ヌヴォトン テクノロジージャパン労働組合
スローガン　新たな「結（ゆい）」「絆（きずな）」を築く
Azalea　号外
⇩ 最新組合情報をアップしてます！
ホームページ　http://www.ntju.jp/　〔ID〕ntju　〔パスワード〕ntju0901
【発行人】山本 明広
【編集人】経営政策部

センター長・総括部長　対談　～2022～

皆さんにセンター長・総括部長の人となりを知っていただくため、対談を実施しました。
ぜひご一読いただき、職場でのコミュニケーションにご活用ください。

品質＆ロジスティクスセンター

プロフィール

氏名：河本　崇（かわもと　たかし）
年齢：54歳
趣味：野球、卓球、ゴルフ、書道、料理、マジック
経歴：設計開発、営業、経営企画（助手）、中国販売会社
ファンドリー＆OSAT事業、品質保証
品質＆ロジスティクス　～現職

多職能、顧客・サプライヤー様・仲間との出会いが財産

私は1990年に入社し、これまで設計開発、商品営業、経営企画、顧客営業、中国販売会社、ファンドリー&OSAT事業、品質保証、ロジスティクス等と多くの仕事を経験させて頂きました。当時、半導体社社長・パナソニックCTOの古池専務の経営助手として早朝から夜迄ご一緒させて頂き、まるで丁稚奉公のような存在でした。津賀役員(現パナソニック会長)からも「河本さんは古池専務といつも一緒で、まるで影武者だな」と冗談交じりでお話されていました。経営者の間近で視座・決断プロセス・物事を深く考えることの大切さを学ぶことが出来ました。経営トップの発信の仕方一つで私達従業員のモチベーションが大きく変わるため、常に社長のお考えを語録集にまとめ各本部長ともお話しながら、社長発表原稿に盛り込んでいました。
社長は人との接し方も激しかったです。叱る時は全身全霊をもって厳しく叱って、後は愛情をもって優しくフォローされる。私の人財育成の原点となっています。出張の際、社長と二人で夕食させて頂いた時、厳しい経営環境下「悔しい、みんなに苦労を掛けて申し訳ない」と涙され、そういうお姿や人としての優しさの一面をみると、儲かる会社に変えて、みんなで幸せにならないといけないという強い決意になりました。今もその気持ちは変わらないですね。

日々、心掛け・考動していること

当時から常に考動していることが2つあります。1つ目はインプットに対して、アウトプットが出せているのか？KPIとKGIの繋がりの大切さ。2つ目は自分がいつ居なくなっても大丈夫なように後継者育成です。大事なのは、会社として永続的な事業活動と従業員満足、雇用だと思っています。これをベースとして、数値でアウトプットを出さないといけないことは大事なポイントです。そのためには顧客に喜んで頂くために私達は何が出来るようになれば良いか？という顧客満足度を高めることと、モノづくりの会社としてサプライヤー様との共存共栄の関係を構築していくことです。多職能経験、多くの顧客、サプライヤー様・先輩・仲間との出会い、信頼関係は私の大切な財産となっています。今、社会人として振り返っても嫌だったことや苦労はないですね。仲間と共に高い目標を達成出来たことが自分の力、自信にも繋がるし、喜びとなり、明日の原動力になっています。加えて、日々6つのことを心掛けています。①お願いしていたことや問題共有に対して「有難う」の一言を添える。②困難な課題解決に対して「No」ではなく、「Yes」から入る。③従業員満足と顧客満足を両立させる職場運営、普段から気軽な声がけの実践。④常に謙虚に、素直・学びの姿勢。⑤仕事は笑顔で楽しく！⑥物事を深く考える。2020年9月にNuvotonグループの一員になり、スピードが企業の源泉であることを常々感じます。経営幹部はレポートに即反応してくれるし、追求ではなく、私達が困っていることを助けてあげたい、手を差し述べる、そういう感じがします。だから、私達も嬉しいし、そのキャッチボールが信頼関係に繋がり、迅速な課題解決が出来るマネジメントサイクルが常に回っています。

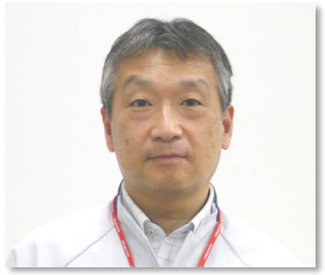
充実した休日の過ごし方

また、全力で仕事に奮闘出来る健康管理の秘訣として、充実した休日の過ごし方が大切ですね。現在、「大阪ドナルドダック」という野球チームでまだ現役選手として、定期的に試合に出ています。時々、助っ人として息子を連れて行き、親子でバッテリーを組むことがあります。ストレートは速く、カーブは外角低めにコントロールされ、怪我の後、ここまで投げられるようになったんだなと、成長を感じることも嬉しいですね。会社でも、例えば、親子二世代、Nuvotonで働くというのが理想というか、従業員の子供達が来てくれたら嬉しいでしょうし、そういう会社にしていきたいと思います。
野球の他に、卓球では長岡京市卓球協会の裏方(会計監査)として、地域活動と試合参加を行い、また、料理は作ることが好きで、お客様や子供達のお友達に、ラーメンやカレーなどを作って振る舞っています。ゴルフ、ソフトボール、マジックなど、楽しみながら心と身体の充電を行っています。

～メッセージ～
激しい変化は成長するチャンス！

今、皆さんは色々な思いをもって仕事をされていると思います。激しい変化は人が成長するチャンスであり、変化を好む会社・職場に変えていきたいと思っています。私はこれまで様々な職能を経験させて頂いたこと、挑戦させて頂けたことに感謝しています。一緒に仕事をする仲間を自分の家族だと思って接しています。例えば、家族だったら我儘な兄弟とか、子供達に対して、愛情をもって厳しく叱ってあげますよね。これからも職場=家族の考え方で接していきたいと思います。永続的な事業発展、一人ひとりが持てる力をフルに発揮し、常に笑顔いっぱいでワクワクする会社に変えていきたいですね。一緒に力を合わせて頑張りましょう！

営業総括部



プロフィール

氏名：澤居　晋（さわい　すすむ）
年齢：54歳
趣味：読書、旅行、ゴルフ（帰国後封印中）、料理
経歴：アジア・中近東本部、中国本部（電子部品営業）
インダストリー販社（デバイス営業・企画）
半導体営業（取締役）　～現職

海外での経験は私の財産

私は、これまで国内外複数の事業場や地域で勤務してきましたが、職場の皆さんのみならずお客様・関係先の方々にお世話になった、助けてもらったという印象です。その時々でいくつもの課題や困難に直面してきましたが、都度、多くの人と連携・協力し、なんとか乗り越えてこられたと思っています。台湾販社時代、7年余り企画責任者として、台湾と日本の間に立って調整や様々なプロジェクトに関わりました。当初、意思疎通や理解度を合わせることに苦労しましたが、じっくり話すことに努め、解消出来た経験を今も覚えています（お蔭で中国語が少し上達）。また、海外販社の時は、上司やプロパーの方から教えて頂いたことは今も折に触れて思い出すことがありますが、お客様にも恵まれ、思い返してみると苦労というよりその場面、場面で本当に色々な方々に出会い、お世話になってきたという思いが強いですね。日本に戻って日は少し経ちましたが海外販社での経験は今でも本当に私の財産になっています。NTCJとしての事業を進める中、新卒、キャリア採用を含め、若手メンバーが営業にも入ってくれました。今後グローバルな視点を持ち、幅広く活躍頂く上でも、海外出張含めた海外経験を積んで欲しいと考えています。合わせて語学習得や視野を広げる取組みにも繋げて欲しいと願っています。

振り返りと今後の取り組み

まず、21年度の振り返りとして、市場・環境の変化について、触れたいと思います。グローバル規模でのサプライチェーンの逼迫が長期化・深刻化する一方、半導体業界・商品の重要性・価値が見直され、価値が高まった一年だったと認識しています。また、NTCJの業績に目を向けると、増収・増益を達成し、長年取り組んできた経営改善の取組みを結果として出すことが出来ました。この成果を、社員全員で喜び合いたいと思います。同時に、この成果は社員一人ひとりの真摯な取り組みの積み重ねの結果であり、全社の経営体質が健全化されたことを示すものと認識しています。営業部門も、メンバー各位が価格改定の交渉やEOL数量の取り纏めなど多種多様な取組みを進め、お客様にもご理解とご協力を頂くことで貢献できたと思います。22年度は、供給タイトな状況が続いていることに加え、コロナの収束が依然として一進一退の状況であり、更にはウクライナ情勢も重なり市況の不透明感が増しています。この逆風下ともいうべき状況においても、計画必達・更なる業績向上に向け全社挙げて取り組む重要な一年だと認識しています。社内外の関係先とのコミュニケーションの更なる良化・連携強化をベースに、果敢にチャレンジしていきたく思います。営業部門もブランド・商流の切り替えを着実に推進し、グループのシナジーを訴求する活動を加速させ、昨年同様に事業貢献を目指していきます。営業職場内でのコミュニケーション強化の一環として、毎月月初めの営業部門の全体集会で30分お話をしています。販売状況や各営業部の取組み、更にはお客様はじめ関係先とのやり取りから感じたことなど、日々の活動を数字や具体的な内容をベースに共有する様にしています。総括部内での取組みを横ー横で知ることで、日々の活動のヒントになればと思っています。コロナ禍でのリモートワークやWEBミーティングでの意思疎通は、手軽さの反面、会話が深まらない点も踏まえ、資料の工夫やその後のフォローアップなどを組み合わせていくことが重要だと理解しています。直接会話も含め、複数のやり方で多面的にコミュニケーションを図っていくことが必要だと思います。お客様とのやり取りもWEB会議と直接訪問を組合せ、バランスをとっていく形での対応を進めていきたいと思います。
また、首都圏（新横浜）に自社拠点を構えることに関しては、NTCJを広くアピールしていく上でも重要なことだと捉えています。斬新なレイアウトの導入や職場環境の改善が、新たなビジネスの創出や様々な情報発信に繋がることを期待しています。ヒトが集まり、知恵やアイデアが飛び交う活気溢れる拠点となり、そして自社新拠点初のビジネスが早期に生まれることを切に願っています。更に今回を契機に拠点整備やレイアウトの更新などNTCJ全社レベルでの職場環境向上に繋げることが重要です。そのためにも、しっかり成果を出し続けることが必要です。営業部門は引き続き、販売・収益の最大を実現するべく積極的に活動していきます。

「蕎麦屋で一杯」の機会を

日々慌ただしく、一緒に過ごせる時間は限られますが、家族と過ごす時間（近場への外出や外食など）を大事にしています。また、週末のジム通いも息抜きになっています。体を動かすことでリフレッシュが図れていると思っています。更に今年は、「蕎麦屋で一杯」の機会を増やすことが出来ればと期待しています。諸般の事情を踏まえつつ、機会創出に務めます。

～メッセージ～
活力に満ち溢れたNTCJを皆で創っていこう

22年度は、NTCJにとって半導体専業メーカーとしてのプレゼンスを高める重要な一年です。ポジティブな思考と工夫・取組みにより、順風・逆風いずれも推進力に換えていく活力に満ち溢れたNTCJを皆で創っていきましょう。

新たな「結（ゆい）」「絆（きずな）」を築く

対談は終始和やかな雰囲気で行われました。最後に二川副委員長から、本企画への協力のお礼とともに、NTCJの事業の成長発展と、従業員一人ひとりがいきいき、ワクワクと働き続けることができる風通しの良い職場環境づくりを行いたい旨、お伝えしました。今後も、様々な活動を通じてボトムアップの取り組みを行って参ります。