

■ポンプで知られる荏原で、浅見正男社長は半導体製造装置の海外展開を任された。

荏原は1985年、ポンプの技術を生かした半導体製造装置事業を立ち上げました。主力は製造工程を真空にするためのポンプです。それまでは油を使ったものが主流でしたが、使っているうちに汚れが付着するのが問題でした。

そこで当社は油を使わないポンプを開発。当人気だったアサヒビールの商品にあやかり「ドライレボリユーシオン」と例えてお客様に販売していました。国内で地盤を固め、海外に出て行くタイミングだった88年に、私は海外営業部に異動しました。

■91年、米国工場の立

# 解決策分かったふりせず

荏原社長  
浅見 正男氏



あさみ・まさお 86年（昭和61年）横浜国大工卒、荏原入社。10年執行役員。15年執行役員。19年から現職。東京都出身。60歳

ち上げに伴いシリコンバレーに赴任。上司の言葉を指針にする。

米國赴任が決まったとき、当時の上司だった矢後夏之助・前会長からこんなアドバイスをもらいました。「お客さんから見れば、あなたが荏原の代表だ。お客さんの行動に結びつくと

日本での開発につなげたりするのが役目です。後で故障などは大きな迷惑をかけることになりかねません。原因や解決策を判断できないときは分かったふりをせず、「分からない」とはっきりと顧客に伝えていました。

技術者のプライドは二の次です。自分で納得するまで調べ、社内で分かる人を探して相談し、荏原としてのベストアンサーで回答することをお心がけました。

■正確で迅速な顧客対応が受注につながる。赴任当初は現地社長も含めて4人しかおらず、顧客対応は一人でやらざるを得ませんでした。ポケットベ

ルに「911」と表示されれば顧客のもとに直行し、飛行機での移動中も備え付けの電話で対応していました。東海岸のポストンでは、雪の中をレンタカーを走らす。（火曜日掲載）

## あのころ

日本の半導体は1980年代、世界を席巻した。電機各社だけでなく資金力のあるメーカーが続々と半導体関連事業に参入し、海外進出も相次いだ。一方で86年に日米半導体協定が締結されるなど、貿易摩擦も激しくなった。