



よ し む ら み ど り  
**吉村 緑**

配管材事業部 製造2課 銅管第一班

**吉** 村緑は1997年(平成9年)に新卒で入社して以来、配管材事業部の製造2課銅管第一班に所属し、確かな技術を身につけてきた。今回は、印象に残っているエピソードや今後の目標などを聞いた。

**着実に身につけてきた技術**

吉村はエアコンの配管用被覆銅管の製造に携わっている。20メートルや30メートル、フレアや直管などのラインがある中、主に20メートルとフレアのラインを担当。保温材に銅管を挿入する作業を行う。家庭用エアコンを使用するために電線やドレンホースと一緒にした部材、フレアのラインにはとりわけ思い入れが強いという。

**ルール化を提案**

この仕事に就いたばかりの頃は、目の前のラインを流すことに精一杯だった吉村。周りのことまで気を配る余裕はなかったが、3年ほど経つといろいろな状況が見え始めた。当時、流れの手順書があったが、明確な作業ルールがなく、材

していきたいと思います。  
吉村が作る、新たな中央物産の姿に期待が高まる。



料を入れられるミスが頻発していた。ましてやこのラインはほとんど現場しか稼動しない。作業者もその都度変わりが、ルール化されなければ同じミスが続いてしまう。そこで、一度しっかりルールを作ってはどうかと上長に提案したのだ。

まずはみんなで相談しながら、ミスが出やすいところを一つひとつ対処していった。例えば作業時に材料の入れ忘れがないよう、1箱分ずつ用意して管理する。箱に押すロット印を間違えることもあったため、押す前に確認するチェック表も作成した。方法を決めたら1か月ほど実行して、間違わずにできそうであれば続行。このように、ミスの防止や早期発見の仕組みを作っていたのである。  
「今では作業する人が変わってもスムーズに流れるようになりました。その後、20メートルのラインに入った時も、

問題点を解決することができないかと作業しながら考えました。業務改善への意識が高まったのだと思います。」

**多くの気付きがあった  
中国での技術指導**

2012年、吉村は中国の工場にフレアの作業指導に向かった。長年自分が培ってきた技能を海外の人に伝えられることが誇らしく、フレアに携わってきたよかったです。ところが実際に指導に当たると、信用されていないような雰囲気が出ていた。通訳を介して言葉で説明していたが、なかなか理解してもらえない。加えて中国語がわからなかったため、みんなが話をしている、もしかしたら文句や不満を言われているのではないかと不安を感じたという。

そうした複雑な思いを抱えつつも、実際に作業する様子を示しながら指導してみると、その技術を見るや否や、吉村を見る目が俄然変わった。それからは話を受け入れてくれるようになり、吉村に話しかけてくれる人も出てきた。気にかけてもらえることが本当に嬉しかった。「2週間滞在して帰国するときには、みんな涙を流して見送ってくれました。自分がこれまでがんばってきた結果、こ

して海外で指導することができた。続けてきてよかったと思いました。」  
この出来事を通して、文化の違いでコミュニケーションを取る難しさを痛感し、外国人への接し方が変わった吉村。フレアには、毎年外国人の派遣社員がくることが多い。吉村が中国で疑心暗鬼になったように、派遣社員の外国人も、「周りが自分のことを何か言っているのではないかと不安に思っているかもしれない。そこで吉村は、できるだけ自分から話しかけ、積極的なコミュニケーションを心がけるようになった。プライベートな話もするようになって打ち解けてくると、仕事の話もしっかり聞いてくれるのである。

**より作業しやすいラインに**

今後の目標は、フレアも20メートルラインも人が入れ替わるため、慣れている人に負担がかかって作業バランスが崩れるという問題を改善していくことだ。「問題点を作業者同士でしっかり話し合い、生産性の高いラインにしていければいいですね。また、ずっと続けているからこそ気付かない部分もあるので、やりにくいところを挙げてもらって、改善

**企業情報**

◆設立年：1954年6月  
◆年商：225億円

## 吉村緑さんへの メッセージ

巻頭インタビューで取り上げられている吉村さんについて、第一印象や尊敬しているところを三浦さん、板橋さんのお二人にお伺いしました！

### ■第一印象

私は 2004 年 4 月に入社したのですが、最初に仕事を教えてくれたのが吉村さんでした。面倒見が非常に良く、何でも親切に教えてくれたので安心したことを覚えています。

### ■忘れられない思い出

吉村さんが中国出張に行っている間に、私が先頭として働いていたラインでトラブルが起きたことがありました。自分では対処しきれなかったため恐る恐る中国に電話したところ、吉村さんが快く話を聞いてくれました。そして各方面との調整に当たってくださり、問題が解決したので、とても助かりました。

### ■吉村さんはどんな存在？

銅管部門は男性ばかりで、女性が少ない職場です。重労働が多いなかでも、吉村さんは男性と同様の仕事を難なくこなしています。女性に配慮した声かけなどもしてくれるので、女性メンバーの代表的な存在です。

### ■尊敬しているところ

仕事に対する責任感が非常に強く、1日の生産ノルマ以上の量をこなそうと日々懸命に働いている姿がかっこいいと思います。またその日のメンバーの状況を確認した上で、「どうすれば効率よく仕事を進めることができるのか」を常に模索しています。

### ■吉村さんへのメッセージ

いつも助けていただいて、言葉では言い表せないほど感謝しています。これからもよろしく願っています。

### ■第一印象

初めて会ったのは13年ほど前になるのですが、女性なのに重いものを取り扱っているのがすごいなと思いました。現在は、仕事熱心で作業員として一流な方というイメージです。

### ■忘れられない思い出

今から約8年前に、エアコンの室内機と室外機をつなぐパイプの生産で非常に忙しい時期が4か月ほど続き、吉村さん含め数人で夜勤したことがありました。そのときは一緒に手伝っていただき非常に助かりました。

### ■吉村さんはどんな存在？

一流のオペレーターです。各ラインのリーダーを受け持っていていただき、非常に責任感を持って業務に携わっていただいています。

### ■尊敬しているところ

妥協がないところです。

### ■吉村さんへのメッセージ

吉村さんが持つノウハウやコツを他の班員に周知させていただいて、我が部門を持ち上げていただければと思います。

配管材事業部 製造2課  
銅管第一班 班長

三浦 友揮さん



配管材事業部 製造2課  
銅管第一班  
板橋 文子さん

今だから話せる

# 昔の〇〇エピソード

今回は製造3課課長の勝岡さんと化成品事業部次長の勝野さんに、昔の大失敗エピソードを伺いました。意外な一面が伺えるかも……？

## 今だから話せる昔の大失敗エピソード



配管材事業部 製造3課  
課長  
勝岡 秀樹さん

15~16年前に現場から事務所に移り、在庫管理の業務を担当していました。在庫品を計上するという業務内容だったのですが、当時「委託在庫」と「預託在庫」という用語の違いをよく理解していませんでした。「預託在庫」とは、物自体は当社にあります所有権は仕入先にあり、使った分だけ仕入先から購入することになる、という仕組みのものです。本来は委託在庫を使用し、開封された在庫だけを計上すべきなのですが、よく分からず、預託在庫も一緒に計上してしまっていました。高価な銅管を扱っていたため、在庫が突然2000万円分も跳ね上がってしまうということが起き、始末書を書くことになりました(笑)



### 学んだこと、今に繋がっていること

価格の高低に関係なく、物の管理は慎重にしよう心掛けています。

## 今だから話せる昔の苦労エピソード

化成品事業部2年目のときに、部長と大阪に出張しました。当時は営業担当で、新規の打ち合わせや引き継ぎ、メーカーの挨拶回りを1泊2日で終えました。すると九州から「製品にごみが入っていた」とクレームをいただき、部長と分かれて飛行機で九州へ。謝って納得していただき、そこで1泊。次の日の朝起きると、今度は群馬で「材料に貼る粘着剤が剥がれてしまう」とクレームをいただいて、飛行機と電車で群馬へ。自動車メーカーに入れている部品だったため、しこたま怒られました。土曜日にも返し、2泊3日で帰ってきた日は僕の誕生日。電車で帰ってからセントレアに車を取りに行き、結局丸1日かけて夜中に帰ってきました。忘れられない誕生日です(笑)



化成品事業部  
次長  
勝野 辰也さん



### 学んだこと、今に繋がっていること

技術的な知識を学び、現場の改善を考えるきっかけになりました。実際の事例なので、お客様に説明すると説得力もあります。失敗は成功のもとだと感じました！