

新製品を開発するために

2018年8月

●市長来社

7月25日に蒲郡市長が来社されました。目的は、8/1に大阪で開催された「愛知県産業立地セミナー in 大阪」で蒲郡を代表する会社の一つとして、当社を紹介するためです。市長自ら当社を見ておきたいとのことで来社されました。当社以外は、ニデック、再生医療のJ-TECなど日本を代表するような企業6社の内の一つとして紹介していただきました。大変光栄なことです。当社は他の会社と比べると小粒ながら、社会貢献性の高い会社であることをあらためて確認することができました。

当日は、皆さんには5Sや床掃除、プレゼンなど協力していただきましてありがとうございました。

●平和ぼけ

当社は皆さんの不断の努力と景気に引っ張られて、7月末で昨年度の1年分の売上を超えました。今も順調に売上を伸ばしており、毎日、最高額を更新しています。人は危機的な状況、例えば会社が倒産するかもしれないと聞けば、緊張感を持ち、社員は心を一つにして、火事場のバカ力で乗り切るための知恵を出し合います。そんな過程で会社も個人も成長していくんだと思います。

ところが、今の当社のように目標達成が確実な状況ですと、忙しいので仕事をやっている感があることもあり、つい気が緩んでしまっていることが多いのではないかと思います。

●仕事の目標

このように売上が順調な時だからこそ、うかれず気を引き締める必要があります。改めて全社員が共有すべきことは、仕事の目的は、酸素計を通して社会貢献し自己実現することです。そして仕事の目標は会社の継続的成長です。毎年5%ずつ売上を上げていける組織の力を付けていくことです。組織の力とは、今期は売上目標を達成できているから良い、ではなく、なぜ、当社の製品が売れているのか？お客様も意識されていない潜在的なニーズをキャッチするスキルの向上と仕組みを構築することが大切です。

また、毎年5%ずつ売上が伸びることを想定して、作業工程の改善を計画的に進めることです。

●新製品開発

企業の健康のバロメーターとして新製品のリリースがあります。新製品が製品として成功したか、失敗したかの一つの判断基準は、年間の売上が2,000万円（総売上の4%）を超えるか否かと考えています。

その判断基準でいうと、直近の成功事例はMLSS計です。この製品は今から18年前にリリースされた製品です。18年間ヒット商品がリリースできていないというのは、我々の思考が守りに入っているということではないかと考えます。

今年入社した社員が、一番お金が必要となる40歳から50歳の頃、総人口は現在の85%、需要対象者である15歳～65歳の人口は78%になっています。単純計算で総売上3億9千万円となり赤字です。この先、日本の人口の減少にしたがい需要も少なくなれば、営業部のシェア拡大戦略だけで売上を維持することは難しいと思います。

現在の売上を維持していくためには、5年に一度は3,000万円を超える新製品を追加していかなければなりません。現在の設計部の生産能力は、既存製品の改良がやっとです。理由はいろいろあると思います。新製品を手がけられる時間を稼ぐために、現在の仕事のやり方を見直して、生産性を上げるようにしてください。

●全社で生産性向上

生産性向上と聞くと、製造部のコスト削減活動をイメージしがちですが、全部署で生産性の概念をより深く理解し、不断に生産性を上げていくのだ、と強い気持ちを持ち続けましょう。

そして、より高い品質の製品とサービスを、生産性の高い方法で実現してこそ、継続的な競争力になる考え、緊張感を持って仕事をしていきましょう。