

2014年度 第6回 化学業界(通算48回)



宮下 博文 様

1967年 東北大学 工学部 応用化学科卒業
1967年 信越化学工業株式会社入社 技術研究所に配属。
1970年 営業部門に転籍
1977年 海外営業展開に軸足を移し 海外各国にて 営業展開
1985年 海外現地法人各社・国内子会社などの責任者を経験
2004年 総括部長⇒副本部長⇒取締役待遇。

2012年 企業人を卒業して 社会人としての第二の人生(コンサルタント組織「Vague」代表幹事。数社の顧問・アドバイザーなど。小中学生対象の「理科実験 出前授業教室」など。)

化学業界について

化学業界とは

日本の大手化学企業の出祖は どれも ほぼ無機化学肥料メーカーだったと思います。
化学産業勃興の時代に 日本に豊かな資源だった石灰石と豊富な水力発電を活かして 石灰窒素系などの肥料を製造し、その後塩化ビニールを初めとするプラスチック類にも業容拡大して有機化学に進出し日本の近代化を支えました。更には コンビナートに代表される 総合石油系有機化学として発展し 大量生産・大量消費の時代を豊かに迎えたのは ご承知の通りです。しかし この時代には 副産物として 環境公害問題など 困った問題も いろいろ発生しました。今の中国で大きな問題となっている PM2.5などと同じ問題です。日本は 真剣真摯な研究改善努力と 多額の費用をかけた社会インフラ整備などで この問題を ほぼ解決できていると思います。

更に近ごろの主力化学企業は 量の拡大と共に 質(品質・製品群)の向上を果たして発展を続けています。
今の化学企業は「各種産業・製品への基幹的原材料・素材の提供者」としての地位を確立するに至りました。
炭素繊維 半導体基板 LED原料 電池基材 衣料素材 医薬品原料 化粧品原料…などなど 実に多彩でその向け先産業も 自動車 電気・電子 建設 日用品 食品関連から軍需・宇宙産業まで 本当に多種多様です。

歴史的に旧い比較的付加価値の低い汎用素材は 徐々に 原油生産国・発展途上国などへ移行していくと思いますが 付加価値の高い高機能原材料素材については 今後とも 日本の独自性・先進性・新規研究開発力…を活かして 国際的産業として 拡大発展していくことは間違いないと確信しています。

営業業務とは

営業の本質は「売上拡大・収益増大」にあります。前述のように 化学企業の販売先は 殆どの産業全体に及んでいるため 営業部門の人材には 独特の能力・技能と感性も必要です。有能な営業スタッフは 顧客の声(ニーズ)を拾って ニーズ(新規製品)開発に繋ぎ込む コントロールタワーの役割を果たします。

まず必要なのは 豊富な商品・製品知識などでこれは当然に必要です。これは当たり前のごとく 基本ですね。私の見る所より優秀な営業スタッフは 必ず 豊富な人生経験・人脈・頼れるべき仲間・頼ってくれる人・心からの親友を持っています。社内では 商品企画・研究・製造・品質保証・出荷・経理・総務人事などと常日ごろからの たゆまぬ情報交換・情緒交換を実行しています。また社外に対しては 顧客・使用者を友達(仲間)・応援者に出来る才能・能力を磨いているようです。私は これを「豊富な胎内蓄積財産」と呼びます。まず売り込む(作り込む)べきは 自分自身の特性・能力・人柄などです。営業とは 人間関係調整業務です。これらは 社会人になってから磨くものではありません。まさしく 大学生の時から毎日の生活の中で自己研鑽して磨き上げる努力を続けたいおいてこそ達成できるものです。だから 大学での生活は大切なんです。

自分自身を自問自答してほしいこと

学生のみなさんには「大学って 高校までとは どう違うんだろうか」について 自問自答してみたいと思います。ここ敬愛大学での大学生々活には 十分に満足して エンジョイできていますか。私の経験や人生観からすると 高校生までは ひたすらに 学校・先生は正しいと信じ とにかく勉学とスポーツに励んでいたような気がします。親には反抗したけれどね。先生も 文部科学省が規定した学習指導要領に従って 正しい一般論知識を教示してくれたんだと思います。生徒は 一生懸命に それを覚え 習得しました。

さて大学です。大学生に一番求められる大切なことは 教示されたことを そのまま鵜呑みに覚えるのではなく自分自身の明確な意識と判断力を持って ある場合には 明らかな同意感を持ち またある場合には 本気で批判力を示して 自分らしい人間力の向上を図る道場として 大学生々活を活用し切ることなんだと思います。

大学では 先生方も 必ずしも社会順応型あるいは穩健思想型の人ばかりではなく 中には その正反対の方も大勢おられ それがまた認められてもいます。大学は勉学と思想のウィングを大きく拡大する絶好のチャンスです。何でこんなことを最初に強調するかと言うとその「ウィングの広さ」こそ 就活の最大要素になるからです。中には 就活の面接に向けて「面接室のドアに手をかけた時から 面接評価は始まっている」とか「挨拶の仕方に気を付けよう」とか言われる方もおられますが そんなことは 常識的大学生なら 誰でも出て当

たり前のことですし、逆に出来ない人は常識人以前です。

経験豊かな面接官は、そんなことの後ろにある本人の人間性とか学生時代をどのように過ごしたかとか、明確な意識を持って、素敵な仲間・先生・先輩・後輩に恵まれていたかとか・・・そんなことを注意深く観察しています。ぜひとも、大学生生活を幅広く豊かに過ごして、より多くの素敵な経験を重ね、時には挫折し、幅を広げて、自信に満ち溢れて、就活・企業訪問に臨んでください。経験豊富な自信をもった態度・姿勢こそが、本人の最大アピールポイントなんですから。