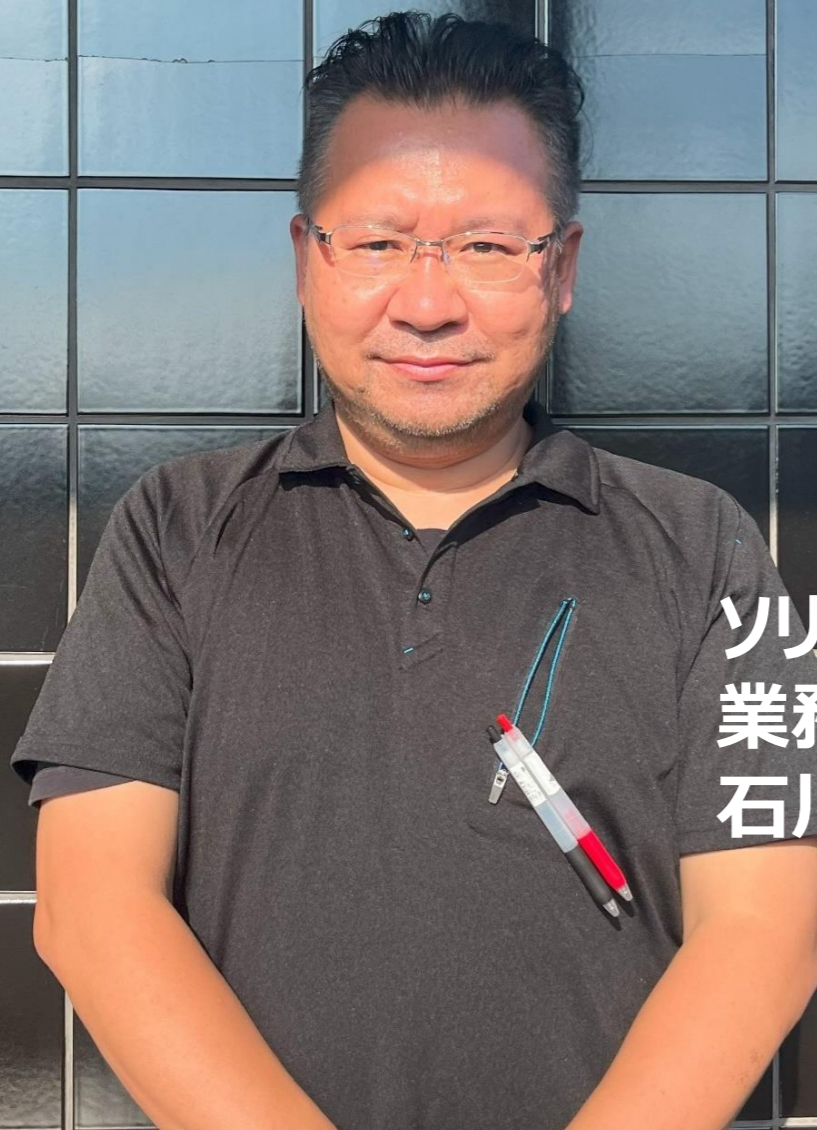


industria

社員インタビュー

No.1
2024年8月



ソリューション
業務Grリーダー
石川 裕一

industriaのDNAから
生まれたFILSTAR秘話

■自分の可能性にチャレンジする思いで、インダストリアに入社

—入社の際、「チャレンジする思いでインダストリアの門をたたきました」ということですが、これは、石川さんにとって、どういう「チャレンジ」だったのでしょうか。

私は、前職で、販売の仕事をして9年以上やっていた。退職前は前職の経験を生かして同じ職種の仕事を探そうと考えていました。同じ職種の仕事は、探せば見つかったと思います。でも、自分自身、「本当にゼロになって、ゼロから始めよう」と考え始め考えを変えたんです。そこで、「じゃあ、私は、一体、何ができるのだろうか」と考えました。再就職活動でいろいろな職種を見る中で、目に止まったのが製造業でした。でも、製造業ってどういう仕事なのか、何をすることも分かりません。だから、本当にチャレンジでしたね。

—「私に何ができるか？」という問いを立てられたということですが、それならば、それまでやっていた販売の仕事という選択肢もあったかと思うのですが。

そうですね。でも、その時、「自分に何ができるか」と思ったのは、「自分にあるスキルは、それだけなのだろうか」ということだったんです。「自分は、それだけじゃなくて、他にも何かいろいろなことができるんじゃないか」と思ったんです。じつは、私が前職を辞めてからインダストリアに来るまでは、1か月しかありませんでした。だから、ハローワークにも1回も行っていないんですよ（笑）。たった1か月でここにきて、もう15年以上も仕事をさせていただいているんですけど、その1か月間はとて中身の濃い1か月間でしたね。合同説明会に行ったり身体を動かしたり、今までできなかったことをやりました。その1か月の間に資格を取ったんです。秘書検定です。女子の中に一人だけ30代のおっちゃんがいる（笑）。

—どうして、秘書検定を受けようと思ったんですか？

就職活動に資格はある方がいいと本当に単純に思ったこととそれまで販売の仕事をしていて、いろいろ調べたら、秘書なら取れるかな、と。あと、試験の日も近かったものだから。ですから、正直言うと、ほとんど勉強せずに試験を受けて、受かったんですね（笑）。

—でも、「秘書検定」となると、ますます、製造業よりも販売の仕事とかの方が近いですね。にもかかわらず、製造業を選ばれたというのは、何か、昔からプラモデルとか、ものづくりがお好きだった、という理由があったんですか？

いえいえ、そういうことは、全くないです。インダストリアという会社も知りませんでしたし、ほんと、たまたまなんです。たまたま新聞の折り込み広告で目に入って、面接を受けて、という形でした。で、その広告を見ていたら、「何か、チャレンジできそうだな」と思って、面接を受けさせていただいたんです。後日、合同面接会の会場に行くために池袋を歩いていたらインダストリアから電話をいただいて・・・。

—「チャレンジできそうだな」というのは、どういうチャレンジができそうと思われたのでしょうか。

インダストリアの募集を見て、私が応募したのは、「設計」の仕事だったんです。でも、「設計」の仕事なんて、何も分からないわけです。何のスキルもない。まっさらの状態でした。でも、だからこそ、私が持っている潜在的なものが何かあるんだとするなら、そこに対するアプローチこそが、私のチャレンジなんじゃないか、と思ったんです。冒険みたいな感じですね。

■社長の独特な魅力に惹かれました

——「設計」で応募されて、でも、面接の結果、「営業企画はどうか」と言われたんですね。その時のお気持ちはどうでしたか。「なんだ、設計じゃないんだ」と思われたんでしょうか。

そうですね。そういう気持ちはありましたね。やはり、そもそものアプローチが「チャレンジ」でしたからね。でも、面接でお会いした高橋社長が、とてもチャレンジングで魅力的な方でしたので、もう、「ここで仕事をしたいな」と思ってしまいましたよ。ですから、設計という仕事にチャレンジできなくなってしまったのは残念でしたが、「営業企画という仕事がある」という話を聞いて、もうその時は、インダストリアで、高橋社長の下で働きたいという気持ちになっていました。で、連絡を受けた次の日にはインダストリアに足を運んで、話しを聞いて、入社を決めたわけです。設計をしたいという気持ちよりも、社長に惹かれて、インダストリアで働きたいという気持ちが上回ったということなんです。

——高橋社長のどういうところが一番の魅力と感じられたんでしょうか。

一種のカリスマ性でしょうか。持っている雰囲気独特なんです。製造業の社長というより、映画のディレクターみたいな感じです。仕事の進め方も、一つの作品を構成していくという感じで。また、何と云うか、場を支配していく能力というものを、すごく感じますね。独特な感性を持っていて、自分でこうと発言したことは曲げない。でも、柔軟性を持っている、という感じでしょうか。まあ、社長がいなかったら、私は、この会社にはいないでしょうね。

■一度捨てた自分のスキルが生きている

——ありがとうございます。では次に、「これまでの仕事の中で、一番夢中になったこと」について、「見積金額を簡単に出来るようにしたこと」とありますが、これは具体的にはどういうことでしょうか。

私が入社した頃、（営業が）お客さんから見積金額を聞かれた時に、すぐに金額が出てこなかったんです。何ページもの紙の書類を見て、過去の金額を調べて、そこからようやく金額を出す、ということをしていました。高橋社長がよく言われていたのが、さきほどの「チャレンジ」そして、「スピード」です。「チャレンジ&スピード」です。その範疇において、見積提示に関しては、スピードが足りなかったんです。なので、私は、見積提示においても、お客さんから問い合わせがあった時に、その場で「その金額はこれです」と言えるスピードが必要だと思っていました。そこで、上司が退職するタイミングで、いろいろ工夫しながら自分でシートを作って、皆から聞かれたらすぐに見積金額を出せる仕組みを作りました。その時は夢中で必死にやりましたね。それに全てをかけるくらいの気持ちで作りました。それまでは、そういう「共有化」というものができていなかったこともあり、今はやってよかったなって振り返れる仕事です。

——そういったスキルは、前の会社で身につけたものなのでしょうか。

そうですね。前の会社で見て経験を重ねて身に付けたものだと思います。そうしたスキル以外にも、チラシの作成や写真撮影、ディスプレイ変更、売り場のシフト構成、あるいはまた、電話対応であるとかビジネスマナーとか、常に粗利率を頭に描きながら仕事をするとか、そういった前の会社でのスキルや能力が、いまの会社でも生きています。そう考えると、全てのスキルが「私の生きるスキル」になっているという感じですね。一度は全部のスキルを捨てた人間が、全部のスキルをまた戻して、そのスキルを使うことができている。ある意味、今まで私が考えていなかったことが起こっているんです。ほんと、1回、捨てたんですよ。捨てたものをまた取り戻してやれるというのは、ある意味、すごい喜びがあるんです。自分の中での高揚感というんですかね。だから、前の会社での経験というのは、全く無駄になっていない。貴重な経験。そういう意味で、生かすことができているんです。

——たしかに、そういうスキルは、販売業での経験が生かされているということなのですね。

そうかもしれませんね。販売業ですと、お客さんのファーストインプレッションがとにかく重要です。一目合った瞬間の印象で、もう、70~80%は決まってしまう。だから、いまも、お客さんが工場見学にいられて時など、そういう感覚でやっていますね。そういう意味でもスキルは、とても生かしていると思います。そう考えると、もしかしたら、社長もそういうところを買ってくれて、営業企画という形で入社させてくれたのかな、とも思いますね。

■製造業には「人間味」がある

——なるほど、そうなんですね。ところで、一方で、最初は製造業のことが全く分からなかったけれど、その内、「製造業をゼロから理解することができるようになった」と書いてありますが、「製造業が理解できる」とは、何が理解できたからそうなるんでしょうか。

うちの会社に限ったことではないのかもしれませんが、製造業って「人間味」があるんですよ。どういうことかと言うと、製造業って、ただ、ものを作るだけではなくて、実際にお客さんがどう使うのかとか、どうしたら使いやすくなるのか、ということを考えながら作らないといけない。さらに、一度作ったものでも、お客さんがこう使うんだったら、こうした方が使いやすいな、ということを常に考えているんです。そして、それをやっていけばいくほど、常に発見があるんです。私は、ソリューションという部署にいますので、お客さんとの接する窓口において、受注処理や納期の調整や見積作成、請求処理等をしているので直接製造をしていないのですが、製造業で「ものを作る」ということは、そういうことなんだということが少しずつですが理解できるようになりました。それが、私にとっての「製造業が理解できるようになってきた」ということですね。



—なるほど、そういうことなんですね。いま、「製造業は人間味がある」と言われていましたが、販売業の方が直接人と人が接するわけですから、販売業の方が素人目には「人間的」なのではないかと思ってしまうのですが、そうではないんですね。

そうなんですよね。販売業と製造業で何が違うかというと、販売業の場合、基本的には相手が素人の方なんです。一般人、消費者です。でも、製造業の場合は、私がお話しさせていただく相手の方は、玄人、プロの方なんですよ。玄人同士。それって、一般人との対応とは違うんですね。

実際に機械を動かす方ですから、「ここはこうした方が使い勝手が良い」「レバーはここに付いていた方が良い」「ここだと配管が邪魔をしてしまう」といった話をしながら、とにかく、お客さんが使うことを常に考えて、それを想定しながら作らないといけない。それが製造業なんだと。製造業が理解できたというのは、それが分かったということだと思うんです。

だから、私は、直接ものを作るわけではありませんが、製造業での事務を行う上でも、そういうことを理解することが大事なんだと思います。

最初は大変でしたよ。なかなか製造業というものが理解できなくて。当時の私の上司にも相談したんですが、そうしたら、「1日1日経験して学んでいきながら、自分なりの製造業というものを作り上げていくしかない」と言われたので、もう、毎日毎日追いかけてながら仕事をしていました。

その中から、さっきお話ししたように、「実際にお客さんが使う時にどうなるのか」を考えること。だから、自分本位にならないことが大事なんだ、ということを学ばせていただいたんだと思います。

■インダストリアには、気持ちの熱い人たちが集まっている

—そうした中で、「忘れられない出来事」として、入社2日目のことが書かれています。そこで、上司から「石川さんの仕事を否定することは、私を否定することですからね」と言っていたことが忘れられないことだと書かれていますが、これはどういうことなのでしょう。

これは、私が入社して2日目のことなんです。同時期に入社した方と、私の仕事内容に関して一方的に言われて、返す刀でちょっとした言い争いになってしまったことがあったんです。で、2人で別室に呼ばれて、いろいろ事情を聞かれたんですが、その時に、当時の私の上司が、その言い争いの相手に言った言葉が、この言葉だったんです。「石川さんの仕事を否定することは、私の仕事を否定することですからね」と。相手は何も言えなくなりましたよ。入社2日目の私にとっては、それがとてもありがたく、重たい言葉でした。なので、その上司が辞めるまでは、私はその上司に1回も反発せずに、仕事をしましたね。それだけ、温かいというか、ありがたい言葉でした。

じつを言うと、当時、私は、入社したものの、常に「辞表届」を持っていたんです。右も左も分からない製造業の世界でしたから、「何か問題を起こしたら、これを出そう」と思っていました。だから、入社2日目にこのトラブルになった時には、「これ（辞表届）を出さないといけないかな」と思ったんですが、上司のこの一言で踏み止まりました。

で、そのことがあった1か月後に、上司にその話しをしたんですね。そうしたら、「そうか。もう、それは破いちゃっていいんじゃないかな」って言うてくれたんです。それで、私はその場で辞表届を破いたんです。このことは、ずっと忘れずに憶えています。

—そのエピソードは、石川さんの思い出と同時に、インダストリアという会社の風土ともどこかつながってくるところがあるのでしょうか。

そうですね。うちの会社って、気持ちの熱い人たちの集まりなんです。何か一つの物事に対して、それがほんの小さなことであっても、熱いものを感じるんですね。それが、このインダストリアの企業風土なのではないかと思えますね。

ものを作ることに對しても、作り上げるところまで、最後まで諦めない熱さは感じますね。とにかく、そういう人たちが多いです。

■会社全体に一体感がある

—そのことと関連しているのかもしれませんが、会社を動物にたとえると「猪」だと。「猪突猛進」だと言われています。このことに関する何かエピソードはありますか。

何しろ、こうするぞと決めたら、もう、横を見ないんですね。目的に向かって突っ走るんです。社長が決めた方針に対して、真っすぐに進むという感じです。もちろん、突っ走ってしまうことによる危険性もあるかもしれませんが、でも、「止まっていたら意味がない」「現状維持はマイナスだ」というのが社長のセリフでもあるんです。常に前を向いて進むという感じです。だから、猪なんです。

たとえば、会社にお客様のVIPの方がいらっしゃるとしますよね。そうすると、会社全体がそのVIPの方を迎えるフォーメーションにがらっと変わるんです。みんなが作業の手を止めて挨拶したり、一列に並んでお迎えやお見送りをしたり、とかですね。

とにかく、ある目的に向かって、できる限りのことをするんです。それを会社全体で取り組む。そういうのって、気持ちが真っすぐじゃないとできないと思うんです。ですから、「いま何かをやっている忙しいからできない」というのは、うちの会社ではNGなんです。何かのためにできる限りやるというのが、この会社なんです。

—そういう、一体感、ということですね。

そうです。「会社や社長にとってのVIPの方というのは、自分たち一人ひとりにとってのVIPなんだ」という感覚です。それを、会社全体で一気に共有するという感じです。私だけではなくて、会社全体がそういうフォーメーションになるんです。

まあ、中には、「また、言っているよ」という人もいるかもしれませんが、そう言いながら、結局は、きちんと準備していますからね（笑）。「これをするこゝとして意味あることだからな」って言いながらやりますから、そういう意味での一体感はすごくありますね。



■個性的な人たちをフォローすることは、本当にやりがいがある

—一方で、インダストリアは個性的な人の集まりだとも書いてあります。「一体感がある」ということと、「個性的な人の集まりだ」というのは、一見すると、逆のことなのかなと思ってしまう面もあるのですが、そのあたりは、どうなのでしょう。

そうなんです。みんな個人々々、バラバラな仕事をしていて、考え方もバラバラだったりするんですが、いざとなった時にはまとまるから、すごいんですよ。

—話をうかがう中で、石川さんご自身とても個性的な方だとお見受けしたんですが（笑）、そうした中で、石川さんが、「そういう人たちをフォローすることに、やりがいを感じる」と書いてあるのが、とても印象的だったのですが、これはどういうことなのでしょう。

私は無個性だと思っているんですが（笑）。フォローは、本当に、やりがいがありますね。営業担当者の方々も、とにかく前を向いて仕事をしている人が多いんです。私は事務方ですから、その補助をする立場です。営業担当者は、とにかくお客さんからの受注を取るために前を向いて突っ走っている。で、私は、その横側からそれを肉付けしていくんです。受注の確率が40%くらいだったら、それをもっと上げるための作業を地道にしていってあげます。そうすることで、受注に至った時のやりがいといったら、もう最高ですね。どんどん肉付けして、100%になっても、もっと肉付けして、次の受注につなげる。こんなにやりがいのある仕事はありません。これも社長が良く言うことなんです。案件をコントロールしているコンダクターは営業担当者なんです。営業担当者がプロデューサーであり主人公なんです。その肉付け（フォロー）を横からするのは、やりがいがありますね。やりがいしかないですね。

■お客様が「何をやりたいか」を考えながら、取扱説明書を作る

——「取扱説明書を作成する仕事の中で、常に新しい発見があって、自分も進化しているようだ」と書かれています。これはどういうことなのでしょう。

うちの製品には、そのお客様だけのための特殊製品というのも多くて、その時には、取扱説明書をゼロから作らなければいけないですね。それを作成する過程で、いつも、お客様の側に立って、「こうだったらもっと分かりやすいんじゃないか」ということを考えていると、常に新しい発見というか、新しい構成の仕方とかが見つかってくるんです。

取扱説明書の中では、その製品の使い方のフローを書くんですが、単に基本的な使い方のフローではなく、「この製品がどう使われるか」を考えながら作ることで、自分自身、この製品の理解度がどんどん上がっているのを感じます。で、それが、また次の製品の取扱説明書に反映できたりもするんです。そういうのが、進化しているということですね。

それは、決して詳しく専門的に書くというより、とにかくシンプルに、かつ、分かりやすい言葉で書く、ということを中心にしています。お客様は玄人ですから専門用語も知っているわけですが、それも、できるだけ専門用語ではなく、分かりやすい言葉に置き換えるということは意識していますね。

それと、やっぱり、「相手が何をやりたいのか」を理解することが大事ですよ。こちらが言いたいことばかりを言っているような、一人よがりの取扱説明書というのは、分かりにくいんですよ。



展示会ではお客様に直接ご説明します

■間接的ではなく、直接お客様の話を聞くことが大事

——一方で、思い出に残っているお仕事として、「お客様と製造側との板挟みになった」ということが書かれています。これはどういうことなのでしょう。

これは、お客様といっても、直接のお客様というより、間に入っている商社の方との関係が多いですね。具体的なエピソードとしては、入社1か月あたりに担当した仕事で、ある商社さんの言った通りに作った製品が、うまくお客さんの要望に合わなくて失敗してしまったということがあったんです。その時に思ったことは、「間接的に商社さんの言葉を聞くのではなく、お客さんが実際にそれをどう使うのかを自分自身が理解することが必要だ」ということでした。だから、「お客様は本当にそれでいいのか」ということを自分でちゃんと理解することが大事なんですよ。

いまだったら、特殊製品の場合は、お客さんに「これで、本当にいいんですか？」って直接聞きますね。当時は、そういうスキルも経験も無かったので、もう、言われた通りにするしかなかったんです。でも、その時に苦労した体験があったからこそ、いまがあるんだと思いますね。

■個性的なメンバーがぶつかり合いながらも、同じ方向を向いているのがインダストリア

——最後になりますが、石川さんご自身にとって、インダストリアという会社は、どういう存在だと思われますか。

そうですね、私にとってインダストリアは「魂（たましい）」のようなものかもしれません。インダストリアと出会えたからこそ、いまの自分がある、みたいな。実際、インダストリアに入ったからこそ、私自身、新たなチャレンジができています。本当にいろいろなものを手に入れることができていますよ。

インダストリアの人たちって、本当に、みんな個性的なんです。私自身、そこから受ける刺激が大きいです。その一人ひとりの個性というか、一人ひとりのDNAのぶつかり合いというの、うちっほいな、って思うんですよね。そして、それが製品にも生きていて、それで製品に魂が入っているのかな、と思ったりもしますね。たとえば、「これを作りたい」と思う人がいて、でも「そんなに簡単には作れない」と思う人がいて、お互いぶつかり合うということがよくあります。そうした時、「作りたい」という人たちは、もう毎日夜遅くまで試験や製作を何回も繰り返して、「こういう条件でこういう試作品を作ってほしい」と頼むわけですが、「そんなに簡単じゃない」という人たちは、「そんなこと、できるわけないだろう」と言って、ぶつかり合うわけです。

でも、その内、「できるわけないだろう」と言っている人たちも、「なんとか作りたい」と思っている人たちの姿を見ている内に、徐々に感化されていくんです。で、今度は、「できるわけないだろう」と思っていた人たちも本気になって試験や製作をやり始めるんです。そうこうしているうちに、ある日、「できない」と思っていたものが、「できるようになっちゃう」んですよ。

そうすると、それまで、ぶつかり合って、怒鳴り合っていたような2人が、今度はもうニコニコと話し始める。それまでのことが、全くなかったかのように笑いながら話しているんです。

そういうのを見ていると、私を含めた周りの人間たちも、感化されてくるんですね。だから、私はフォローやサポートにこそやりがいを感じてしまうんですが。

どんどん感化されていくところが、インダストリアなんじゃないかと思います。

最初はぶつかるんですけど、いつの間にか、同じラインを歩いているんです。それがインダストリアのDNAなのかもしれません。ぶつかり合って、ぶつかった後に1本の線につながる、みたいな。これって、今に始まったことではなく、昔からなんですね。最初はぶつかるんだけど、目指す方向は一緒だから、気がつくと、1本の線の上をみなで歩いている。そういう流れが自然にできる。私が入る前の話になってしまいますけど、おそらく、フィルスターの開発というの、そういうところから生まれたんじゃないかと思うんですね。

本当、最初は必ずと言っていいほど、ぶつかる。ぶつかるんだけど、ぶつかったままでは終わらない。そこがすごいな、と思いますね。それはきっと、僕自身の中にもあるんだと思うんですよ。

以前、まだ会社が20~30人くらいだった頃、私は、「この会社ももっと大きくなればいいな」と思っていました。いまは、その当時の倍以上の70名近くになっています。あの時、非現実なのかなと思っていたことが現実になっているんです。現状維持じゃない。進化しているんです。若い仲間もたくさん増えました。で、その私がいま思うことは、「もっともっと」インダストリアが大きくなってほしいと思っています。そして、もっともっと多くの方々が、このインダストリアのDNAを引き継ぎ、受け継いでほしいな、きつもっとインダストリアに感化されていって最高の化学反応がどんどん生まれてくるんだろうなって思っています。