

# industria

## 社員インタビュー

2025年7月

ビジネスイノベーション  
ワタナラタヤクル ナパチャノ

industriaのDNAから  
生まれたFILSTAR秘話

### ■あきらめずに何度も挑戦し続ける

—学生の頃に夢中になったこととして、宅地建物取引士の資格習得が書かれています。なぜ宅地建物取引士の資格の習得しようと思ったのですか。

大学で不動産関係を学んでいたため宅地建物取引士の資格習得を目的に勉強をはじめました。難しい資格であるため何度も不合格になってしまいましたが諦めずに挑戦し続けました。

—かなり難しい勉強をされていたんですね。一見すると宅地建物取引士の資格とindustriaは、あまり関係がないように思えます。何かご自身の中で共通しているものがありましたか？

宅地建物取引士の知識そのものが活かされたというよりも、資格習得に向けて勉強する中で何度も挑戦していく力が培われました。それとindustriaの持つ「ものづくりを通して新しいものに挑戦し続ける」挑戦心がうまく合致していると思いました。そしてこの挑戦心がindustriaの力になると考え入社に至りました。

### ■言語・文化・考え方の壁を乗り越えながら仕事を行う

—仕事の中で一番大変だったこととして言語の壁を乗り越えながら、タイ拠点を中心に成長させていくこととありますが、やはり言語の壁は大きいものでしたか？

出身がタイであるため、タイ人とタイ語で話すことは問題ではありませんでした。しかし、日本本社のメンバーと製品について話したり、販売戦略に関するコミュニケーションを行ったりは、日本語で行わなければならないので大変でした。

—また、一番夢中になったこととしてタイ拠点で責任者を務めながら、日本本社との橋渡し役として現地チームをまとめたこととありますが具体的にどのようなことを行いましたか？

基本的にはタイ現地のお客様からニーズを聞き出し、それに対応する解決策を日本本社のメンバーと話し合い、製品を提供していました。タイと日本では文化が異なるため、考え方も異なっており、ニーズも異なっていました。しかし、仕事の姿勢はタイでも日本であつても一貫して、相手のことを尊重しながら丁寧に対応をすることを心掛けました。誠実に対応することで円滑に物事を進められました。

### ■相手の立場に立って考えることの大切さ

—入社後一番大変だったこととして、あるプロジェクトで価格交渉に関する意見を上司に提案し、その提案が最終的な価格決定に貢献できたこととありますが、これは実際にどんな提案をしたのですか？

お客様からご要望の金額が提示された際、上司に「この金額では自社が提供するサービスの質が落ちてしまう。」と意見を伝えました。それからの交渉は、自社製品が提供する価値を丁寧に説明しつつ、お客様の状況やニーズをさらに深く理解していきました。最終的には、お客様に金額をご納得いただいた上で、ご注文いただきました。

—これらの経験を通して学んだこと成長したことはどのようなことでしょうか？

相手の立場に立って考えることの大切さを学びました。ただ自分の考えを相手に伝えるだけではなく、相手のニーズや状況をよく理解した上で提案することで成果に繋がると感じました。また、責任の有無にかかわらず自分から積極的にかかわる姿勢がチーム全体の力になるということも学びました。

## ■周囲と力を合わせて新しい価値を生み出す

—では次に、大切にしていることに「周囲と一緒に成長すること」「信頼関係を築くこと」の2つを挙げていますが、なぜこの2つを大切にしようと思ったのですか？また、これらを実現するためにどんなことをしていますか？

「周囲と一緒に成長すること」「信頼関係を築くこと」を大切にしようとする理由はやりがいを感じながら仕事をしたいと思うからです。これらの実現に向けて相手とのコミュニケーションを積極的に行っています。お客様とのコミュニケーションはもちろんのこと、一緒に働く上司や同僚とのコミュニケーションも大切にしています。仕事の議題に加えて、雑談も交えたチームメンバーとの打合せは、毎日行っています。

—チームメンバーとのコミュニケーションを充実させることが仕事のやりがいにつながるのですね。毎日コミュニケーションをとる姿勢が素晴らしいと思います。

## ■積極的なコミュニケーションを推進

—ここからはindustriaという会社・製品について伺いたいと思います。はじめにindustriaが改善してほしいところ、じつは変えたいと思っているところはどのようなところですか？

industriaには多くの外国人がいらっしやいます。その方々ともっとコミュニケーションをとるようになればいいと思います。また、上司と部下の間でもコミュニケーションを増やしていきリラックスした関係を構築した方が良く考えます。上司と部下の関係が近くなると話しくなり、小さな相談がしやすくなると思います。

## ■挑戦を恐れず新しい価値を生み出し続ける

—次に、industriaのDNA(DNA=創業以来継承されているであろうこと、自社の独特な雰囲気)はどのようなものだと思いますか？

私が思うindustriaのDNAは「挑戦を恐れず、新しい価値を生み出し続ける姿勢」だと思います。

—そのDNAを強く感じたのは具体的にどんなことがあったときでしょうか？

超音波スピンドルを売り始めようとした時でした。私はこれまでの業務で、液体をろ過する製品であるFILSTARを販売していた為、超音波スピンドルに関する知識が乏しく、自身の導入実績もない中で販路拡大を行っていました。はじめは製品知識が不足していたため、お客様からの質問に即座に答えることが出来ず、またお客様のご状況に合わせた最適な提案をすることが難しい状態でした。

しかしその中で「まず、やってみよう！」という気持ちで製品のご紹介をし、工場現場で何度も挑戦しました。トライ&エラーを繰り返している中で自分一人ではうまく進まなかったため、上司とコミュニケーションを活発に行い、製品知識をつけていきました。商談で伝える内容を改善していくことで、少しずつですがお客様にご購入いただき、実績を積み重ねていくことが出来ました。

—まったく新しいことに臆さず挑戦した経験からindustriaのDNAを感じ取ったのですね。



超音波スピンドル

## ■ニーズを把握してお客様にとって最適なソリューションを提供する

—FILSTARの最大の魅力は「エレメントレスという新しい発想で、お客様の負担を軽減しているところ」と回答していますが、消耗品フィルターのメンテナンスが大変だということがよくある困りごとなのでしょうか？

日本だとそのような困りごとが多くあると思いますが、タイではどちらかというと「クーラント液を綺麗にしたい」や「ポンプ詰まりを解消したい」というニーズが多くありました。フィルターの交換が大変だという問い合わせは、あまりなかったように感じました。

—地域が違えばニーズや困りごとが変わっていき、それに対応する解決策が必要になるのですね。

## ■つながりを保ち続ける

—FILSTARに関連する最も思い出に残ったこととして「工場ごとに異なる環境や制約の中で、お客様ごとの課題に最適な提案を考えることの難しさ」を挙げていますが、具体的にどのような点が難しく感じましたか？

前述したようにタイでは、クーラント液などの液体そのものを綺麗にしたいという問い合わせが多くありました。その中で油性の液体に関するものもありました。油性の液体はFILSTARの性能を十分に発揮することが難しい場合があります。そのため、デモ機でのサンプルテストを行ってもあまり良い結果が出ず導入に至らなかったということがありました。

また、FILSTARは高い精度でろ過が可能です。コストの面で導入に至らないこともありましたが、

しかし、そんな状況であっても少しでも可能性があれば果敢に挑戦していき、一度つながった関係を保ち続けることに注力しました。

具体的には、テスト条件を変えてFILSTARの性能を最も発揮しやすい状態を探り、お客様と何度も打合せを重ねて最適なFILSTARの設置方法をご提案し続けました。

その結果、2024年の5月から始まったつながりを2025年4月まで保ち続けることでお客様からご注文をいただくことが出来ました。

—日本とは環境が異なる状況で2024年5月から2025年の4月までのほぼ1年間という長い間、様々な提案をし続けてご導入いただくことができたのですね。導入の決め手になったのはどのような点だったのでしょうか？

やはり、FILSTARの低圧タイプが決め手だったと思います。低圧タイプは新製品であり、従来品の性能は維持したまま、必要な稼働圧力が従来品よりも小さく済みます。そのため導入の際に新たなポンプを設置する必要がなく、既存のポンプに組み込み可能だった点を評価いただきました。

導入コストを抑えながら液体をきれいにしたいというニーズに応えることが出来ました。



FILSTAR eco  
(省エネタイプ)

### ■お客様からの感謝と自分自身の成長

—その他、FILSTARに関して印象に残っている出来事がありますか？

実際に導入していただいたお客様から「この提案なら現場も助かるよ」と言っただけのときです。自分自身の現場の理解度や提案力が着実に成長したと感じ、とても思い出に残っています。

—お客様から感謝の言葉を受けて自分自身の成長を実感されたとのこと、お客様に真摯に取り組まれてきた姿勢が伝わります。

### ■お客様に必要とされる提案を続ける

—あなたの信念や強みはindustriaの発展や製品(FILSTAR)の進化にどのように貢献していくと思いますか？

お客様が本当に必要としている提案を続けることによってFILSTARのさらなる普及や発展に貢献できると思います。

—最後になりますが、industriaのDNAはあなたの夢の実現にどのように役に立つと思いますか？

industriaの新しいことに挑戦する文化は私の目指す「国や文化を越えて信頼されるビジネスパーソン」の実現に大きく繋がると思います。

### ■信頼されるビジネスパーソン

—「国や文化を越えて信頼されるビジネスパーソン」という夢は入社当初からありましたか？それとも入社し仕事をしていく中で抱いてきたのですか？

入社した後、様々な仕事をこなしていくことによってこの夢を抱くようになりました。

—この夢を抱くようになった具体的な経験はありましたか？

実際にタイで責任者としてチームをまとめながら国や文化を越えて仕事をしてきた経験からこのように考えました。

また、仕事をしていく中で様々な人とかわりあったことから多くの人々から信頼されるような人になりたいと思いました。



■海外拠点 タイ支社  
industria (Thailand) Co.,Ltd.  
No.36/56 RK Biz Center Project, Motorway Road, Kwaeng Klongsongtonnun, Khet Ladkrabang, Bangkok Metropolis 10520