



# NEWSLETTER

～高度成長期から AI が活躍する現代まで～

## 時代変化の著しい 50 年を乗り越えてきた経験と知見を 後進へ伝え続けるベテラン技術者

ハイウィン株式会社（本社：兵庫県神戸市西区、代表取締役：林育志）には「機械部品業界一筋 50 年」の従業員が居ます。当社の機械要素部品を知り尽くした大ベテランで、どんな相手にも熱意をもって正しく伝える、部下や営業部からの信頼も厚い機械要素課の技術顧問 佐藤博についてご紹介します。



氏名：佐藤 博（さとう ひろし）

年齢：72 歳

出身地：岡山県都窪郡（現在の岡山市南区）

肩書：営業技術部 機械要素課 技術顧問

経歴：

大阪市立大学の工学部機械科を卒業後、1977 年、国内有数のボールねじメーカー入社。設計および営業の担当部署を 25 年担当。

2002 年、一身上の都合により退職。

同年にハイウィンへ入社。営業部、営業技術部を歴任。

2016 年 定年の為 営業技術部 技術顧問となる

### 「文系がいや」で技術者の道へ、月の残業 100 時間超えのモーレツ社員時代

生まれは岡山県で、幼少期から就職するまで兵庫県で過ごし、大阪市立大学（現在の大阪公立大学）工学部機械科へ進学。理由は、本を読むのが苦手です。文系が自分に合わなかったからです。

卒業後に入社したのは、当時まだ国内に数社しかなかった奈良県のボールねじメーカーで、配属先は顧客に提出する設計図を作図する設計部門でした。CAD なんていうものは無い時代なので、設計図はすべて紙とシャープペンと消しゴム、ドラフターを使って作図していました。その当時の日本は、工作機械が NC 制御タイプに進化する真只中で、従来の台形ねじからボールねじへの切替えが進み、ボールねじ需要が急拡大していました。ボールねじの納期は 2 年、顧客が納期のお願いをし

に毎日工場を訪れるような状況で、手運びで納品を行ったり、直接顧客が工場まで受け取りに来られることもしばしば。月末の 3～4 日間は、部署関係なく従業員全員が現場応援し、納期に間に合うように猛烈に働いていた時代で、月の残業時間が 100 時間を超えることも珍しくありませんでした。日本がとにかく「こんなものを作りたい」「あんなものを作りたい」という先に先に進もうとする時代で、設計部門もそんな顧客の要望に応じていく、そんな時代でした。

設計部門で 5 年経験した後、東京の営業部へ異動しました。技術説明ができる人材が不足していたこともあり、設計と営業の両方を理解する立場として、ほぼすべての商談に同席するようになり

ます。その会社には 25 年間勤務し、2002 年、48 歳の時に退職しました。

### 挑戦できる環境を求めハイウィンに入社、埼玉県のワンルームからスタート

前職を退職したきっかけは、社長が代替わりした後の社風が、「顧客の利益を最優先に考えたい」という自分の価値観と合わなくなったからです。

退職して 2 か月後、縁があって日本法人設立 3 年目のハイウィンへ入社しました。ハイウィンの事は「ボールねじを取り扱うメーカー」という認識があっても、HIWIN という社名の読み方も知らない状態でした。自分の頑張りが会社を大きくする手助けになるのではないかと期待感と、新

しい環境での仕事に挑戦したいという思いがあり、入社を決意しました。

その当時の従業員は全体で 20 名ほど、神戸市中央区の中心部に本社を移転させ、販路拡大に向けて東京で営業拠点を整えようとしている最中でした。入社当時の東京支店は、埼玉県のワンルームマンションの 1 室で、営業マン 3 人でのスタート。日中は全員が外出、夜に事務作業をするだけの場所でした。

### 技術面担当だけじゃない、顧客と台湾本社の間で円滑な情報共有ができるようにサポート

当初は前職と同じく、営業部に配属されました。その後、2013 年に設置された製品の技術面を担当する「営業技術部」で、技術関連を担当しています。

営業技術部の重要な役割のひとつに、日本の顧客と台湾本社の橋渡しがあります。台湾と日本は言葉や文化の違いがあるため、国内のやり取りとは違いコミュニケーションにも工夫が必要です。



日々の業務に取り組んでいる様子

たとえば、案件によっては、日本の顧客が求める内容と、台湾本社の回答の内容に差が生じることもあります。その場合は、ひとつひとつ台湾本社の協力のもと製品の試験を行ってもらい、それらを日本で組立てて報告書を作成しています。台湾本社からの情報をそのまま日本の顧客に伝えるのではなく、どのような情報を求めているのか顧客が

納得できる形を導き出せるよう考え、工夫をして、案件がうまく進むように間に立ち調整をしています。最初は私一人でのスタートで、現在は機械要素課 6 名・メカトロ課 14 名の合計 20 名が本社および支店にて、台湾本社と日本の顧客をつなぐ役割を担っています。

現在、私が担っている役割は、大きく 4 つあります。

- ① 製品の寿命計算
- ② 製品仕様に関する技術面のチェック
- ③ 図面のチェック
- ④ 顧客へ技術説明とフォロー

図面チェックは 2 種類あり、一つ目は台湾本社に図面申請する顧客の図面チェックです。台湾本社の設計部門が困らないように、顧客から提出された図面が、ハイウィンの製品仕様にできるのかチェックしています。図面チェックで気を付けるべきは、私たちは机の上で検討することはできるが、実際に使用しているのは顧客だという事です。顧客の方が実際に製品を使用している分、私たちとは得る情報の多さが違います。そのギャップを埋めるために、台湾本社から可能な範囲で実際の製品を取り寄せるなどして対応しています。

もう一つは、神戸本社工場で加工する製品の図

面チェックです。顧客から提出された図面が加工現場での図面になるため、矛盾や見にくい所がないかを確認し、万が一あった場合は営業担当者にそのままストレートに伝えていきます。それは厳しさではなく、現場でミスを起こさせないための配慮です。「加工現場で使う図面は、加工担当者が迷わず読めることが大切」です。その考え方にに基づき、図面の見やすさ、正しいかどうかを徹底的に確認

します。

また、営業担当者から送られてくる技術的な質問には、できる限りその日のうちに返信します。当日中に図面チェックを済ませておけば、営業担当者は翌朝からすぐに動けると考えての対応です。

「出来る範囲のことには、できるだけ応えたい」、その積み重ねが、顧客からの信頼につながると考えています。

### 信頼される営業マンになってほしいという思いから役立つ技術情報を社内に共有

不具合対応などで顧客先へ出向く際は、台湾本社から提出された報告書を日本仕様に変更して直接説明し、顧客からの技術面の質問にお答えして



長年の貢献に感謝を込め、勤続20年時の表彰式

います。顧客としては、疑問点は打ち合わせの場で解決したいでしょうし、「質問を持ち帰る」、後日「説明する」を繰り返しては物事が進まない。

一連の流れを理解している営業担当者が一定の技術情報を知っていると、スムーズに打ち合わせを進める事ができます。かつての自分もそうだったように、顧客から営業担当者への信頼に繋がっていきます。分からない事があれば、あの人に聞いてみようとなる、顧客から信頼される営業マンになってほしいですね。

その思いもあり、聞かれた質問には、出来る限り全て回答しています。また、よくある質問や役立つ技術情報は「豆知識メール」や「一問一答」として社内に配信し、情報を共有するように努めています。豆知識は、複数人から質問を受けたときの「知らない人が多いのでは？」という気持ちからと、一問一答は、時事ネタに絡めたものだったりします。どちらも、少しでも知ってもらえたら、つながって業務に役立つ知識になると考えています。

### 今後の展望：顧客要求が高い日本だから得られる情報で技術・品質向上に繋げて欲しい

自分の将来のことは深く考えないので、あまり「こうしたいな」というのは無いけれど、やはり社内の皆さんにもっと詳しく技術情報を伝えていきたいという思いがあります。社外秘とのバランスに悩みながらも、営業や現場が困らないために、できることを続けたいと思います。

また、取り扱う製品が多く、今の営業マンは大変だと思いますが、これからのハイウインを担う若手や中堅社員には、ぜひ、日本の顧客の声をまとめて、さらなる品質向上・改善のための情報を

台湾本社に届けてほしいです。これは、顧客要求が高い日本の営業部しかできないこと。ハイウインの技術や品質がさらに向上していくように日本人、台湾本社の垣根を越えて協力していけることを期待しています。

プライベートに関しては、昔から山に登るのが好きで、大学時代は登山部に所属していました。山登りは辛いのに下山するとすぐに次の計画を考え始めてしまうほど、山と自然に魅了されています。膝を痛めてしまったからは、都心から1時間で行

ける高尾山に年に 1 度ハイキングに行く程度ですが、これからも自然の風景を求めて、夫婦で出かけたいと思います。



デスクには山の風景と旅先で見つけた葉っぱ



自身のことを「黙っているのが通常運転」と話される佐藤顧問。子どもの頃は赤面恐怖症だったが、高校時代の人前に立つ経験を通じて徐々に落ち着いてきたとのこと。家庭でも多くを語らず、仕事でも黙々と取り組み、どんな質問にも答える一貫した姿勢が周囲からの信頼を築いています。日本の高度成長期から AI が活躍する現在まで、さまざまな時代を乗り越えてきた技術者としての知見と経験は、今もハイウインのものづくりを支えています。

### 【ハイウイン株式会社について】

HIWIN（ハイウイン）は台湾、台中に本社（資本金約 160 億円、従業員約 6,400 名）を置き、日本の他に世界 12 か国に拠点を持つグローバル企業です。社名でありブランド名である HIWIN は「With us, you are a HI-tech WINner.（当社とともに、ハイテク分野の勝者になっていただきたい）」という思いが込められています。ボールねじ、リニアガイドウェイなどの直動機器を主力製品に、工作機械、自動車、半導体および半導体製造装置の世界有数メーカーへ納入実績を積み上げ、優良パートナー企業へと躍進しています。（ISO9001, ISO14001, ISO45001 認証取得） 1999 年に設立された日本法人、ハイウイン株式会社は本社を兵庫県神戸市西区に構え、日本全国 10 か所に営業拠点を配置しています。豊富な製品バリエーションと世界最高クラスの生産キャパシティで、直動製品の安定供給だけでなく、あらゆる自動化ニーズに対応し次世代ものづくりを支えています。