

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
2022. 2
No.342

答えは、他社販売も含め、売上高を伸ばすこと、そして売上高が下がった分、製造経費を下げる」と。この「つしかないのです。

売上高については、旧AW様のお陰で50年間売り上げを確保できたのですが、これは世間から見るとあまりにも恵まれた環境でビジネスがされていたことだけと考えるべきです。

今の試練を乗り越える時

今、イナテック試作開発部が喘ぎ苦しんでいます。それは、今までお客様に恵まれて、実際に順調に売り上げを確保してきました。ところが、カーボンニュートラルにより電気自動車化の時期が前倒しになり、従来のA/T(オートマチックトランスマッジション)開発が激減してきていることが要因の一つであります。

そして、お客様がグループ再編をされ、そのバランスを取るために内製化に舵を切られた事も要因として考えられます。

いずれにせよ、イナテックにおけるビジネス環境が大きく変わったわけです。我々イナテック試作開発部も環境変化に対応すべく変わらなければならぬ時なのです。

これからは、他社販売も含め本来の営業活動に変えなければなりません。幸運にも、A/T量産部門はまだ数年は好調のようですが、今までの営業のやり方ではなく、営業戦略を自前で考え、自前で営業活動できる体制を整えていきます。そのためにもイナテックの得意な技術や品質管理を再度整理し、プレゼンする必要があります。

今が正念場です。営業部隊の皆さん、一緒に頑張りましょう。

これからは、他社販売も含め本来の営業活動に変えなければなりません。幸運にも、A/T量産部門はまだ数年は好調のようですが、今までの営業のやり方ではなく、営業戦略を自前で考え、自前で営業活動できる体制を整えていきます。そのためにもイナテックの得意な技術や品質管理を再度整理し、プレゼンする必要があります。

今が正念場です。営業部隊の皆さん、一緒に頑張りましょう。

目標営業利益率以上にする為に逆算で試算（最低でも利益でプラマイ0）

もう一つは、売上高の減少に合わせて早急に経費を削減することです。その中でも一番大きな経費は労務費です。経費を積上式で営業利益を試算するのではなく、目標営業利益率以

上にするために逆算で労務費を始め経費をいくらにしないといけないのか、その数字にするために何をせねばいけないのかを全員で知恵を絞ることなのです。

「」でも一つ重要なことは、スピードです。遅くなると“死に体”になってしまいます。

「すぐやる」習慣が、命運を大きく分ける

日本電産会長 永守重信氏

「すぐやる、必ずやる、出来るまでやる」

経営の現場でも、ほかのことがすべてできても、スピードが遅いだけで大きな赤字を抱えている例も少なくない。

傘下の会社の例で、決断の遅い経営者とスピード感の欠如した社員がいただけで、赤字が百億円まで膨れ上がってしまった。まさにスピードで勝敗が決まった。

なぜこの会社はスピード感に欠けていたのか。この会社の場合、社長が技術部長を電話で呼び出して、受話器を置いてから五分たつても、十分たつても技術部長は現れなかつた。

業を煮やして再び電話を入れると「すぐ伺います」とおつとり答えて、それから五～六分後になつてようやく顔を出す始末だ。

この社風を変革するにはどうすれば良いのか、

それは、古参社員が上司から呼ばれたときに走つて駆けつける様子を見せれば、誰もが自然と真似るようになる。

経営者やリーダーはこのように人を教育し社風をつくっていくのだ。これこそがリーダーシップである。

イナテックは、70年間苦労はあつたものの、

順調に成長してきました。しかし今、スピード感の欠けたイナテックになりつあることを真摯に反省し、企業体質と社風を変えていきます。みんなの理解と協力をお願いいたします。

ゆでガエルになるな

時代の変化に対処せよ

「これも日本電産会長の永守氏の著書『成しうる力』に記載されてみえた文章です。今のイナテックも、大変化を遂げなければならない時です。もう一度自分の事として一緒に考え反省しましよう。

ゆでガエルになつてしまふのはどんな人間か。

「六悪」

「マンネリ・あきらめ・怠慢・妥協・おごり・油断」

「工夫もせずに前例踏襲ばかりをくり返してはいられないか」

2. あきらめ

「挑戦せずに望みを捨ててはいいいか」

3. 怠慢

「やるべき」ことをおろそかにしてはいいいか」

4. 妥協

『『これくらいでいいや』と手を抜いてはいいいか』

5. おごり

「他人の意見に謙虚に耳を傾けているか」

6. 油断

「気が緩んで再三、ミスを犯してはいいいか」

イナテックが、今この「六悪」に気づけばまだ、間に合うと考えております。今、キャリア採用の人たちと真剣に取り組んでいるイナテック社員の人たちは、少しずつですが変化し、成長してきていると実感しております。だからこそ、この「六悪」を反省し、「すぐやる、必ずやる、出来るまでやる」精神でスピードを上げる時です。

一年後、二年後が非常に楽しみです。まだ間に合います。

グループみんなで頑張り、未来を勝ち取りましょう。

(引用: 永守重信 「成しうる力」)

菜根譚後集

七三

權貴龍驤、英雄虎戦。以冷眼視之、如蟻聚續、如蠅競血。是非蜂起、得失謂興。以冷情當之、如治化金、如湯消雪。

權門貴顯は竜が躍り上がるよう、英雄豪傑は虎が荒れ狂うよう、互いに竜虎の戦いをしている。(まことに壯絶なことであるが)、冷静な目で見ると、蟻が生臭いものに群がり、蠅が生きものの血にたかるのと、少しも変わりはない。また、よしあしの議論は蜂の群れのように群がり起り、利害得失は、蝶の毛のように一齊に起ころ。(まことに騒がしい有様であるが)、冷静な心で対処すると、鋳型に入れて金属を溶かすようで、湯が雪をかき消すようである。(たちまちに解決することができる)。