



商社マンというより、商人でありたい。伊藤忠の商人たちの発言録、つぎつぎと。 [shonin.itochu.co.jp](http://shonin.itochu.co.jp)

ふとデパートに寄ったとき、目の前で、自分が手がけた商品をお客さんがパッと手にとって買っていった。迷いが確信に変わった。  
(繊維カンパニー 37歳)

里帰りしたら、駅前にファミマが出来ていた。「こんなところにも伊藤忠が」と。早く戻ってがんばろうと思った。  
(食料カンパニー 25歳)

### 使命感を持って仕事をしたら、人間って疲れしない。

(エネルギー・化学品カンパニー 35歳)

貿易黒字を増やす。それが日本の豊かさにつながる。それが僕の精神的な軸になっている。  
(機械カンパニー 52歳)

実はプレーしている瞬間じゃなくて、プレーに至るまでのプロセスが大事ですね。だから、人生の大部分は試合当日までの準備期間。  
(住生活カンパニー 24歳)

「鉱山開発会社で60まで働きました、まだ元気です!」という人や、「ボクなんでもやりたいです!」という若者、老いも若きも集めて「南アでプラチナ掘り当てようぜ!」みたいなことをやりたいです。  
(金属カンパニー 47歳)

出向先は楽しい。世界が違うのでどんどん知識が入ってくる。  
(食料カンパニー 27歳)

アホみたいになんでも一生懸命やる。  
(住生活カンパニー 44歳)

### 「ちゃんと儲かってんのか?」は挨拶代わりに言われます。

(繊維カンパニー 38歳)

総合職の女性の中では、いちばん最前線に行っているという自負があります。やはり現場を知らずしてビジネスはできないんじゃないかなって思うので。  
(機械カンパニー 28歳)

人間臭さがあるから、いろんな形で人間関係を作っていて、そこで情報が落ちてくる。拾っていき。そして次のチャンスが見えてくる、それを活かす。  
(繊維カンパニー 46歳)

震災など、イレギュラーがあった後は、稼ぐことを忘れてでも安定供給したり、お客さんのニーズに応えたりしなくては、というのがありますね。  
(エネルギー・化学品カンパニー 39歳)

縛られるものはない。だから新人でもチャンスをつかめる。  
(情報・金融カンパニー 26歳)

メールや電話で繋がっていても、足を動かして会いに行く。  
(機械カンパニー 39歳)

食料は取り扱い額が小さいので、一キロ売っても数円とか数十円。その一円の重みを知ってるからこそ、大きい商売がとれた時、凄く気持ちいいんです。  
(食料カンパニー 31歳)

伊藤忠商事は、巨大なベンチャー企業だなんて思います。  
(食料カンパニー 48歳)

100億人いれば、100億人のマーケットがあるんだから。そりゃあ、面白い。  
(食料カンパニー 53歳)

会社の託児所に子どもを預けた瞬間、わたしの商人スイッチ、はいきます。  
(金属カンパニー 36歳)

わたし伊藤忠に入りたい、と小学生の娘から言われた。  
(情報・金融カンパニー 42歳)

インドネシアで、住民の人から「いつできるんですか?」と熱心に質問されて、必要とされているって肌で感じました。  
(機械カンパニー 53歳)

とにかく我慢して、そこのプロになる。プロになってから次のことを考える。  
(繊維カンパニー 56歳)

ひとりの商人、無数の使命 伊藤忠商事

