

徹底した『サービス』を海外でも。世界に通じるシギヤ・ブランドを担うインド人主任。



営業部 海外営業課 主任

アナンド・バラクリシナン・ナンビア (32才)

Anand Balakrishnan Nanbiar

- インド出身 ●アノナ大学出身 ●入社9年目
- 担当業務:海外営業課でアメリカ、オーストラリア、ヨーロッパを担当

## 技術力、語学力・・・ マルチに活躍する高度外国人材。

円筒研削盤・万能研削盤を中心とした金属工作機械の製造販売業を、国内のみならずアメリカやタイ、上海など、多くの海外拠点においてもグローバルに展開する、株式会社シギヤ精機製作所。福山市に構える本社でも、タイ、中国、インドと4人の外国籍の従業員が主に営業などの業務を行っている。

総務部の井上貴弘氏は高度外国人材について「技術についての理解が高く語学もできる、マルチな人材」と評価する。同社は以前から、販売に関わる部分だけでなく、高い技術力により修理にも対応するというスタンスで営業職の社員を育成している。「もちろん日本人にも優秀な方はいますが、そこにプラスして専門的な各国語を駆使し、海外のクライアントからの要望に的確に対応できる人材となると、かなりハードルが高い」と井上氏。高度外国人材を採用することで、この徹底したサービスを海外の顧客にも提供しやすくなった。

採用では、日本語能力についてある程度は考慮するものの「フレンドリーな方であれば日本語はどんどん流暢になる。最初は大変だとは思いますが、専門用語も勉強して覚えていってくれる」のはこれまで実際に目にしてきた通り。面接から採用、入社後9ヶ月にわたる各部を回っての研修、人事制度、また待遇面においても、高度外国人材の社員たちに「外国人」としての特別扱いはしていない。「日本人と同じように」というのはハードにも聞こえるが、入社9年目のアナンド・バラクリシナン・ナンビアさんは当時を振り返り「逆に特別扱いをされていたら、怠け者になっていたかもしれない」と笑顔を見せる。「ナンビアさんを含め、高度外国人材の活躍は、当社のブランド力を確立する面でも大きく貢献してくれています」と井上氏。今後さらに多くの高度外国人材の採用を視野にしている。

顧客からの「シギヤに任せておけば、大丈夫だね」の言葉が何よりも嬉しい。社員としての誇りは、憧れの『日本のものづくり』の現場で働くことができたから。

## ●インドで習った日本のものづくりは嘘ではなかった!!感動を胸に生き生きと活躍。

来日前は、インドの大学で工学加工システムを専攻していたナンビアさん。大学を卒業後、留学を考えた時に、広島県ものづくりグローバル人材育成協議会の留学プログラムの前身であるプログラムについて、偶然知ったのがきっかけだった。同級生たちが英語の通じるイギリスやアメリカを次々と選ぶ中であえて日本を選んだのは、高校時代から教わっていた「日本のものづくり」に興味があったから。インドにおいて、工学を目指す学生は、5Sやリーン生産方式など日本式のものづくりについて授業で教えられ、実習の場でその実践を指導されるのだという。「ずっと学んできた『日本のものづくり』を実際に見ることができるチャンスだ」という思いが、魅力となった。

留学後、念願叶いついに目にすることができた「日本のものづくり」の現場が、インターンシップで訪れたシギヤ精機製作所だった。現場での第一声は「嘘じゃなかった。噂だけじゃなかった!」だったとナンビアさん。「インドでは教えられてやっていることが、普通に行われている。整理整頓もカイゼンも当たり前。すごい、これが日本かと思いました」。

## ●夢はシギヤ・ブランドをもっと世界に広めること。

現在、ナンビアさんは海外営業課の主任を務めている。同社の方針通り、海外の顧客のサポートからプレゼン、新規開拓、機械の据え付けや調整と、まさに「最初から最後まで」を行う。印象的だったのは、海外拠点のサポートで訪れたインドでのクライアントとの仕事だ。機械の説明、据え付けから修理、調整を担当し、数週間という苦労を重ねたが「成功した時に、『シギヤの満足度はいつも100%!シギヤにまかせておけば大丈夫だね』とお客様から肩をたたいてもらった。苦労なんていっぺんに忘れてしまいます」と満面の笑顔で語る。

本社では「サッカー大会とかバドミントンクラブと

その感動と「大きすぎる会社ではない分、いろいろな部門で経験を積ませてもらえるに違いない」という期待を胸に、そのまま同社に入社。希望通り研修を含め様々な部署で経験を積むことになったが、もちろん、言葉の苦労はあった。しかし「時間がかかってもやるしかない」と心に決め、分からない時は「すぐに聞く、調べる、やってみる」を徹底しました」という当時を経て、今では流暢に日本語を話し、読み書きもする。「フレンドリーに、皆が優しく丁寧に教えてくれた。本当にありがたかった」と振り返った。



営業部配属の前には、技術部開発課での標準機的设计・製図や、新機種設計のプロジェクト、商品開発課でのモジュール化による機種統合プロジェクトなどで活躍したナンビアさん。「特に、ゼロからフリーハンドで新しい機種を設計していくのは、本当に面白かった」とキラキラと目を輝かせた。

か、皆とワイワイするのも楽しみ。会社の愚痴を言い合ったりと本当にいい環境で仕事ができている」というナンビアさんだが、将来は「どこかの海外拠点に赴任して、人的リソースや時間、コストといったマネジメントをする仕事につきたい」といった夢があるのだという。「そして、いつかはインドでのシギヤのマネジメントをやりたいです。そうすればこの会社のすごさを、もっと世界に広めることができますから」。

総務部 総務課 井上 貴弘氏

ナンビア氏



## 企業メッセージ

海外拠点を持つ弊社のような企業の場合、平素のやりとりの中で言葉の壁を感じることは多いのではないのでしょうか。海外のクライアントの要望を齟齬なく正確に理解し、とりこぼすことなく対応できるコミュニケーション力というのは、海外におけるブランド確立の第一歩です。技術力も製品についての確かな理解も、そして現地のマーケットの知識ももちあわせる社員が、社内で活躍してくれるというのは、今後の企業成長にとって非常に大きな戦力になると思います。