

# 「強みを活かす ～違いを超えた人財育成～」

白光(株) 代表取締役社長 吉村 加代子氏

9月29日 大阪科学技術センター 8階大ホールに於いて

## 講演要旨

白光(株)は1952年に吉村博(故人)が創業しました。父は冶金の専門で、はんだ付け関連器機、溶解炉、金属鍛造加工等の関連企業を展開して、現在は、はんだ付け器機、温度コントロールのメーカーとして60カ国のお客様にご愛顧頂いています。

### ◆社長業は音楽指揮者と同じ！？

A T A Cと私との関係は、父が参画していた当時のM A T E研究会やA T A Cのメンバーが、私を社長に推薦したことからです。

私は、学生時代に本気でオペラ歌手を目指していました。エンジニアでもなく、社内では海外営業しか知らない私でした。役員会で「次期社長は貴方です」と言われて「誰のこと？無理！！」と叫んだのを覚えています。しかし、とてもポジティブな私は、まじめに社長とは？社長になるとは？と一生懸命考えました。悩みまくっているある日、尊敬する“小沢征爾”指揮のモーツァルトを聞きながら高速道路を運転していました。指揮者は楽器を全て弾ける訳ではなく、特に小沢征爾は“音楽の帝王カラヤン”と違い、楽団員に曲への思いを伝え、各パートがそれぞれ最高の音色を出せる環境をつくり、全員で美しい音楽を奏でて、観客と共に感動し、喝采をもらうタイプです。「・・・これは会社と似ている？社長も同じ？」ビビッと脳に電気が走りました。

### ◆ビジョン”会社の質 世界一を目指す”

また、ホスピタリティー世界一と評価の高いホテルチェーンの在大阪ホテル総支配人との出会いで、教えられたことは、「社長として白光をどうしたいのか決めること、そして“白光の進むべき所をイメージ”し、ビジョンを描き、人財を“セレクト”し、自分の思いやビジョンを社員に伝える」ことでした。そして“トップの仕事はビジョンを語り続けることです。それも繰り返し、繰り返し”・・・とても大事な助言を頂き、これを15年間守って来ました。

白光のホスピタリティーレベルが少しずつ上がってきていると思う証拠に“白光すごいやんニュース”感動ストーリーが増えてきています。

例えば、初めての取引での不具合発生のためパリまで出向き納入先の技術者を巻き込んで解決にあたったR&D担当“飛び切り無口なエンジニアの一生懸命”武勇伝や、5年前よりユーザー様に購入時の性能で使い続けてほしいのと同時にメーカーの任務という思いからはじめた無償のメンテナンスサービスを実施しております。そのチーム担当がいただいた感謝状等全社で情報共有する仕組みです。困みにいただいたご意見の中に「製造ラインで機器選択するうえで最も重視すべき点はアフターフォローだ」とありました。この感謝状を機にとっても良い関係が繋がっています。



### ◆工場の製品づくりはお客様を思い魂が入る

現在、社員169名が日本におり、年齢、性別はもちろん国籍等も様々です。それぞれの文化、言語、宗教、肌の色等みんな違います。二つの国内工場内では運動会さながらに60ヶ国の国旗を吊り下げています。毎朝全員に本日の生産品の納入先、出荷国について説明し情報を共有しています。お客様を思い製品をつくることで魂が入り、不良が減ります。

### ◆強みを活かす ～違いを超えた人財育成～

当社が目指す“人”の定義はたった一つです。質の良い“ホモサピエンス=人”で、人には“強み”“弱み”があります。その違いを社員がお互いに認め合い、素直にオープンに補完して行く組織が理想です。当社では人の弱みは突くものではなく、出来る人が補うものだと考えています。その方が誰もが安心して気持ち良く仕事が進められます。これが社訓「誠意和合」を基本にしたわが社の目指す組織です。要するに組織はジグソーパズルのようで周りの人が居て初めて個が活かされます。例えば物理学専攻でブラックホール研究者、バグパッカーの女性オスマントルコ研究者、アコーディオン奏者とか・・・面白いことを喜々として経験してきた人たちが質を高めて行けば、お客さまのご要望を感知する度数も上がります。そして、商品開発にも繋がるのです。“会社の質 世界一”をビジョンに定めて毎朝社員一同が斉唱しているのは、「白光の一人一人が質を高め、お客様と感動を共感出来る会社になろう」いらっしやいませと四つの挨拶「おはよう、ありがとう、すみません、お先に」そして、「人の質について語り続ける」「自分の強みを磨き弱い所は助け合う」これが白光株の人財育成の基本です。子供が親の背中を見て育つと同様に社員は厳しく社長の背中を見ています。結局会社の善し悪しは社長次第という重い結論に至っております。私、白光のお母ちゃんは質の良い背中を社員に見せて行くことを心新たに決意する次第です。

(山口 記)