見いたしておりますが、今後ともヤングパワーの活躍によって逞ましい発展を続けられるよう期待するのであります。

次に「情報化社会」の問題ですが、すでにいろいろ論じられているように、今後は、情報処理の適否が企業の死活を制するといつても過言ではないと思えます。

当社におきましても、販売、工場、管理部門の各分野にわたるコンピュータのネットワークとシステム化の推進によって情報社会化に対処していくつもりであります。この点につきましては是非とも貴社の豊富

な情報網のご協力を賜りたいと存じます。そして、貴社と当社との密接な連繋によって今後の情報化時代をリードしていきたいものと念じております。

以上、私は七〇年代における社会構造の基調を「世代の交替」と「情報社会化」の二つに要約したのであります。この変革の時代にあたり、従業員一人一人の「やる気」であり、創造性の発揮に他ならないと確信いたします。同時にまた、イノベーションとマーケティングをおろそかにしては、今後の発展はあり得ないわけであり、それはまさにメーカー機能と商社機能との有機的な補完関係を意図していると思えます。

貴社と当社とのより一層の協力態勢の強化を念願して新年のご挨拶といたします。

表紙説明

「壁掛」 メキシコインディア人が作った壁掛、或はテールブルクロスで、木の皮をすいて紙にし、不透明絵具で極彩色に仕上げた、全くプリミチヴな作品。手描きで同じものは二枚とはない。