福島に戻ってきて10年が経過しようとしている。

私は3姉妹の一番下。2人の姉は夢をかなえ、県外に勤めていた。都会で充実した生活を送る姉たちに憧れ、私も県外の短大へ進み、卒業後は愛知県の工作機械メーカーに就職した。

就職活動をしていた時は父の経営する会社を継ぐことは考えていなかったが、小さい頃から工作機械の切削水や金属の焼ける匂いを身にまとった父が機械に向かって仕事をする姿を見て育ってきたので、自然な選択肢だったのかもしれない。技術畑ではなかったが製造業の基礎を学び、何より仕事への情熱を持ったプロフェッショナルとの出会いを通じ、たくさん成長させてもらい、より製造業が好きになった。

故郷を離れて、仕事が行き詰まってつらい時や寂しい気持ちがあったが、同僚に恵まれたおかげで充実した生活を送ることができた。このまま愛知を

民報サロン

選択の先に見えた世界

近藤　有美

拠点にしてもいいかもしれない、そう思い始めていた。そんな時、母の病気が判明し、以前より福島へ帰る頻度が増えた。良くなると思っていた母の病状は悪化するばかり。父が一人で生活しながら会社を経営し、母の病院に毎日通い疲弊している様子を見かねて、少しずつ福島に帰らなくてはいけないと心のどこかで考えつつあった。母は1年弱の闘病の末、2012(平成24)年12月に帰らぬ人となった。

その出来事が福島へ帰るきっかけとなった。母の亡き後、父を支えるということは仕事の面も含めての覚悟でもあった。そして、翌年4月フジ機工に入社し、後継者として歩み始めた。

入社早々配属されたのが包装事業部の営業だった。事業部は飲料向けキャップシールの製造販売をしており、製造現場を見たのは初めて。少々戸惑ったが、それ以上に現場の作業者が真剣に製品と向き合っている様子がとても格好良く思えた。一日でも早く仕事を覚えて、製品をお客さまに届けなくては！と身が引き締まる思いだった。

全国各地に足を運ぶこととなり緊張の連続。先輩営業マンの専門用語を理解することで精いっぱいだった。まずは顔を覚えてもらい、仕事を任せてもらえるよう修行が始まった。何かあれば、すぐ訪問し、発生原因の追及と対策、そしてお客さまの生産計画にご迷惑をかけないよう最善を尽くした。時にはお叱りに対して知識が浅く対応できず、悔しくて泣きながら帰ることもあった。そんな時に父は「クレームが起きないに越したことはないが、製造業をしていればクレームにぶつかることもある。そんな時に、どう行動するかで今まで以上に信頼が強固になることがある」と諭してくれたのだった。

その言葉を聞いてから、お客さまにどう向き合えばよいのか、どんな選択をしていけば、さらに良い関係を築くことができるのかを意識するようになり、営業マンとして一歩前進することができたような気がした。

お客さまとの出会いの分だけ壁にぶつかる時がある。それをどう乗り越えていくか。創業時から選択を重ねた結果が、今日までの当社の信頼と自信につながっている。そして、これからもその精神を大切に歩んでいく。

（中島村滑津、フジ機工社長）