



若手社員が語るダイワボウグループの「現在」

ダイワボウ情報システム



ITのナレッジをグループで共有

西日本営業本部 関西営業部大阪第3支店 係長

立花 直樹 (2001年入社)

ダイワボウホールディングスの主要事業会社としてグループを牽引するダイワボウ情報システム (DIS)。地域密着主義による販売活動は、その強さの源泉となっています。そうした営業活動を支えているのが支店の営業担当者と営業アシスタントです。西日本営業本部関西営業部大阪第3支店の立花直樹係長と古川つばささんに話を聞きました。

—— 現在、担当されている業務についてお聞かせください。

立花 大阪第3支店はNTTを代表とする通信キャリア及び関連企業、また大阪市西区、此花区、港区にある販売パートナーへの営業を担当しています。これらの販売パートナーに対してICT機器やサービス&サポートを提案・販売する仕事を中心です。

古川 私の担当する業務は営業事務です。見積書の作成から伝票管理など営業担当者のサポートが主な業務です。

—— DISに入社したきっかけをお聞かせください。

立花 就職活動をしていた当時は、いわゆる就職氷河期でした。一方でITバブルもありましたので、IT市場の成長性を感じていたことが入社を希望した理由でした。

古川 就職活動中にDISという会社があることを知りましたが、両親にDISの採用面接を受けることを話したときに、両親が「ダイワボウ」の名前を知っていて、有名な会社なんだと思ったことがいまでも印象に残っています。

—— 実際に入社してからの印象は。

立花 まず思ったのが、非常に若い社員が多い会社だなという印象でした。配属された部署は上司も先輩社員も若く、年齢が近かった。だから部署内では上下関係というよりも、良い意味での仲間意識のようなものが大きかったですね。その印象は今も続いていて、上司や先輩社員と一緒に仕事をするという雰囲気は会社のカラーになっているのだと思います。

古川 それは私も感じました。同期入社も多かったですし、年齢の近い同僚も多いですから。やっぱり若い会社

ダイワボウポリテック



原料で「ダイワボウ」の名前を広げたい

合繊部合繊販売二課

松田 賢人 (2011年入社)

現在、ダイワボウの繊維事業で収益を牽引しているのがダイワボウポリテックの合繊事業です。特に紙おむつ用不織布の原綿として国内外の大手衛生製品メーカーから高い評価を得ています。その最前線で若い営業担当者が国内外を走り回っています。合繊部合繊販売二課の松田賢人さんと岩田華奈さんもその一人です。

—— 現在は、どのような仕事を担当していますか。

松田 衛材用を中心に播磨工場生産する不織布用原綿とインドネシア子会社であるダイワボウ・ノンウーブン・インドネシア (DNI) が製造する不織布の販売を担当しています。取引先の衛生製品メーカーの工場や開発拠点が中国にあるので毎月のように北京、上海、広州に出張し、現地で取引先の担当者と打ち合わせすることが多いです。最近では海外のローカル企業への提案にも取り組んでいます。

岩田 私は入社1年目なので工場研修を経て、現在は上司や先輩に同行して営業現場に出るようになりました。まだまだ分からないことだらけです。

—— ダイワボウに入社した理由は何でしょうか。

松田 自分は理学部化学科卒なので元々、メーカーを志望していました。特に繊維系に興味がありました。学生時代にテニスをやっていた頃、用具やウエアなどで様々な繊維が活躍していることを知っていたということもこの会社に決めた理由でもあります。英語が得意だったので海外でも仕事ができる企業を志望していました。会社説明で海外に事業展開している話を聞いて、自分の力を試すことができるとして志望しました。

岩田 文系の学部を専攻していましたが、最初から化学・繊維系の企業への就職を希望していました。自分のアイデアを実現できるような仕事がしたいと考えていて、それができるのは素材メーカーだと考えていたからです。業界マップなどで企業研究して就職活動を進めていくうちにダイワボウを見つけました。それが入社を希望したきっかけですね。

—— 入社後の印象はどうでしたでしょうか。

松田 想像していた以上に、自分たちが普段何気なく使っている製品、例えば使い捨てワイパーなどにもダイワボウの素材が使われていることを知って驚きました。

オーエム製作所



学生にグループとしての魅力を伝える

経営企画管理部 企画管理課

下村 奈緒子 (2008年入社)

現在、日本の製造業にとって大きな問題になっているのが「人手不足」。立旋盤で高いブランド力を持つオーエム製作所にとっても人材の確保は重要な課題です。オーエム製作所で社員採用を担当するのが経営企画管理部の下村奈緒子さん。現在、国内工作機械販売の第一線で活躍しているのが営業部の新裕一郎さんです。

—— 現在はどのような業務を担当していますか。

下村 主に社員採用を担当しています。大学などへの学校訪問や学生向けの会社説明会を開き、オーエム製作所について説明する仕事です。そのほか、年2回発行の社内報の制作や、ホームページの更新・管理なども担当しています。

新 工作機械の国内営業で中国地方を担当しています。中国地方は広島を中心に大手重工メーカーの関連企業が多い地域です。特に航空機関連の部品製造で当社の立旋盤が使われており、そういった企業に機械を提案・販売しています。

—— オーエム製作所入社のかっこいいところをお聞かせください。

さい。

下村 私自身は中途入社です。転職活動当時、オーエム製作所は東証一部上場企業でしたし、歴史のある会社だったことも志望の理由でした。

新 私も中途入社です。前職まではIT企業でのプログラミングの仕事や、町工場で様々な仕事に取り組んできましたが、やはりもっと大きな会社でスキルアップしたいと思ったのが転職の動機です。そんな中、オーエム製作所は立旋盤というニッチな分野ながらも業界ナンバーワンの地位を築いているということを知りました。そこでオーエム製作所で挑戦してみようと思いました。

—— 2011年にダイワボウホールディングスと経営統合しましたが、ご自身の仕事や意識の面で変化はありましたか。

下村 上場企業からダイワボウホールディングスの事業会社へと変わったことで採用活動において学生の当社を見る目に変化があったかもしれません。でも、その代わりにダイワボウホールディングスとして企業規模が非常に大きくなりました。企業規模が大きいというのは

「未来」

2009年に大和紡績とダイワボウ情報システム(DIS)の経営統合の後、ダイワボウホールディングスが発足して8年、2011年にオーエム製作所と経営統合して6年が経過しました。既に経営統合後に入社した若手社員も活躍の場を増やしつつあります。そこで経営統合前後に入社した若手社員とその後輩社員に登場してもらい、それぞれ現在の仕事にける思いやダイワボウグループの未来に向けての夢などを語ってもらいました。

だなどというのが入社後の第一印象です。それと、とても働きやすい会社だと思います。休みもきちんと取れますし、最近ではノー残業デーもしっかりと実施しています。

—— 繊維事業や産業機械事業など他の事業についてはどのように感じていますか。

立花 入社後に経営統合があってダイワボウホールディングスが誕生しましたが、やはり経営統合後はDIS単体だけでなく、グループとしての売上高なども意識するようになりました。ダイワボウグループは異なる事業があって、それぞれが固有の強みを持っています。その中でもDISはITインフラ流通事業を担いITに関する多くのナレッジを保有しています。このナレッジを他の事業とも共有することでグループとしての事業規模を拡大できればと思います。

—— 今後の目標や夢を聞かせてください。

立花 現在、ダイワボウホールディングスは売上高1兆円も視野に入る企業規模になっています。それを達成するためには、各事業の拡大だけでなく、グループ協業による新しい事業も必要になると思います。もちろ

あと最近では慣れてきましたが、私は関東出身なので関西特有の営業スタイルにも驚かされました。

岩田 入社後すぐに播磨工場、益田工場、美川工場での工場実習を受けましたが、改めて現場の力によって製品が作られていることを実感しました。特に美川工場での研修は夏でしたから、工程の一部では場内温度が高い場所もありました。そんな現場では女性スタッフも頑張っている姿を見ると、営業の立場からも改めて「頑張っている営業しなければ」という思いになります。本社勤務になってからは営業への同行が始まりましたが、初めてお客様の声に接して、それこそ分からないことだらけでした。業界の奥の深さを実感し、もっと勉強しなければという気持ちになりました。

—— ダイワボウグループにはITインフラ流通事業や産業機械事業もありますが、他の事業についてはどのような印象がありますか。

松田 繊維の世界でもIoTといった商流が将来大きくなると思います。当社が得意とする生活資材の分野も例外ではないでしょう。介護用品にセンサーを取り付けてモニタリングするといったアイテムも市場ですすでに商

採用活動では大きな強みですから、その点を学生に対して魅力として伝えるようにしています。また、工作機械もIoTや自動化といった流れが急速に高まっています。グループにDISのようなIT関連企業があるのはアピールできる点ですね。繊維も環境問題などに対応する商品を扱っていますから、やはりグループの特徴として学生に紹介しています。

新 IoTが進む中でDISのような企業がグループにあるというのは、本当にオーエム製作所にとっても強みになると思いました。実際に現在はDISに手伝ってもらっていて、カメラなど光学センサーを工作機械に取り付けて加工状態等をモニタリングするといった開発が進められています。こうした取り組みは今後、ますます増えていくと思います。IoT対応は当社単独ではできないことに限界があります。場合によってはITやエレクトロニクスなど異業種との連携も必要です。こういった点からもITやエレクトロニクス業界で幅広いコネクションを持つDISが同じグループにあるというのは大変な強みだと思います。

—— グループ連携も含めた今後の目標について聞

ん、グループ各社には、それぞれの組織や企業文化がありますが、それぞれの事業が持つナレッジを共有する場面があればぜひ貢献したいと考えています。

古川 これからますます営業も事務も業務の効率化が求められます。私が担当する業務の効率化だけでなく、できるだけ営業担当者が外に出られるように手助けするのが営業事務の仕事だと思います。

立花 それとやはりスキルアップですね。現在、当社が扱う商品もどんどん複雑化していますし、サブスクリプション型ビジネス(ソフトウェアなどを買い取るのではなく、利用した機能や期間に応じて料金を支払う方式)も増えています。営業担当者もそういった変化に対応できるだけの知識や発想を磨いていく必要があります。これは営業アシスタントでも同じでしょう。

古川 実際に商品が複雑になっていますし、取り扱うメーカー数も多くなってきました。クラウドサービスのよう新しいサービスも登場してきましたからスキルアップが欠かせないと思います。それと同時に新しいことにも挑戦できる営業アシスタントになることができればと思います。

品としてありますので、グループにDISという会社があり、それに近い領域の事業を展開していることは非常に有利ではないでしょうか。私自身も、もっとそういった分野に関心を持って勉強する必要があると感じていますし、グループ内での協業も携わりたいと考えています。

—— 今後の目標を聞かせてください。

岩田 まずは、早く一人前の仕事ができるようになることです。その上で、今やっていることだけにとらわれず、常に新しいことにも挑戦できるような人材になりたいと思います。また、松田さんのように海外での仕事にも挑戦したいですね。

松田 ダイワボウグループにはDNIだけでなく大和紡績香港もあります。やはり今後もダイワボウポリテックのグローバル事業を拡大していく一員でありたいという思いが強いです。DNIや大和紡績香港の海外事業所を活用しながら、原料で「ダイワボウ」の名前を国内外に広げていくことが目標です。既に中国では、そういったことが形になりつつあります。これからは中国だけでなく、様々な国々に対してダイワボウブランドを発信したいと思います。

かせてください。

下村 オーエム製作所だけでなくダイワボウグループとして今後も企業の存在感を発揮できるようにしたいです。最近の採用活動では、学生たちは職場環境について高い関心を持っています。企業の取り組みをどのように伝えるかが重要になります。当社には業務改善提案制度やTOEIC研修など充実した制度がありますので、そういった点を学生に伝えたいと思います。そして、いろいろなことに興味を持つ学生や中途採用希望者に会いたいですね。特に自分から学ぼうとする人、メンタルの強い人に当社を志望して欲しいと思います。

新 これまで良いお客様に恵まれたこともあり、半期で営業担当として売上ナンバーワンを取ったことがあるのですが、通期ではトップを取ったことがありませんので、年間での売上1位を取りたいと思っています。それが自分の目標です。オーエム製作所の事業展開として海外市場も重要ですが、やはり国内のユーザーあってこそだと思います。今後も自分が担当する国内販売を拡大させていきたいと思っています。

ダイワボウ情報システム



スキルアップで新しい挑戦も

西日本営業本部 関西営業部大阪第3支店

古川 つばさ (2012年入社)

ダイワボウポリテック



とらわれず新しいことに挑戦する人材に

合繊部合繊販売二課

岩田 華奈 (2017年入社)

オーエム製作所



国内での工作機械販売を拡大したい

営業部 営業第一課

新 裕一郎 (2012年入社)