

クマテックス  
が紹介します!

## 面白がりクラブウ人

「仕事を面白がる」とは「既存の枠を壊して新しいことに挑戦し、自ら何かを変えていくこと」。この企画では「この人こそ面白がって仕事をしてる!」と思う人を紹介してもらいます。

関係会社編



ダフィ マクリス  
**Dapy Mukhilis**さん  
株式会社クラブウ・マヌガル・テキスタイル  
マーケティング部  
(2014年入社)

面白がり  
クラブウ人

## 「面白がり」6項目

- ① 既存の枠にとらわれず、いつも新しいアイデアを追求しよう。
- ② 広く好奇心を持ち、いろんなことに飛び込んで行こう。
- ③ 互いの個性を受け入れ、どんどん意見をぶつけ合おう。
- ④ 一度やると決めたことは、情熱を持ってやり遂げよう。
- ⑤ だれかを驚かせ、喜ばせ、ワクワクさせよう。
- ⑥ 未来の社会に役立つものを生み出していこう。



紹介者  
もりた けい  
**森田 啓**さん  
株式会社クラブウ・マヌガル・テキスタイル  
営業部  
(2015年クラブウ入社、2022年より現職)

3カ国語を駆使して関係性をつくる  
コミュニケーションの達人

私は昨年2月に、原糸や生地を製造・販売を行っているインドネシアの(株)クラブウ・マヌガル・テキスタイル(クマテックス)に赴任しました。海外の関係会社では、素材調達から営業、商品管理などひとりで担う業務が多岐にわたります。その中で、取引先や現地スタッフとの交渉など、どの場面でも積極的に参加して私のサポートをしてくれるのが、社交性の高いダフィさんです。

彼は技能実習生として日本企業で勤務した経験もあり、日本語が非常に上手。そのため、日本企業との交渉は、メールは英語、電話は日本語と二刀流でコミュニケーションを取っています。また、取引先をはじめ現地スタッフとも自ら積極的に会話し、どんな場面でも誰に対しても良好な関係性をつくるよう心がけています。そんな彼の長を一言で伝えると「なれなれ

しい」(笑)。しかし、それが持ち味で、交渉に生きてくるのです。

そのため、現地の取引先との交渉事においてはダフィさんに任せることが多く、彼の人柄もあってか、取引先のマネージャークラスと親交があるため商談を進めやすかったり、原料の購買においても、他社価格を徹底的に調査して交渉に臨むため、1セントでも単価を下げたりしてくれるのです。実際、マーケティング部の中で取引先と交渉を行っているのは彼だけで、取引先によっては彼でないと難しい交渉事なども存在します。

英語、日本語、インドネシア語を駆使してさまざまな人と関係を構築し、面白がりながら仕事を進めているダフィさん。彼の人柄と交渉力ならきっとクマテックスの販売を円滑に進めてくれます。

ダフィさんが取引先との交渉に関わって完成した原糸



## 面白がりポイント

好奇心旺盛でいつも笑顔で誰とでもすぐ友だちになれることと相手から信頼されるコミュニケーション力

株式会社クラブウ・マヌガル・テキスタイルはこんな会社です!



当社はインドネシアのジャカルタにあり、紡績・織布を行っている繊維事業セグメントの関係会社です。社員は約420人で、主に日本国内のアパレル向けにインナー用原糸や靴下用原糸、ユニフォーム用原糸・生地を製造・販売しています。今後は日本国内だけでなく、アセアン地域の取引先とのビジネスの拡大も目指していきます。