



帝訊情報技術 (a-Sol) 営業

笹山 瑞恵さん

帝訊情報技術 (a-Sol、TEL=021-6440-1765) の笹山瑞恵さんは、生産、物流現場のカイゼン提案サービスの営業を務めている。金融危機後、中国の日系企業がコスト削減、業務効率化への取り組みを本格化させる中、提案活動に東奔西走する日々を送っている。

フィリピンの日系金型プレスメーカーの現地法人に営業として勤務後、高度経済成長を続ける中国に渡ることを決意した。a-Solに入社したきっかけは、前職での経験だったという。フィリピンで現地スタッフに一から手取り足取り技術を伝授する日本人エンジニアの姿を通じ、日本のモノづくりの奥の深さを知ったという。この経験から、転職後も何か日本のモノづくりに関わる仕事に就きたいと考え、上海に渡った後、モノづくりを陰で支えるカイゼン提案サービスを手掛ける同社の

門を叩いた。

カイゼン提案といえば、システムありきが圧倒的な中、同社は違うスタンスを取っている。笹山さんは「当社のカイゼン提案は、ただのシステム販売ではなく、まずお客様が求める“結果”を聞き出し、その結果に向けて何が必要かを逆算してカイゼンプログラムを組んでいきます。その上でシステムの導入によって解決できる部分を見極め、場合によっては、システム導入以外のカイゼン策を提案することもあります」と語る。

現在、同社が得意としているシステムが、工場内の在庫管理システムや物流のトレース管理システム。バーコードを活用した精密でスピーディーな管理を提案している。「以前のメーカー勤務時代は、ただ物を売ることに必死でしたが、今はまずお客様に本当に必要なものは何かを考えることから始まる仕事をしています。カイゼン提案は非常に奥が深い仕事です」(笹山さん)。

同社のカイゼン提案は、システム導入にとどまらず、中国の習慣に基づいた経営方式などのアドバイスも行っている。「例えば、中国ではサービス残業をしてくれる従業員は皆無なので(笑)、従業員に残業させずに成果を出せる“仕組み”を作ることが経営者にとって大変重要な問題となります。そのための具体的な方策を提案し、円滑な会社運営をバックアップさせていただきます」と笹山さんは説明する。中国に根ざした企業ならではの、中国事情に通じた提案力が同社の持ち味だ。

笹山さんは「カイゼン提案によって、日中の企業が協力した中国でのモノづくりを応援していきたい。日中の企業がシナジー効果を生み出すための潤滑油のような役割を担いたいです」と語っている。