

巻 頭 言



セーフティシステム事業部長
常務取締役 大坂 邦明

真のグローバルサプライヤーを目指して

今我々は企業としての生き残りをかけた競争に挑んでいる。特に自動車部品事業にあつては自動車を取りまく大きな世界市場のうねりの中で終わりのない競争に勝ち残るため、モジュールサプライヤー、システムサプライヤー、フルサービスサプライヤー、さらには真のグローバルサプライヤーとなるべく大きく脱皮しようとチャレンジしているところである。

そのためにはまず顧客からそれぞれの市場で期待される品質・コストの達成は当然であるが、さらにそれ以上の期待に応えるための取り組みが必要である。例えば我々の顧客の対象は世界中に広がろうとしているが、それぞれの顧客はそれぞれの市場毎に多種多様な要望を持っている。何故ならそれぞれの市場のエンドユーザーに対して顧客自身が他社との競争に勝ち残るべく、差別化のために独自のブランド強化で生き残りをかけようとしているからである。そうであるからこそ我々自身もまたそれぞれの市場において顧客の向う側にいるエンドユーザー及び社会の動向を意識した商品開発・技術開発を強化していかなければ、顧客からは見向きもされなくなるのではなからうか。

顧客からの市場動向・要望を聞きながら商品開発・提案していた時代は終わったと自覚すべきである。それぞれの顧客が要望するブランド強化にふさわしい商品を提案出来るビジネスモデルを構築できないとトップ企業にはなれない。特に真のグローバルサプライヤーを目指す以上、顧客によっては数年先のみならずもっと先を見据えた商品開発・技術開発（生産技術も含む）が必要になってくる。短期開発への対応も重要だが、それに加えて我々の直接の競合相手の一步先を行く先行技術開発がより重要になってくる。そのためには事業部のみならず営業等機能部門も含めた全体のアンテナ機能を出来るだけ高くしかつ感度を高め、入ってくる情報が価値あるものかどうかを判断できる個々人のセンスを上げることを早急に進めなければならない。

まさにスピードが大事であるが、そのための決め手は何といっても人の質の向上である。計画は立てても実行がともなわなければ成果は出ない。実行するのは人である。グローバル企業を目指す以上、グローバルで活躍できる多くのエンジニア、マネージャーを育てていかないと伸びていけないのは明白である。しかしそのための即効薬はない。各自の自己研鑽を基に地道な職場での OJT で鍛え上げ、一人一人の力を上げていくしかない。全員がそれぞれの持ち場でその役割・実力をフルに発揮出きてこそ明日に向かっての企業は伸びていける。それを通じてさらに自分を磨き、自分の価値を高めることに励んで欲しい。