

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

2021. 12
No.340

2021年皆様ありがとうございます

早いもので、もう2021年が終わろうとしています。

イナテックの業績としては、コロナ禍に翻弄され、さらに自動車業界は半導体不足の直撃を受け、増減産の激しい大変な一年でした。そして、その影響はここ数年続くとも言われております。

ですのでイナテックグループとしては減産に強い、減産でも赤字にしない体制と体質の強化が必要です。そのためには、日々の数字(金額)に強くなり、日々管理できる人財の育成が重要なのです。

2021年はキャリア人財の方々を多く採用させて頂きました。それはまさしく今までのイナテックの弱い(ex. 減産時マネジメント)能力を補強するものであります。そ

のキャリア人財の方々の力を借りて、プロパー人財の人々がそのマネジメント力を学ぶことにあるのです。

そして、5年先、10年先にはイナテックのプロパーの人たちにイナテックグループを経営して頂きたいのです。

決して楽ではない自動車業界

自動車業界において、とり分けガソリンエンジン車の割合が2030年には40%まで落ち込み、EV・FCVが60%を占めるという試算が政府からも出されています。

イナテックの主要製品のA/I(オートマチックトランスミッション)も、ほぼ同じ変遷をたどるとされております。しかし、イナテックグループにはまだ時間があります。2024年までの3年間で、

- ・既存事業の原価低減による収益力・競争力の向上

- ・電動車・試作小ロット分野などの新規事業の拡大

を実行し、2031年のイナテック80周年には年商230億円、営業利益8%をたた

き出せる企業へ変身させますので、皆さん宜しくお願いいたします。

イナテックグループのすごいところ！

イナテックグループのすごいところは、量産事業では月産300万個の製品を不良品もなく(不良率0.2PPM)作る品質保証に裏打ちされた自動車部品製造技術があることです。

次に、試作・小ロット事業では開発技術を持つことです。現在のお客様としてはアイシン様、岡谷鋼機様、いすゞ自動車様、マツダ様、武蔵精密様、ツガミ様、IJTT様、日産自動車様等お取引をさせて頂いております。このメーカー様の製品の中では電気自動車の歯車に関するものも多くあります。また工作機械で東証一部上場されてみえるツガミ様もこれからのイナテックにとって非自動車部門での大切なお客様でもあります。

そして、もう一つのイナテックグループのすごい強みとしては、アルミ・マグネの铸造一貫メーカーとしての位置づけです。製品としては、これからDXとして欠くことの出

来ない「協働ロボット(フアナック様)」です。
また、洋上風力部品のトップメーカーの三菱電機様や、電動車の中のケースにマグネシウムを利用されようとしている東海理化様もこれから大切なお客様であります。

以上のようなイナテックグループの『すごい技術』を「盾と矛」として戦略化し、2024年までに体制が確立できれば、生き残れる勝算は十分にあります。

さあ皆で頑張りましょう。

今年一年大変ありがとうございました。

菜根譚後集

七一

*晴空朗月、何天不可翱翔、而飛蛾獨投夜燭。清泉綠卉、何物不可飲啄、而鴟鴞偏嗜腐鼠。噫世之不爲飛蛾鴟鴞者、幾何人哉。

晴れた空に明るい月が出て、この広々とした大空はどこでも自由自在に飛びまわれるのに、飛んで火に入る蛾ばかりは、ことさらに我から燈火に身を投じて焼け死んでいる。また、清らかな泉が流れ緑の草が生えて、飲むもの、ついでにむものがあるのに、いかもの食いのふくろばかりは、わざわざ腐ったねずみの肉だけを好んで食べている。ああ、世間には、この蛾やふくろのような真似をしていない者が、一体、幾人あるであろうか。

