

巻 頭 言



常務取締役 市川昌好

「LED事業運営から学んだこと」

昨今の日本のビジネスで、開発した製品を世界中の皆さんに販売させていただくグローバルなビジネスでは、自動車産業界でよく言われている6重苦「円高、労働規制強化、法人税、FTA、温暖化対策、電力不足」を乗り越えて、グローバル競争の中で必死に戦っていかねばならない環境下にあるのは、皆さんご承知の通りであります。

弊社のLEDビジネスに関しても、ドル建てビジネスが80%を越し、韓国や台湾の国を挙げての税制優遇等の支援体制の中でのLED競合先とグローバルに戦っていかねばならないのは、輸出依存型ビジネスに携わっている日本企業の共通の喫緊の課題と言えます。こういった環境を乗り越えていくためには、経営的にも、技術的にも何を実践していけばいいのだろうか？よく自問自答し、部下にも問いかけるわけでありまして。成功するためのビジネスは、1つは、お客様ニーズをつかんだ開発を、誰よりも早く実践すること。2つめは継続的なコストパフォーマンスを成立させること。ここ数年間勉強させていただいて実感しておりますし、ますます必要性を感じております。

お客様のニーズをつかむというのは、言うのは簡単ですが大変難しい仕事であります。LEDビジネスでは、お客様の欲する製品概要から、われわれ部品メーカーは自社開発製品で、具体的な性能、コスト、達成時期をお客様に提示し、1年以内に量産化しなければなりません。また、継続的なコストパフォーマンスを達成させるためには、年間10%以上のコストダウンに対応できる生産技術開発力を、中期的に考え、毎年着実に実践していかなければ、お客様ニーズに追従できていけないのがLEDビジネスの現状であります。

このLEDビジネス環境での技術開発の進め方は、まさに新興国市場を拡大していくビジネスには必須条件ではないかと考えております。そのために、営業、技術者が演繹的に課題を解決していかなければいけない考えかたをご紹介します。

- ・技術者自らがお客様に接し、グローバルで戦える性能目標を関連部署と協議しベンチマークも踏まえ技術課題を明確にする。
- ・スピード感のある開発目標達成のためには、コアとなる技術開発を継続的に平行して育成し、効率的に組み合わせるスピード感を持って技術開発を進める。
- ・営業と連携をとり、販売コストトレンドと製品ライフを予測しながら、それに追従した生産技術開発と製品開発を同期化し、お客様要求コストに対応していく。

こういった活動を通じて、経営目線、技術目線を持ちながら技術者を育てお客様に貢献していくことを地道に続けていくことが、「世界のお客様にうれしさをお届けし選ばれる真のグローバルサプライヤー」になる近道と信じてマネジメントしていきたいと考えております。

今回は、次世代の照明とLEDの特集号として掲載させていただいており、名古屋大学大学院工学研究科 赤崎記念研究センター長の天野教授にもご執筆いただいております。最近のLED開発について興味を持ってご一読いただければ幸いです。