

オリエンタルモーター

P・I(プロダクト・インフオメーション)として営業所と事業所の橋渡しし

1日200件の

問い合わせを解決



卒業生の職場訪問シリーズ
第3回は、メディアコミュニケーション学部マス・コミュニケーション学科を2015年3月に卒業した三國絵里花さんに登場していただく。現在、三國さんはオリエンタルモーター株式会社モーションコントロール事業統括部生産企画部生産管理課でP・Iを担当している。(撮影：石井 蓮
取材・文：日高那侑)

第3回 卒業生 職場訪問

じつは三國さんが就活を始めた当初、メーカーは視野に入っていなかった。マスコミ業界を就職先として考えていた。しかし、就活は時間がかかる。就活を続けていくうちに自分の進路に迷いが出た。そこで、一度就活を離れ自分を見つめ直すことにした。

マスコミが好きだということ、自分が持つ能力・適性がどのような仕事に向いているのかは異なる。もしかしたら、マスコミの仕事でなくても、自分が活かせる仕事があるのではないか。

このような省察期間を経て、再度就活を始めたときに出会ったのが、オリエンタルモーターだった。同社の主力製品はモーターだ。21ものシリーズ製品があるAC小型標準モーター、ETCゲートやセキュリティゲートなどで使用されるブラシレスモーター、半導体製造装置や監視カメラなどで使用されるステッピングモーターなど、多種多様なモーター製品を製造・販売している。

同社の販売方法には特徴がある。取引先は企業だけでなく、一般のユーザーも対象としている。同社のウェブ・ショップで、商品を一台から注文することもできるのだ。

さらに、顧客の要望に応じて、企画商品のカスタマイズもする。したがって、営業部門と製造部門との間には、膨大な情報が飛び交うことになる。その複雑な情報をコントロールするのがP・Iとしての三國さんの仕事だ。モーターをお客様に売る営業部署とモーターを製造する事業所の間に立ち、社内各部署との橋渡しや納期を調整することがおもな役割だ。

三國さんは入社したときからP・Iを任された。半年間は先輩P・IからOJTで指導を受け、そのあとは助言を受けながら一人で担当している。

P・Iはイレギュラーの多い仕事だ。一度教えてもらったことは自分の知識として吸収し、「二度聞かないようにする」努力をした。2年目からは、仕事の知識も次第に備わり、調整役としての役割にも自信が持てるようになった。営業と生産現場の板挟みになることもあるが、うまく案件が解決したときには「ありがたい」と言われて双方向から「ありがとう」と言われたときには「やりがいを感じる。調整役としての役割が上手にいった証だなのだ。」

ゼミでの勉強が所長賞に導く

3年目になり仕事にも慣れが出てきたころ、上司から大きな課題が与えられた。営業からの問い合わせを減らせといふのだ。三國さん

三國さんが働く土浦事業所は、鶴岡・高松に並ぶオリエンタルモーターの三大事業所の一つになっている。毎日、200件近々の問い合わせが営業から入るが、その一つひとつに適切な対応をする心がけている。P・Iは事業所の顔であるため、自分の対応が事業所の印象を左右することもあるからだ。

んは、大学で学んだ統計的な手法を活用して解決することにした。問い合わせを集計し、分析・パターン化して、さらにそのさい、相手の立場に立った回答になっているかどうか考えるようにした。このことが評価され、三國さんは今年7月には、「所長賞」を受賞した。課題を解決するにあたっては、学生のときに林香織准教授のゼミで学んだ統計を読む力が役に立ったという。

とはいえ、学ぶべきことはまだまだたくさんある。これから学びたいのは営業部の仕事だ。いままでも研修として他部署で実際に働き、そこで理解したことをP・Iの仕事に活かしてきた。ちかちか、営業での研修もある。他部署の業務についてさらに理解を深め、お客様へのサービス向上に役立てていきたいという。



優れた製品は、
働きやすい環境から
生まれている。



上右：三國さんが勤務する土浦事業所。上：同事業所で作られているステッピングモーターやコントロールユニットなど。下：生産現場の風景

オリエンタルモーター株式会社は、精密小型モーターおよび制御用電子回路などの開発・製造・販売を行っている。1885年創業の歴史のある会社だ。

技術力だけでなくマーケティングにも革新的な方法を取り入れ、1950年代には、それまで注文に応じて作っていたモーターを業界ではじめて標準化した。カタログで選んで購入できるように、低価格、短納期を実現した。

現在では、モーターを中核としてあらゆる「動き」にたいしてのニーズに応えられるよう事業を展開している。国内に、事業所・研究所は10拠点、営業所が26拠点ある。海外も14か国に展開している。2017年3月期の売上高は、連結501億円。従業員数は3010人だ。

モーターはゲーム機や自動車など身の回りの物にたくさん使われていて、種類も多い。同社ではモーターだけでなくさまざまな種類の関連製品も扱う。

そのなかでも土浦事業所での主力商品は、ステッピングモーターだ。回転角度・回転数を細かく制御できる技術的に高度な製品だ。さまざまな工作機械、医療機

器、ATM、カメラなどに幅広く使われている。

優れた製品は、優れた職場環境から生まれる。とくに同社は、人を大切にしている企業だ。それは採用方式からも見てとれる。全国採用とエリア採用の2種類

があって、全国採用は転勤があるが、エリア採用は自宅から通える範囲に限定するなど、それぞれの地域限定の採用方法だ。

福利厚生にも力を入れていて、入社後は、男女ともに育児が取れるのはもちろん、幼い子どもがいる社員は、働く時間を短くし、保育園の時間に合わせて出勤の時間を調節することができる。

社内の親睦や連携を高めるための会社主催ビアガーデンやレクリエーションなどもあって、アットホームな雰囲気だ。

取材をしていて気がついたことだが、職場には女性が多い。三國さんの所属している部署の男女比率は、男1女6だ。事業所全体としても女性が多い。女性が活躍していることがこの数字からもわかる。

三國先輩からのアドバイス。「就活を成功させるために学生時代にやっておくべき大切な2つのこと」



三國先輩からのアドバイス。 「就活を成功させるために学生時代にやっておくべき大切な2つのこと」

お話のポイント

- * 授業以外の活動にも積極的に参加して、社会性を養う。
- * SPIの勉強を欠かさない。筆記試験を突破しないと面接に進めない。

「大学で自分から意欲的に行動したことは、必ず役に立つ時がやってくる」と、二つ目のアドバイス。

彼女が活動していたのは、「エド・アド」だ。マス・コミュニケーション学科の学生が自主的に運営する「仮想広告会社」で、残間義和教授が顧問をしている。学外のイベントの運営に協力しながら、社会的な経験を積んでいく。

その活動で、三國さんはイベント現場での手伝いだけでなく、運営について市の職員との打ち合わせも経験した。また流山市の広報誌の改善のための広報協力員会議で自分の考えも発表した。

これらの経験を通して、初

対面の人や社会人と話すことに対して自信がもてるようになった。相手の立場になって考える事の大切さも学んだ。

このことは就活だけでなく、就職してからも、営業や生産現場との意見調整の場役に立っているという。

二つ目のアドバイス。

三國さんは就活を離れた時期があると話していたが、その間も欠かさずに取り組み続けたことがあった。それは、SPIの勉強である。

入社試験は筆記試験が先で、面接があと。人柄がよければ就職できると勘違いしている学生もいるが、自分をアピールしたくとも、筆記試験をこなさなければ面接してもら

えない。

SPIは大切。しっかりと勉強してほしいと強調していた。

一緒に働きたい人材についても話してもらった。それは、人と人の間に立ったとき、どちらの気持ちも理解しようとする聞き上手な人だそう。

オリエンタルモーターは仕事での三原則として「約束を守る」「他人のせいにはしない」「相手の立場になって考える」を掲げている。

じっさいのところ、これらのことは働く上でとても大切だと、日々実感している。そのために必要なのが、聞き上手から始めるコミュニケーションなのだ。