

industria

industria

社員インタビュー

2024年8月



ソリューション
営業Gr
A.F

industriaのDNAから
生まれたFILSTAR秘話

■自分の知らない知識を得る、ということが楽しい

——学生の頃に夢中になったことと苦労したこととして、卒業論文のことが書かれています。卒論は、どのようなテーマで書かれたのですか。

テーマは「ジェノサイド」でした。人間の凶暴性がなぜ起こるのか、どうやって防げいいのか、ということについて書きました。映画が好きで、その中でジェノサイドを題材にした映画をいくつか観ていたので、興味がありました。

——なかなか深いテーマですね。ゼミは何のゼミだったんですか。

国際関係論のゼミでした。国際法や条約が制定された背景を学び、自身の論文執筆に活かすゼミでした。私が特に興味があった点は、国家間の紛争が起こるのを防ぐシステムです。システムが上手く機能するための方法を学ぶことに熱中しました。

■卒論で学んだ「論理的に書く」ことが、仕事にも生かされている

——一方で、卒論を書くのが苦しい時期もありました、とありますが、これはどういうことだったのでしょうか。

論文の提出期間がどんどん迫ってくる中で書かないといけない。書くためには資料を読み込まないといけない。論文を書くには、膨大な時間を費やさないといけないため、論文に取り組み続けることが大変でした。

——なるほど。そうした中で、「ゼミの先生の教えを忠実に守ることで乗り越えました」とありますが、先生の教えというのは、どのようなことだったのですか。

ゼミの先生は、イギリスで学位を取った先生だったんですね。だから、英語の論文の書き方や、英語での論理的な思考、また、それに基づいた論文執筆の方法について、とても丁寧に教えて下さったんです。先生に教わったことは、仕事をする上でも役に立っていると感じます。例えば、物事の考え方やとか他者に伝える時の話しの順序とかを教えていただいて、それは社内外とのコミュニケーションで必要なことです。

——具体的には、どうすれば、論理的な文章が書けるんですか？

そうですね、たとえば、一つの文章の塊には一つのトピックを書くとか、最初の文章にはその文章の要約を書くとか、抽象的なことから具体的なことに落とし込んでいく、とかですかね。話す時も同じだと思います。

仕事とのつながりという意味では、先日書いた環境賞の応募文章を書いた時にも、それが役に立ったと思います。

■「この子たちを放っておいたまま自分は生きていていいのだろうか」

——入社動機の欄に、「もともと、開発途上国の人びとのために働きたいという志があった」と書かれています、それはどういうきっかけで、そう思われたのですか。

そうですね、思い出すことは2つあります。1つは、小学生の時に教科書で見た、アフリカの子どもたちが骨と皮だけの状態で何とか生きているという写真です。「そういう子どもたちがいまでもいるんだ」ということに衝撃を受けました。そして、「この子たちを放っておいたまま自分は生きていていいのだろうか」って思ったんです。その衝撃が大きかったです。

それと、両親が社会問題をテーマとしたテレビやドラマ、映画をよく観ていて、影響を受けたというのもあります。

■環境賞への応募では、「どうすればお客様が理解し、納得してくれるか」を学びました

——なるほど、よくわかりました。では次に、仕事の中で一番夢中になったこと、また、大変だったこととして、さきほどもあった「環境賞」に応募した時のことが書かれています。これは具体的にはどういうところに夢中になって、どういうところが大変だったのでしょうか。

やっぱり、学生の頃は自分のペースで書くことができたんですけど、社会人になって仕事となると、限られた時間の中で書かなければいけません。そのため、集中できたというのが楽しかったです。

一方で、他の仕事をストップさせて書かないといけないこともあったので、とにかく速く応募文章を完成させなければならぬ緊張感がありました。

——そういうところから、今後に結びつく学びや新しい気づきのようなものはありましたか。

お客様とお話する時に、自社製品をどうやって説明すればいいとか、どういう実績やデータを持ってくればお客様が納得してくださるのか、という点は、この応募論文を通じて学べたように思います。

その時に重要なものは、「数字」だと思いました。その資料を初めて見た方がすぐわかるもの、また直接対面するお客様だけでなく、そのお客様の同僚の方が初めて見た時にも理解しやすい資料はどのようなものなのかを考えた時に、製品の導入効果が数字を用いて説明されていることが大事だと思いました。

今後、そのような営業の武器になる資料が必要だと思いました。それは、私自身の仕事として、今後補完していこうと思いました。



——環境賞は、優秀賞を受賞されたんですね。おめでとうございます。その時は、どんな気持ちでしたか。

すごく嬉しかったです。でも、嬉しくて舞い上がって、他の仕事に集中できないとミスしてしまうと考え、気持ちを抑えるようにしました。

■気持ちを切り替えて淡々とやっていく

——続く欄に、自分の信念、好きな言葉として、「人間万事塞翁が馬」とありますが、これはどういう背景なのでしょう。

いま言ったこととも少し関連するんですが、私は運動神経が良く、学生の頃は運動で最初からいい成績を出してきたんです。でも、最初は良くても、調子に乗ると後で失敗してしまうんです。引退試合の前に怪我をしてしまったりとか。勉強や入試でも、そういうことがありました。

だから、一つのことには浮かれずに、成功しても淡々とやっていこうと思っています。同じように、悲しいことに対しても引きずることなく、気持ちを切り替えて淡々とやっていこうと思っています。

■ベテランの方の思いやりのある姿勢が、当社の製品に流れている

——「ものづくりとは？」の欄に、ワークス部門での研修中の出来事が書かれています。その中で、「ベテランの方の思いやりのある姿勢が、当社の製品に流れている」と書かれています。これは具体的にはどういう出来事だったんですか。

これは、ワークスでの研修中に「ものを加工する」という時間があったんですね。その時、ベテランの方が指導に付いてくれたんですが、その方が自分の仕事をストップさせてまで、私の手伝いをしてくださったんです。

そして、とても細かいところまで、ひと手間かけて加工の手伝いをしてくださった。それは、直接売上につながる部分ではないんだけど、本当に私が喜ぶためだけにやってくださった、という感じだったんです。その時、「こういう姿勢が、当社の製品に流れているんだな」と思いました。

——それは、具体的にはどういうところに流れているのでしょうか。

例えば、FILSTARは単体での販売の他に、配管や制御盤、ポンプ、架台がついたユニットとしての販売をしているのですが、そのユニットは使用するお客様の状況に合わせて設計・製造をしています。お客様が美しさや利便性を感じられるように細かいところを設計する姿勢に当社の思いやりを学びました。

また、社長から伺った話なのですが、社長が前社長（いまの最高顧問）から社長職を引き継いだ際に、工場の職人の仕事振りを見て、「お客様に喜んでいただけるように、一つ一つの部品の加工に時間をかけすぎている」と感じたそうです。

納品するお客様のことを第一に考える姿勢は、創業から今までずっと続いているのだと思いました。社長は「そういう職人技術を世界中で必要とされるようにするという思いで製品を開発している」とおっしゃっているので、これからも続いていくと思います。

——そういう「思いやり」とか「ひと手間かける」ということがインダストリアのDNAの一つかもしれませんね。もしそうだとすると、福島さんご自身は、そういった「思いやり」をどういうところで発揮したり、引き継いでいきたいと思えますか。

私はお客様とのメールのやりとりが多い仕事をしていて、「こういう資料はありますか」といったようなメールをもらった時に、お客様から言われた資料だけではなく、そのお客様が後々に必要になるであろう資料も一緒に送るようにしています。できるだけ、お客様の先を見越して事前に資料を送るようにしていますね。それはお客様に対してだけでなく、社内への伝達に際しても心掛けています。そういうところは、後輩にも受け継ぐことができたらいいな、と思っています。

■とにかく、決断と行動が早い会社

——「会社を動物にたとえると？」という質問に対しては、「前を走り続けるピューマ」と答えていますが、具体的にはどういうことなのでしょう。

私はこの会社に新卒入社をしたので、他社様との比較は難しいのですが、当社の特徴として物事の決断や行動が早い、ということがあると思います。

社長のところに稟議が上がるまでの時間も早いですし、「これが必要だ」となったらすぐに稟議が通って、行動に移すまでの時間が短いです。それは、この会社の良いところだと思います。上司も、私が提案したことに対してすぐに判断してくださいますので、スピード感を持って仕事をすることができています。

■お節介な人が多く、温かい会社

——会社の良いところ、好きなところとして、「お節介な人が多くて、困っている人がいたら、皆で集まって解決しようとする“温かさ”がある会社」と言われていますが、これはどういうことなのでしょう。

仕事以外のことでも、いろいろ話しかけ合う場面の多い会社なんじゃないかなと思いますね。周りの一人ひとりを見ても、いろいろなことを気にかけてくれる人が多いです。あとは、おしゃべりが好きな方が多いです。結構、小さなことでも、お互いにコミュニケーションをとっています。

日頃からコミュニケーションを取っていると、ある時、「なんかいつもと違うな」「落ち込んでいるのかな」というのが分かるんですね。家族でもそうだと思うんですけど、同じ空間にいと、そういうことが伝わってくると思います。そういうところが、「温かさ」につながっていると思います。

——そういう会社の温かい雰囲気のようなものが、さきほど言われた、「思いやり」とか「ひと手間かける」ということにつながっているんですかね。

そうですね。会長も社長も、「あなた方の給料は、会社が払っているのではなく、お客様が払ってくれているんです。だから、お客様に感謝してやっぺいこう」と、感謝することをよく言われているので、そういう意味では、つながっているのかもしれないね。



自社製品の機能をPRした展示会

■「製品」ではなく、「機能」を伝えるということ

——フィルスターに関する仕事で思い出に残っているものとして、「エコプロ展示会」のことが書かれています。これは、どういうところが難しく、どういうことを工夫して、その結果、なぜ「やりきった」と思えたのでしょうか。

これは、私自身というより、会社全体の方針なんですけど、これまでフィルスターは、「ろ過機能」を売りにしていたんですが、その結果、工作機械や自動車業界のお客様には導入いただけただけなのですが、それ以外の業種にはあまり進出できていないという課題がありました。

そのため、今回は、フィルスターの「機能全体」を伝えていこうということにしました。具体的には、industriaという「社名」やフィルスターという「製品名」をアピールするのではなく、「ろ過」「回収」「分級」「濃縮」という「4つの“機能”」を前面に出してアピールしたんです。

その結果、展示会の会場でも、デモ機でその4つの機能をお見せすることができ、「すごいね」と言っぺいいただき、「製品」ではなく「機能」が伝わって良かったなと思いました。

あと、業界的には、「サイクロンフィルターは性能が良くない」と思われているようなのですが、デモを見ていただき、「遠心分離を使ったフィルターでも、これだけ性能が良いんだね」と言っぺいいただき、フィルスターは他のサイクロンフィルターとは違うことを実感していただけたのは、「製品」ではなく「機能（=できること）」をPRできたことだと思うので、嬉しかったです。

■インダストリアへの貢献

——「ご自身が、インダストリアという会社にどのような貢献ができますか」という質問に対して、「まだまだ会社の利益を出すことに貢献できていないので、精進あるのみです」と答われていますが、これは、具体的にどのような精進をすることで、利益を生み出そうとしているのでしょうか。

そうですね。私自身、一人でお客様に提案できるようにする必要があると思っています。そのためには、商品説明はもちろんのこと、業界動向も把握した営業トークができるようになることが喫緊の課題だと感じています。私は新規のお客様、とくに異業種のお客様を見つけることが私の仕事ですので、広告も含めて、やっていきたいと考えています。

——一方で、ご自身の夢である「インダストリアの技術を用いて、開発途上国での水供給システムを構築すること」の実現具合は、いま何合目くらいだと感じていますか。

そうですね。他社の技術との組み合わせをして、もう技術的にはできると思うので、7合目くらいには達しているかなと思います。10年以内には実現するのではないかと考えています。

■「お客様に必要とされなければいけない」という言葉が、会社の核

——最後の欄に、「お客様に必要とされなければいけない」という入社時の社長の言葉が『会社の核』だと思う、と書かれています。福島さんがそう思われた背景というのは、どういうことなのでしょう。

この言葉は社長が何度もおっしゃっている言葉で、この言葉に基づいて全社員が動くという意味で会社の「核」なんだと思います。

私が行った環境賞への応募にしても、「受賞しなくてもいいや」という思いで行動してたら、「ただ自分がやりたいだけで、誰のためにもなっていない」という状況になってしまいます。だから、自分が力をかける方向というか、どこにプライオリティをおくかを考える時に、この「お客様に必要とされることをやる」という指針がとても重要になると思うんです。

フィルスターの開発にしても、お客様の「これがあればいいんだけどな」というプラスの要望が新しい開発につながっているので、この言葉は自社製品の開発の核でもあると思いますね。

——この言葉は、2年前の入社時に社長から聞いた言葉として印象に残っているということなのですが、それから2年たったいま、この言葉の意味は変わりましたか、それとも変わりませんか。

先日、別の取材で社長へのインタビューがあつて、その時も、社長がこの言葉の意味や思いを語る場面があつたんですね。

その時に社長がおっしゃっていたのは、「自分が社長としてこの会社を引き継いだ時に思ったことは、この会社の職人技術を世界に広めることが自分の使命で、そのためにはお客様に必要とされなければいけないんだ」ということでした。

いま思うと、2年前はもしかしたら、この言葉を単に「お客様至上主義」という意味で表面的に捉えていたのかもしれない。でも、いまでは、そのベースに「職人技術を世界に必要とされる形で広げるんだ」という意味でこの言葉を使っているんだな、ということが理解できるようになりましたね。

——この「お客様に必要とされなければいけない」という社長の言葉が会社の核であり、また、DNAでもあるとするなら、これを福島さんが仕事の中で体現したり、後輩に伝えていくために、どのようなことをしたいと思われませんか。

これは後輩にも言っているのですが、今年の展示会では、自分たちが言いたいこと——「FILSTARの性能はこれほどすごいんですよ」——ということ言うのではなく、お客様が何に困っているのかを把握した上で、「それにはFILSTARを使って、こういう解決策、ご提案がありますよ」ということを提示しようと思っています。お客様に当社の技術や製品を押し付けるのではなく、お客様のご要望に当社の技術や製品で応えるからこそ、当社に価値があるんだ、ということですね。

そういう伝え方、姿勢が実践できれば、私なりに、少しでも会社の核やDNAを受け継ぐことができるんじゃないかなと思っています。