



常務執行役員

宮田 繁二郎
Shigejiro Miyata

2014年の技術成果

2012年に1ドル80円台であった為替相場が、2014年には120円になり、150%も大幅な変動をしました。かつての輸出大国日本であれば、この円安は大いに歓迎されるべきであったに違いありません。しかし、長引いた円高の影響で生産拠点を海外に移転させてしまった企業においては、あまり歓迎されていないようです。

一方、観光業のように海外からの観光客が過去最高を記録したなどと歓迎する業界もあります。

こういった経済の変動に一喜一憂せずに済むためにはどうしたらよいのでしょうか。

私たち山洋電気グループは、中期経営計画の中で、当社の製品を世界中のお客さまに使っていただけるよう、山洋電気グループ全体でグローバルな活動ができるよう取り組んでまいりました。これらの活動により、日本国内だけでなく、海外のより多くのお客さまに当社の製品を使っていたければ必然的に為替変動リスクの緩和も果たせることになります。

私たち山洋電気が作っている製品は生産財であり消費財ではありません。消費財の場合、その製品単独で機能や性能・品質が決まり価値が発生しますが、生産財は、生産者が製品を作ったり、サービスを提供するための装置の中に入ってその役割を果たし、製造装置やサービスの競争力を向上させたりすることで価値が発生します。また、製造装置やサービスの種類によって使用される環境や要求される仕様も様々です。したがって、製造装置を開発している装置メーカーやサービスを提供している企業と一体となった開発体制が必要です。さらに、装置を長年にわたり安定的に稼働させるためには、いつでもサービスの提供ができる体制をもち、装置を使われるお客さまの近くで技術やサービスを提供することが不可欠になります。製造装置の競争力を維持・向上させるためには、常に競争力のある提案をし続けることが求められます。このように、国内と同様に当社の製品を使っていたくには多くの課題があります。

お客さまの近くでサービスを提供する場合、海外においても日本国内と同じように、エンジニアの派遣や保守品の交換を迅速に行うことが求められます。

そのためには、日本国内と同じレベルのサービス体制を構築する必要があります。また、それぞれの国や地域で異なるお客さまの要求にきめ細かく応えることのできる製品設計が求められます。それらの要求に応えるためには、装置のモジュール化などによるフレキシブルな製品構成を常に維持することが理想です。

遠隔地で、違う言語や違う文化のお客さまとビジネスをするためには、海外のサービス体制をさらに拡充する必要があります。そのために当社では、保守作業の容易な製品設計や、わかりやすいマニュアルの整備とエンジニアの教育やトレーニングをかさね、山洋電気グループ全体で、国内と同様のサービスを提供できるミニ山洋電気の取り組みを進めています。

また、生産財の良し悪しを判断するものとして、性能や機能・品質・信頼性などがありますが、品質や信頼性については実際に使ってみてはじめてわかることが多く、お客さまがそれらを判断するわかりやすい基準がありませんでした。

私たち山洋電気では、このような品質や信頼性を担保する製品として、長寿命や耐環境性を設計の時点から明確な仕様として開発する取り組みを進めてまいりました。

ファンでは、長寿命のファンや水や油のかかる環境で使用できるファン、高低温環境の中で使用できるファンの開発。太陽光発電システム用パワーコンディショナでは、屋外や塩害の予想される地域でも使用できる装置の開発。サーボモータでは、防水仕様のモータやバッテリーを必要としないアブソリュートエンコーダの開発などがあります。

本誌には、2014年の技術成果として、お客さまが品質や信頼性をきちんと認識して安心してご使用いただくことのできる新技術や新製品、メンテナンスや交換作業が簡単にできる技術が掲載されています。これらの活動や技術成果を通して、世界中のお客さまに信頼されるブランドを構築し、経済の変動に一喜一憂せずに済む企業をめざしてまいります。