

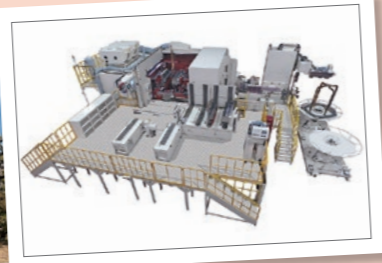
## 豊富な海外経験を生かして、さらなる飛躍を目指す

吉房 高夫さん(51M) 旭サナック株式会社 常務取締役 圧造機械事業部長

がんばる  
OB★OG



登録有形文化財に登録されている本館



一連の圧造加工が行われる工場

赴任になります。「以前は自動車関係のボルト製造に使う圧造機械のメンテナンスが主な仕事でしたが、お客様の要求に応じて現地で金型設計もするようになり、仕事の範囲も広がり、受注が増えてきた頃です」。

### 海外の仕事で忙しい日々

3年弱の駐在から戻り配属されたのは、貿易課でした。「営業も兼ねた海外輸出の業務で、アメリカだけでなくヨーロッパやアジアもあり、出張ベースでしたが20ヶ国ぐらいいは行ったでしょうか」。海外を飛び回る忙しい日々を3年間過ごしたのち、再びアメリカへ。

6年半の駐在後、いったん帰国して5年後には5度目の赴任で現地法人社長としてアメリカへ行きます。「これが最後でしたが、16年余に及びました。入社しておよそ46年間のうち通算28年近くをアメリカで過ごしたことになります」。

現地では、営業・技術の業務に加えて、資金繰りや在庫管理などマネジメント業務もやり、大局的にものを見ることができるようになったとのこと。「経営者としての責任感や判断力などを養うことができ、いい経験になりました。それも当社が信用して現地の人間に任せてくれたおかげです。海外赴任は人を成長させてくれると思います」。

### 日本で圧造機械の責任者に

2014年にグループ会社で圧造機械のサービス会社である株式会社エーオーの代表取締役社長になり、2020年からは圧造機械事業部長も兼務し、圧造機械全般を率いている吉房さん。今年は圧造機械事業の統合に向けて、一步を踏み出したところだとか。「統合すれば製造からメンテナンスまで効率的に行うことができ、結果的にお客様の満足度アップに繋がると考えています」。

### 社員を成長させる企業風土

「人を大事にし、成長させてくれる企業風土があり、社員の定着率が良いと思います」。吉房さんも技術不足をふがいなく感じていた新人の頃、「いい経験をした」という社長の一言で、単なる失敗体験に終わらず、次のステップに繋げることができたそうです。

「成功体験はもちろん必要ですが、失敗もあっていいと思います。成功へ繋げるための発想力を生むもともになりますから…」。

### 就職難の中、希望の企業へ

「父のアドバイスもあり、ものづくりのベースとなる機械学科を選びました。卒業論文は歯車の塑性加工がテーマでした」。

卒業時の1976年は、オイルショックの影響で就職に苦労したそうですが、旭大限産業株式会社(現・旭サナック株式会社)に入社します。

当時、塗装機械事業部と圧造機械事業部があり、配属希望を聞かれた吉房さんは迷いなく後者を選んだそうです。「製品が大きな機械であり、海外で仕事をする機会もあるという点に魅力を感じました」。

### 入社2年目で海外へ赴任

最初は現場で機械の組み立てに従事し、職人気質の先輩社員から教えてもらいながら、学ぶことの多い日々を過ごしていたといいます。そんな折、海外赴任の辞令が出ます。「海外に興味があると面接で言ったからでしょうか。アメリカのシカゴに赴任することになったのです」。

現地の駐在員は2人で、輸出した圧造機械のメンテナンスが主な仕事です。「先輩について仕事をしましたが、自分の技術のなさを痛感しました」。

1年間の駐在を経て日本に戻った吉房さんは、技術を根本から学びたいと現場を希望。製造部で機械の組み立てに従事して半年が過ぎた頃、再び1年間アメリカへ。「駐在を苦痛とは思わなかったですね。むしろ新鮮に感じる日々でした。ただ、高校レベルの英語力で先方と専門用語を交えた話をするのは大変でした」。

### 経験を生かして3度目の駐在

日本へ戻り、技術開発の部門で機械設計や金型開発に携わります。「設計した金型を機械に取り付けて試運転をし、スムーズに動いたときはうれしかったですね」。

やりがいのある仕事に没頭して2年、3度目のアメリカ

## 専門技術を生かしつつ、新たなやり方で実績を積み

水野 雅仁さん(H11C) イイダ産業株式会社 技術部 部長

がんばる  
OB★OG



実車を用いて防音性能を評価する音響室



研究開発拠点のテクニカルセンター

異なり、かなり難しかったですね」。顧客の要望に合わせて改良を重ねますが、最終的に顧客との評価結果の違いなどから製品化を見送ることもあり落ち込んだとか。

### 中国赴任で新たな経験を積む

転機となったのは、2010年の中国への赴任。

2005年から稼働していた中国の子会社で技術部を立ち上げることになり、白羽の矢が立ったそうです。

現地では、開発に必要な設備や原材料の調達など全てのことをやらなければいけなかったといいます。「大変なことも多かったですが、品質管理や販売など営業の仕事まで幅広く関わることができ、良かったと思っています」。

2年後に帰国し、シーリング材・接着剤開発グループの課長となり、マネジメントを担当することになります。

### 売り上げも考えた戦略を立てる

2019年に技術部の部長となり、決意を新たにしましたという水野さん。「モノを作ることが楽しいという思いでやってきたのですが、売り上げに直結しないといけなそうと考えるようになりました」。そこで、開発前に営業企画提案をするという技術部にとっては新たな挑戦を始めました。「市場調査をし、売るためのキーパーソンを探し、利益率などを考えて提案します。結果、採用率も上がり、効率的に開発を進められるようになりました」。

とくに力を入れている建築関係では、提案がほぼ採用されているとか。最近では、コンペ形式で行われた発泡防音材の提案が採用に至ったといいます。今までの経験を生かし、細部にまでこだわった提案ができたそうです。

### グローバルな展開と若い人への期待

「営業企画提案の効果もあって、日本では技術部として利益が出る方向にあります。今後はグローバルな展開ができればと考えています」。

また、若いうちは様々な経験をしてほしいという水野さん。営業企画提案においても、技術以外の知識やノウハウを蓄積できることから、若い人たちには積極的に提案できる機会を作っているそうです。「いろいろなことに興味を持ち、経験値を上げることは、必ず将来の成長へ繋がる」と熱く語ります。

### 大学とは異なる環境で卒研を行う

中学時代から化学や電気に興味があり、応用化学科への進学を決めたという水野さん。

「卒業研究では、ゴムやプラスチックなどの高分子材料をやりたいかったのですが、希望者が多かったこともあり、外部卒研を勧められました」。

毎日、名古屋市工業研究所へ出向き、研究をすることになります。テーマはポリフェノールの抗酸化作用についての研究でした。「先生と1対1で研究を行っていたので、研究者を間近に見ることができて、とても勉強になりました」。

### 希望の部署に配属されて奮闘

就職は、OBに話を聞いた結果、数社の中から材料開発ができる点に魅力を感じ、この会社を受けたそうです。最初に配属されたのは、材料開発を担う技術部の防音材チームです。主力製品はゴム系の防音材ですが、会社として初めて取り組む樹脂系の防音材を開発するプロジェクトの一員として、上司と材料開発を手がけた水野さん。

様々な配合を試して適切な材料を開発するという地道な仕事。およそ230種類の配合を試し、約3年で製品化へこぎつけました。ゼロからのスタートだったので、開発のみにとどまらず、製造機械の選定や顧客に評価してもらう承認活動に至るまで関わったそうですが、これがのちの仕事に大変役立ったといいます。「苦労も多々ありましたが、毎日が楽しかったですね」。

### ステップアップを目指した20代

入社3年が過ぎ、今度は止水材の新たな材料を開発することに。さらに欧州メーカーの車の防音材開発などを担当し、それに伴って海外出張の機会も増えていきます。

別の分野もやりたいと思っていた水野さんは、シーリング材の開発に携わることになりました。「樹脂やゴムのような固形ではなく、ペースト状の材料なので全く扱いが