



ここにこんな人が わたしの履歴書

三和機材(株) 執行役員
営業本部 長代理

嶋野 亨



嶋野 亨 (しまのとおる)
昭和27年9月13日北海道生まれ
昭和51年 三和機材(株)入社
平成17年 執行役員
営業本部長代理に就任

■郷里・幼年時代・学生時代
運河、石原裕次郎記念館、ヨットハーバー、北一硝子、オルゴール館、鮫屋横丁など、最近をよくテレビの特集番組で放映される北海道は小樽市で、昭和27年、男兄弟3人の次男として生まれました。小樽で生まれたと言っても、現在の小樽は生まれ育った当時とは大変様変わりし、「こんな所も新しく出来たんだ」と観光都市への変貌ぶりにテレビを見るたびに驚いています。ちなみに在住の頃には、運河も整備されており、石原裕次郎記念館、ヨットハーバー、北一硝子、オルゴール館、鮫屋横丁などは影も形もない時代でした。

幼年時代・学生時代は、遠洋漁業が真っ盛りの時代で、実家は海運会社を経営、アラスカのベーリング海まで遠洋漁業に繰り出していました。球技は卓球、冬国育ちのためスキーはそこそこの腕前？で、比較的平穏な生活だったと記憶しています。

皆様、『八角』という魚をご存知でしょうか。先日船橋の市場で見かけ買ってきました。結構高価な値段で売っていましたが。実はこの魚、昔は見向きもされず売り物にならなかった、はんば魚ですが大変美味です。水揚げした折に父が持ち帰り、食卓に並んだことをなつかしく思い出します。時代の変遷とともに物の価値もかわるものだと感慨深く思う今日この頃です。

その後、遠洋漁業も廃れる中、高校の時に家業の海運会社は廃業となりました。小樽で過ごしたのは高校まで、大学は室蘭に進学、機械工学を専攻しました。

■社会にでて

1976年(昭和51年)に三和機材に入社しました。当時はオイルショックで就職は厳しい時代でした。北海道から夜行特急で約20時間かけ東京へ、東京に到着してさっそく午前中は入社試験、午後面接となり、終わるとすぐ内定がでて、その日の内に北海道にとんぼ帰りしたことは忘れられない思い出です。初めての入社試験もこの1度きりで、社会人の仲間入りとなりました。

入社して最初に本社の技術開発部の配属となり、入社1年目から開発品の設計に従事することになり、主に当社の主力商品であるアースオーガ以外の特注の新製品の開発設計・製作に携わってきました。設計のセの字もわからぬ時期から、営業に連れられ客先に出向き、打合せ、新規開発の製品の設計、製作、組立、現地組立て指導まで行い、時には大手企業ユーザの部長さんに教を頂きながら、設計したのを懐かしく思い出します。1985年(昭和60年)に

技術部門が統合され千葉工場技術部に配属、1992年(平成4年)からは札幌技術開発センターの創設にともない3年間赴任しました。ここまでは大学で学んだ機械工学を生かす技術畑を歩みました。

1995年(平成7年)になると、本社の企画部に配属となりましたが、ここから技術者としての道を外れていきます。当初は営業的な立場からの新商品開発オンリーとのことでしたが、除々に弊社が事務局を務める協会の運営、新たな協会の設立など、また(社)日本建設機械化協会、(社)日本建設機械工業会、(社)日本下水道管渠技術協会などなど社外の団体にまで携わることとなりました。

岩盤削孔技術協会との出会いは、現岩盤削孔技術協会事務局の葭田誠作氏が三和機材を退職された平成11年に始まります。当時は三和機材の先代の社長の志村社長が運営委員会担当理事であったこともあり、運営委員会の委員長をいきなり仰せつかり、運営委員の一員として岩盤削孔技術協会の発刊する技術資料、ホームページ、協会ニュースなどの取り纏めに参画してきました。並行して(社)日本建設機械化協会発刊の大口径岩盤削孔の積算にも携わることとなり、これを契機に積算やら、損料やらの世界に入り込み、技術者の影はますます薄くなってしまいました。気がつくとも社内、対外業務の「なんでも屋」になった現在です。

さて、いままで多くの協会に携わりましたが、岩盤削孔技術協会の運営委員会では、各社の皆さんと技術資料などの取り纏めの中で、会社を離れたお付き合いをさせていただいたのが大きな財産だと感謝しております。これからの会員ニーズに則した協会活動に皆さんと共に尽力して参ります。

■趣味・信条

趣味と言えるのは、最近はほとんどご無沙汰ですが、SF小説大好き人間でSF小説の読書です。

信条は、『自分でやってみる。やってみればわかる。わかれば先が開ける。』です。考えてまず行動、行動する中でより良く物事は進むと思います。後先考えずでは困りますが、難しい局面ほどまず一歩行動だと考えます。

■今後の展望

昨今の経済状況は先行きに光が見いだせない中、各社生き残りに必死のことと思います。今こそ自社の強みとニーズを再認識し、社会ニーズ、ユーザニーズに則ったメーカーとして、コア技術を更に伸ばすことも生き残りの条件と考えます。無論メーカーですから新たな挑戦を忘れてはなりませんし、新たなビジネスモデルの構築が必要です。アフターサービスを基軸にしたトータルサービスのニーズがより大きくなると思われますので、当社としても模索していきたいと考えています。

(三和機材(株) 嶋野 亨)

【お知らせ】

◆当協会の名誉顧問、三谷健様11月8日ご逝去、ご冥福をお祈り申し上げます。平成元年から平成18年まで、協会会長として協会の発展に顕著な貢献をなされたご功績に感謝申し上げます。

編集後記

協会ニュース発刊にあたり、執筆者の皆様にはご多忙のところご協力頂きまして誠に有難うございました。(編集分科会)