



取締役 常務執行役員

菅原 晟

Akira Sugawara

---

## 2004年の技術成果について

---

クーリングシステム事業部、サーボシステム事業部およびパワーシステム事業部の各事業部がこの一年間に達成した技術開発、製品開発の成果がここに集大成された。これらの技術成果は、いずれも第4次中期経営計画の基本戦略である「製品のブランド力を高める」、「魅力ある製品の開発をする」および「協業による相乗効果を活用する」を実現したものであり、当社が目指すべき三つの技術「地球環境を守るための技術」、「新しいエネルギーの活用と省エネルギーのための技術」および「人の健康と安全を守るための技術」に沿ったものになっている。これらの技術成果は製品となつてすでに市場に投入され、または今後新製品として市場に投入されて第4次中期経営計画の達成に貢献するものと期待される。

当社の製品群は世界の市場を目指している。このような状況の中でブランド力を高めていくためには世界中の競争相手に打ち勝つための、お客さまにとっての魅力、メリットを持つ製品の供給が必須となってくる。また、お客さまにとっての魅力、メリットはある場合は価格であり、ある場合は性能・機能であり、またある場合は信頼性であり、その判断はお客さまによってさまざまである。当社が強みを発揮できる領域であるか否かの判断のもと、新たな市場やお客さまの開拓に取り組んでいく必要がある。そのためには常にお客さまの動向や競争相手の最新情報を入手し、競争相手の強み、弱みを把握し、それに打ち勝つ技術や製品を開発しつづけなければならない。

市場は激しく変化している。この変化を鋭く察知し、競争相手の一歩先をいく技術開発や新製品開発をしていかねばならない。第4次中期経営計画のスタート時点で、技術開発や新製品開発のロードマップを描いたが、常に変化に対応した見直しを図り、場合によっては優先順位の入れ替えや計画にない新規製品企画の立案、実施など、臨機応変の対応をしていく必要がある。

---

---

最近では製品のライフサイクルはますます短くなってきている。これは技術革新のテンポが早くなり、従来の技術がすぐに陳腐化してしまうことによる。このため、開発期間の短縮やタイミングのよい新製品の市場への投入は、ますます重要となってきている。ライフサイクルが短くなったということは同時に、技術開発や製品開発投資の回収もあわせて早めなければならないことを意味する。お客さまにメリットを提供すると同時に適正な利潤をあげる必要があることは言うまでもない。目標とする性能・機能、信頼性、製造原価などを達成するための費用、すなわち材料費や加工費を最小限に押さえる必要がある。そのためには部品点数の半減や、海外部材の採用などにより材料費を最小限に抑え、また適切な工法の採用や設備投資により工数を下げ、最適な生産地を選定していくことが肝要となる。これらは設計・開発部門を始め、事業部門の総力をあげて取り組んでいる。

すでに第4次中期経営計画は2年目を迎えた。2004年度の技術成果はこの計画達成の一翼を担うものであるが、今後とも市場やお客さま、また競争相手の変化を常に鋭く察知し、競争相手より一步先に、お客さまにとってのメリットを提供できる技術開発、新製品開発に注力して「どのような環境の変化にも左右されない安定的な利益を確保する」という第4次中期経営計画の達成を目指したい。