

PILLARの営業・技術の 「社内連携」を紐解く

One Teamが生み出す価値創造

当社では従来から、営業部門と技術部門の緊密な連携により、お客様の課題解決に取り組んできました。新中期経営計画「One2030」で掲げる「One Team」は、こうした強みをさらに発展させ、グループ全体の連携力を高めることで、新たな価値創造につなげていく考え方です。本特集では、営業部門の居軒将之と技術部門の松居修平のコメントを通じて、当社の「知」の共有が、どのようにお客様への価値提供や当社の競争優位性の強化につながっているのかをご紹介します。



営業
居軒 将之



技術
松居 修平

組織横断で知を結集し、 競争優位性を高める

当社は、100年にわたりさまざまな市場や製品で培ってきた「流体制御ソリューション」を掛け合わせることで、新たな価値を創出してきました。お客様の課題解決に向け、営業部門と技術部門が連携し、ニーズや課題を的確にとらえとともに、組織横断で知識を結集することで、当社の競争優位性である「技術力」にさらに磨きをかけています。

2026年度から始動したOne2030では、4つの「One」を柱に据えています。その一つである「One Team」のもと、部門の

垣根を越えた連携を一層加速させ、最先端のニーズに応える技術力の強化と、他社が追随できない高度なソリューションの提供に取り組んでいます。

営業と技術が連携することで 高機能とコスト低減の両立を実現

営業と技術をはじめ、さまざまな部門が連携することで、お客様の高機能化要求とコスト低減の両立を実現した代表的な案件があります。お客様の高度な要求に応えるために挑戦した開発プロジェクトをそれぞれ営業と技術の立場で豊富

な経験を積んできた居軒と松居が振り返ります。

「とある装置メーカーから、次世代機に組み込まれるシール製品の開発についてご相談をいただきました。次世代機向けの開発では、従来以上に高度な性能と品質が求められます。本件でも、高いシール性能や清浄性に加え、低発熱、低トルク、コンパクト化など多岐にわたる要求事項が提示され、性能向上とコスト低減を両立させる難しい課題に応える必要がありました」(松居)

その難度と規模から、当時の営業支店における最重要案件の一つと位置付けられ、営業、技術、生産、品質といった複数部門の担当者が結集しました。

「難しい案件でしたが、お客様の期待に応え、確実に成果につなげたいと考えていました。次世代機への採用可否は、その後の事業展開にも大きな影響を与えます。一度採用された製品を後から置き換えることは容易ではないため、本案件は中長期的な成長にもかかわる重要案件ととらえ、営業・技術が一体となって取り組みました」(居軒)

「この案件においては、先行する競合製品も存在していたことから、高いハードルを乗り越える必要がありましたが、当社が長年培ってきた技術力を結集すれば実現できるとの確信を持ち、開発に挑みました」(松居)

お客様から提示された要求仕様は、シール性能をはじめとする全項目でベンチマークとする従来品を上回ることです。要求水準は非常に高く、性能・品質・コストの各面で高い完成度が求められました。松居ら技術部門は従来品の改良ではなく、大胆な設計変更が必要だと判断し、設計・解析・試作・評価を重ねながら、部品点数の大幅削減など製品構造の抜本的な再構築

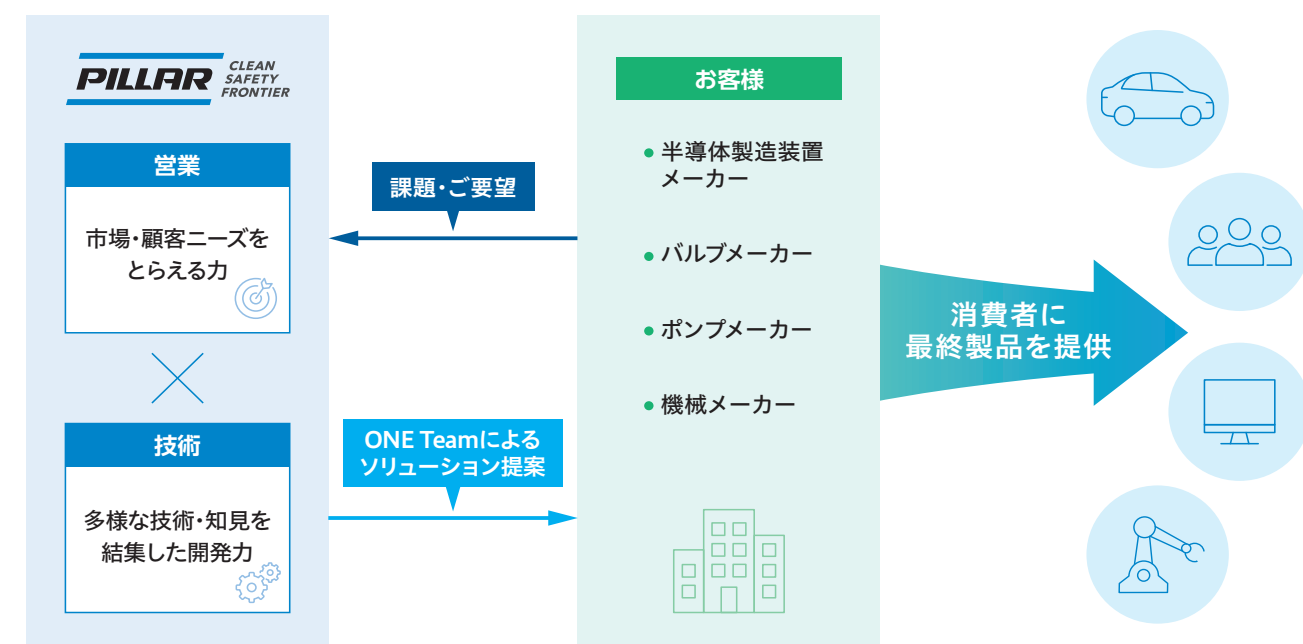


を行い、最適な仕様の実現に取り組みました。

居軒ら営業部門は、お客様との継続的な対話を通じて開発状況を適時共有するとともに、技術部門と連携しながら要求事項の確認や優先順位の整理を行い、円滑なプロジェクト推進に努めました。

「お客様からは厳しいご意見も頂戴しました。しかし、そのような率直なお声をいただける関係性を築くのも営業の重要な役割だと認識しています。お客様の声を技術部門に伝えつつ、逆に技術部門からのフィードバックをお客様にお返すほか、松居とともにお客様を訪問しながら開発状況や技術的な検討内容を適時共有し、相互理解を深めることで、お客様との信頼関係を強化し、課題解決に向けた取り組みを推進しました」(居軒)

■ 営業と技術の連携が生み出す価値創造



「知」を共有することで お客様の期待を超える技術提案につなげる

結果的に受注獲得に至った背景には、当社が社内で有する材料、加工、設計に加え、摩擦・摩耗・潤滑に関するトライボロジーの知見など、これまで積み上げてきたさまざまな技術の知見を掛け合わせることで、従来の発想にとらわれない新たな解決策を生み出したことにあります。

当社では社員がお客様の課題に対して常に最適な解決策を見出せるよう、「知」の連携を促す環境をさまざまなかたちで整えています。2023年、三田工場にイノベーションセンターを開設し、かつてはそれぞれの拠点に配置されていた各事業分野の技術社員を一ヶ所に集めたことで、体系的な「知の共有」を推進しています。各技術社員は、機械、化学、電気、生産技術など、異なる専門知識を持つほかの技術社員に意見を求めたり、レビューを依頼したりすることで、違った視点からの気づきを研究や開発に活かしています。

「当社グループには、周りにすぐ相談できる社内風土があります。今回の案件でも、生産現場や社内外の知見を活用し、解析を専門とするチームとも連携しながら、機能とコストの最適なバランスを追求しました。性能だけでなく、量産性やコスト面まで踏まえた提案につなげられたことは、多面的な連携の成果だと考えています」(松居)

風土として根付いた連携の精神を One2030のもとで深化させる

当社のイントラネット上では、上手くいった事例や逆に上手くいかなかった事例など日々の取り組みを共有する仕組みがあります。営業社員が提出する日々の報告は技術社員も見ることができ、技術的な視点からコメントをすることで営業活動をサポートしています。

また、営業部門は社内の案件情報を把握したうえでお客様との打ち合わせに臨み、技術的にハードルの高い相談を受けたときにも、社内の知見と結びつけながら前向きな提案ができるよう心がけています。お客様のより詳細なニーズの把握や技術説明を目的に、



営業社員と技術社員が同行訪問をする機会も積極的に作っています。さらに技術交流会なども開催しており、当社グループとお客様双方の技術者が直接意見を交換する機会や、お客様に当社の技術を直接体感していただく機会も作るようにしています。これらの取り組みの一つひとつが流体制御ソリューションをはじめとする当社グループの競争優位性を強固なものにしています。

特に営業部門は、さまざまな市場にアンテナを張りながら、有望なビジネス機会の情報をつかむ目利き役となる必要があります。営業の目利きは、例えばチャンスが見込める市場への経営資源の投入といった営業戦略に活かされます。また、長年にわたって培った信頼関係により、最先端のモノづくりを担うお客様から構想段階でご相談をいただけるという強みを活かし、新たな技術開発につながるニーズや課題を把握することも重要なミッションです。市場やお客様から情報を収集して、技術部門に展開することで、新たな価値創造につなげています。

「お客様にとっての100点満点を常に実現できるわけではありません。しかし、そのような場合でも何らかの前向きな提案を行うことで、『PILLARに相談すれば解決策が見つかる』と感じていただける関係づくりを大切にしています。お客様から構想段階でご相談をいただけることは、当社への信頼の表れだと受け止めています。早い段階から技術部門と連携することで、お客様の潜在的な課題までとらえ、より付加価値の高い提案につなげていきたいと考えています」(居軒)

こうした取り組みが、「電子機器関連市場」や「産業機器関連市場」の成長分野における事業展開の加速にもつながっています。

これは、個別の製品開発プロジェクトに限られるものではありません。例えば、2023年にグループ化したタンケンシールセーコウとは、営業面では人的交流を通じたクロスセルの強化や業務効率化を進め、技術面では両社の主材料であるSiC、カーボン、ふっ素樹脂など、それぞれの素材の知見を活かした既存製品の改良や新たな製品の開発に取り組んでいます。

当社グループならではの技術力と競争優位性は、こうした営業・技術のみならず、生産・品質保証・調達・グループ会社などの連携によって支えられています。今後も「One Team」の考えのもと、グループ全体の知見と技術を結集することにより、お客様の課題解決と新たな価値創造に挑戦していきます。

専門分野を超えた技術連携が生み出す イノベーション

当社は競争優位性の一つである「技術力」を強化するため、全事業の技術者が一つの拠点に集結し、専門分野の「知」の共有を行っています。社内はもちろん、外部の専門機関とも連携を深めながら、技術力を背景としたお客様への一層の価値提供に取り組みます。

三田工場イノベーションセンターにおける技術者連携

2023年に三田工場イノベーションセンターを開設し、産業機器関連および電子機器関連の各製品の技術者を集結させ、当社保有技術の掛け合わせや産官学連携による技術・製品開発を通じて、イノベーションの創出を目指しています。現在では、部門を横断した他事業のエンジニアとの交流会や、大学や企業から講師を招いての討論会を実施することで、新たなアイデアの創出を促しています。



専門分野の掛け合わせによる水素圧縮機の摺動材開発

カーボンニュートラル技術部と材料開発グループは、NEDO事業「競争的な水素サプライチェーン構築に向けた技術開発事業」に参画しており、高圧水素ガスを扱う圧縮機向けピストンリングの開発に取り組んでいます。

本開発では、高圧環境下におけるシール性と耐久性の両立が求められており、特に材料の挙動が性能に大きく影響する点が技術的課題となっています。

この課題に対し、水素雰囲気摩擦摩耗試験機を用いて、通常雰

囲気下との反応の違いを明らかにしながらトライボケミカル反応の解明を進めています。その知見を材料開発に反映することで、ピストンリングの長寿命化を目指しています。

今後も、部門横断の取り組みを通じて、次世代エネルギー分野をはじめとした高難度な課題に対応する技術開発を推進していきます。



水素雰囲気下での
摩擦摩耗試験機

TOPICS

東京イノベーションセンターの開設で社内外連携を加速

2026年度第4四半期の予定で、東京・羽田エリアの大規模複合施設「HANEDA INNOVATION CITY(羽田イノベーションシティ)」内に、新たな研究拠点「東京イノベーションセンター」を開設します。

当社では、パーパスに掲げる「“社会を支える”未来を創る」という理念のもと、社会課題やマテリアリティを意識しながら多様な価値を提供してきました。さらなる価値創造の実現に向け、これまで関西に集中していたR&D体制を東京エリアへ拡大します。

本拠点では、関東エリアのお客様に近い立地を活かし、ニーズ

を的確にとらえながら研究開発のスピード向上を図ります。また、社内連携に加え、産学連携や企業間共創を推進することで多様な知見を融合し、技術革新を一層加速させていきます。



HANEDA INNOVATION CITY外観(提供:FOTOTECA)