



取締役 常務執行役員
田村 薫
Kaoru Tamura

第5次中期経営計画達成に向けて

今年の3月で第4次中期経営計画が終了するとともに、4月より第5次中期経営計画が始まります。第5次中期経営計画の最大の目標は、当社の3つのブランドのSan Ace, SANUPS, SANMOTIONをそれぞれ業界のトップブランドにしようとするものです。

ブランドとは私たちの生活の中でどのように位置付けられているのでしょうか？実は、私たちは常に日常生活においてブランド意識を持って行動しているように思います。高級ブランド製品の海外買い物ツアーなどはその典型でしょう。購入する動機は自分が使って楽しむとともに、他人に見られたい、見てもらいたいと思うものです。それこそがトップブランドと認められるものであります。決して価格や性能にとらわれるのではなく、他人から高い評価をいただくことがトップブランドと呼ばれるものでしょう。私たちの生産財と呼ばれる製品においては、お客さまや市場が評価して初めて認められるものです。

営業部門としても業界のトップブランドを目指して、この3年間に於いて業務の品質を高め、次のような施策を実施します。

営業品質を高めるための施策

- ①グローバル化を推進する
- ②お客様の満足度を上げる(顧客満足度 NO.1へ)
- ③山洋電気が自ら市場を創造し成長する
- ④顧客との取引契約を明確化する
- ⑤営業組織・営業マン・営業力の品質向上をおこなう
- ⑥計画的な人材育成を実行する

判断能力・提案企画力・洞察力など、育成するプログラムを確立し、グローバルな人材を育成する

-
-
- ⑦人事評価システムを確立し、従業員の満足度を向上させる
 - ⑧教育された人材を適材適所に配備する

営業事務品質向上のための施策

- ①不良資産の撲滅をする
- ②業務革新を積極的に実行する
- ③営業事務職の戦力強化を図る
- ④ IFSの活用をする
- ⑤フォーキャストの精度向上・正確な需要予測のシステムを確立し、運用をおこなう

また、技術部門においても世界で通じる技術や品質が求められます。そして開発された製品も市場リードするような斬新な技術がなければトップブランドであるとはいえません。

当社は、国内で初めてACファン、ステッピングモータ、ACサーボモータなどの国産化に取り組んで新しい技術の取得にチャレンジしてまいりました。これから先、グローバルなトップブランドにふさわしい新たな発想に導かれた斬新的な技術が大いに求められます。

本23号のテクニカルレポートには各事業部における2006年の技術成果が掲載されています。それらは大きな期待や夢が含まれたものであるとともに、第5次中期経営計画に通じる技術、さらには一歩先の時代を導くような技術であると確信しています。