

社員の皆様へのメッセージ

株式会社イナテック

代表取締役社長 稲垣良次

2012. 5
No.225

イナテック中期五カ年計画

5/1よりイナテック中期五カ年計画がスタートします(2012 5/1～2017 4/30)。

目的は『グローバルな競争優位性を確保するための企業体質を強化する』であります。

つまり、今までの延長線上ではなく、「戦略部品を明確にし、ゼロベースでイナテックの仕組みを再構築すること」です。

具体的には、

- ・ 戦略部品の明確化
- ・ 生産体制を集約
- ・ 稲垣自動車配件(平湖)有限公司への成長投資
- ・ グローバル競争に勝てるマネジメント・リーダー層の採用と育成

- ・ グローバル調達
 - ・ 個別製品原価の見える化
 - ・ 品質保証体制の再構築
 - ・ 物流体制の再構築
 - ・ グローバル競争力のある技術開発
- 以上の考え方を基に改革を進めてまいります。そして次世代に向けイナテックがグローバルに活躍できる礎を築きたいと思っております。皆さんのご協力をお願いします。

イナテック第50期スタート

5/1よりイナテック50期(2012 5/1～2013 4/30)がスタートします。その「スタート」の考え方を「業務報告会」でチェックいたしました。

そこで気づいたこと(皆さんへお願いしたい事)を書き残しておきます。

一、『指示された期限は必ず守ること』

このような発表がありました。これは当り前のことで、これを守ればこんなすばらしいことはないと思ってしまうかもしれませんが・・・お客様の今のレベルは「納期」を守るのが当たり前(かんばん方式は別にして)で、お客様から要求さ

れた瞬間から、いかに早く情報(回答)を提供するかにかかっているのです。例えば、納期は1週間ありましたが、金曜日の午後1時に連絡が入り、夕方5時に回答した会社も、翌週木曜日の午後5時に回答した会社も「納期は守っている」わけです。

しかし今の時代は、いかに早く回答が出来るか、その素早さや行動力を求められているのです。それが会社の評価になっていることを頭に入れ行動して下さい。

二、『納入遅延ゼロ』達成目標!!

これも発表がありました。これは、工務課だけの問題ではなく、イナテック全部署が協力しなければ出来ないことですが、私が言いたいのはお客様の納期に対する考えが「進化」していることです。

我々がお客様は、この未曾有の大震災でも、タイの大洪水でも、一件の遅延もなくお客様に納品されたという事実なんです。

「普通の会社」さんは震災だから・・・洪水だから・・・と言いつくすのが当たり前ですが、我々がお客様はそれを克服されたのです。

しかも、それを実行した事によって、今まで

以上にお客様から信頼され、評価されたよう
です。

ですからイナテックも、“機械故障です”“品
質不良です”と言って納入遅延を出しているよ
うでは我がお客様から見放されて当たり前な
んです。

イナテックの50期方針も、『再構築による体
質改善』なんです。

だから今までの発想を捨てて頂き、お客様の
ニーズに追随し“グローバルな競争優位性を確
保し、生き残るうではありませんか。

まだ間に合います。みんなで頑張りましょう。
宜しくお願い致します。

ありがとうございます。

便利過ぎるネットメディアに注意！

最近、イナテックでは“変”な兆候が現れてい
る。

私が思うに、ネット配信が瞬時に行えるから
報告がギリギリになる。例えば、火曜日の会議
内容を前々日の日曜日に送ってくる。

また、約束手（提出日）ギリギリまでほかつて
ある報告書を期日が迫るとバタバタと、さも忙

しそうに仕事をする。

ネットのなかつたつい少し前は、必ず前週の遅
くとも金曜日には報告・相談があった。それを
後回しにする傾向があるイナテックはまさしく
“すべて便利過ぎるものには注意が要る”を越し
て『危険』な領域に入っているように思っている
昨今です。

私が常にお伝えしているように、重要な情報

や報告は『フェイス to フェイス』『ハート to ハート』
で直接顔を見て、又は肉声で伝えねばならない
と言うことです。

だから「ネット安息日」でも設けて、前もって
準備する「準備力」「段取力」を身につける必要
があり、それが成功する条件なのです。