

interview

K  
さん

業務管理G 営業・購買課長



自動車業界が100年に一度の変革期を迎える今、名興発條株式会社で求められるのは当事者意識だ。入社14年目を迎えた一人の社員も、かつては仕事の重みを理解しきれずにいた。トラブルや失敗を経て、いかにして周囲を巻き込む存在へと変わったのか。その軌跡を追う。

### 安全という名の公差に向き合った原体験

入社して2年目、ようやく仕事に慣れ始めた頃のこと。トヨタ自動車株式会社の次世代骨格「TNGA」に関わる、重要なシート部品の試作を担当することになった。しかし、量産開始が目前に迫ったタイミングで、製品が折損する重大な問題が発生した。

そこから、原因究明と対策に追われる日々が続く。毎週のように夕方5時から会議が始まり、終わるのは10時

を回ることも珍しくなかった。まだ新人だった当時、参加者約20名分の夜食を買いにコンビニエンスストアを走り回るなど、懸命に周囲をサポートした。

会議の席で目にしたのは、営業、品質保証、製造、技術、そして顧客までもが、1つの小さな部品に対し、一切の妥協なく向き合う姿だ。図面に記された公差という数値は、単なる製造上の基準ではなく、何より人の命を守るための境界線だったのだ。

「シートの1部品であっても、人の命を乗せている以上、一切の妥協は許されないのだと感じました」。

受け身で仕事をこなしていた意識が、プロフェッショナルへと切り替わった瞬間だった。たかがばね、されどばね。その1本には、乗る人の安全と、作り手たちの強い責任感が込められていることを肌で学んだのである。

### 失敗から学び、自分の性格を武器に転換

入社4～5年目の頃、最大の失敗を経験する。類似品が多い専用梱包材の発注業務において、図面の取り違いを起こしてしまったのだ。間違いに気づいたときには手遅れで、多額の損失を出しそうになった。

すぐに正直に事情を打ち明けたことで、お客様の温情により一部を負担してもらえたが、肝を冷やす出来事だった。原因を振り返ると、自身のせっかちな性格に行き着いた。早く仕事を進めたいという思いが先行し、確認が疎かになっていたのだ。しかし、性格はそう簡単には変えられない。

「性格は変えられないからこそ、自身の特性を理解し、コントロールしていくしかないと考えました」。

確認作業の場面では、意識して一呼吸置く。一方で、持ち前のスピード感は、納期の厳守や行動力として活かす。自身の特性を理解しコントロールする視点は、部下への眼差しにも通じている。メンバー一人ひとりの特性を見極め、個々に合わせた接し方を大切にする姿勢は、まさにこの失敗から生まれたものでもあった。

### 営業の枠を超え、組織の潤滑油になる

現在、営業に加え、個人的な得意分野である動画作成やDX推進にも力を注いでいる。これらは本来の担当業務ではない。しかし、会社案内を動画化したり、外国人スタッフへの教育用に多言語の動画マニュアルを作成したりと、その活動は多岐にわたる。上層部からの「よくやった」という言葉が、何よりの原動力になっている。

これらは直接的な売上にはならないかもしれない。しかし、製造や品質保証が抱える課題を自分のスキルで解決することで、品質向上や業務効率化に貢献できると考えている。

「営業はモノを作れません。だからこそ、別の形で現



場の力になりたいのです」。

社内報やホームページのカメラマンを担当するのも、組織の隙間を埋める役割の一環だ。普段接点の少ない製造現場へ足を運び、レンズ越しに言葉を交わす。それがコミュニケーションの潤滑油となり、部門を超えた連携のきっかけを生んでいる。

### 「自分事」として未来を動かすために

自動車産業は今、電動化や自動化といった大きな波の中にある。コスト高騰や環境変化も相まって、従来通りの仕事では通用しない時代が来た。

「当事者意識とは、社内外を巻き込みながら、最適な解決策を提案していく姿勢のことだと思います」。

困難な課題であっても、部門の壁を越えて協力し合えば乗り越えられる。課長として自ら挑戦し、汗をかく姿を見せることで、メンバーにも自分の仕事が会社を動かすという実感を持ってほしいと願っている。

目指すのは、組織にとって必要不可欠な人間。「いなくなったら困る」と仲間から言われる存在であり続けるために、今日も営業の枠を超えて奔走する。その姿は、変化の時代に立ち向かう名興発條社員としてのあるべき姿そのものだ。