

社員の皆様へのメッセージ

2022年度イナテック会社方針

スローガン

株式会社 イナテック
代表取締役社長 稲垣良次
2022.1
No.341

『全社(グループ)一丸で生き残りをかけた
大変革の加速』
「ワクワク3K(かつこいい・感動・稼げる)
イナテックへ」

謹賀新年

2022年明けましておめでとうござい
ます。

昨年は、コロナ禍の中で部品調達ができ
なかつたり、世界的な半導体不足で自動車
部品業界も減産を余儀なくされ、減産時
における管理体制の弱さを痛感させられ
ました。

前向きに考えれば、イナテックの弱さが
具体的に見えてきたことが良かったと思いま
す。2022年は増減産が激しく動いて
も利益確保できる体制をいち早く構築し
なければなりません。

これは、『第4次世界産業革命』

このガソリン車の減産とEV化(電動化)は、
イナテックだけの問題ではなく、日本中、い
や世界中の大問題なのです。

この大変革とは、まず、既存のビジネス(パ
ワートレイン事業)で高利益を出し続ける
ことです。ガソリンエンジンがなくなると言つ
ても40%は残るのです。その売り先は、イ
ンフラの整っていないアフリカ、南米、中近
東、南アジア、シベリア(中央アジア)等々ガ

以上を2022年度のスローガンにいたし
ました。

2022年はどんな年かと言いますと、2
030年にガソリンエンジンが約60%減る
ことに向け、2022年～2023年は、今
までの売上構成を変える大変重要な年に
なります。2022年～2024年までは、
お陰様でまだ体力は残っています。その
間に体质(売上構成比率)を変えることで
変革』を達成いたしましょう。

イナテックの強み

特にこの愛知県はトヨタ様をはじめとする
自動車王国です。デパートや飲食業や
商店、パチンコなどすべて自動車産業の恩恵
を受けているわけです。だからこそ、今ま
に大変革をしないと会社もろとも消滅
してしまいます。

過去に、1900年初頭に英國から産業
革命が起り、その時も今と同じ議論が勃
発しましたが、人類は何とか変身し、環境
の変化に対応できた歴史があります。

今日の日本も、イナテックも、この第4次産
業革命を必ずや生き残り、発展につなげ
ます。その大変重要な2022年～2023
年であり、2024年は挽回に向けてアクセ
ルを踏む時ですので、皆さんと一緒に『大
変革』を達成いたしましょう。

ソリン車を必要としている数多くの国々です。イナテックには、これまでのパワートレンジ事業の拡大で積み重ねてきた実力と実績があります。残されたガソリン車による既存のビジネスで確実に利益を稼げる、強い体质の会社に変わらなければなりません。

他社にないイナテックの強み

もう一つの強みは、鋳造と加工の一貫生産技術を持つているということです。先日の2021年12月に鋳造工場を和泉工場から米津工場へ移転して、新たな船出をしました。

この新工場は、「世界トップレベルのキヤステイングファクトリー」がコンセプトです。

木型製作→鋳造→加工→完成品まで、内製で対応出来る企業は多くありません。

菜根譚後集
七一

キケン・キタナイ・キツイ(悪3K)と呼ばれる中小鋳造メーカーは、どんどん廃業されております。イナテックはあえてそのニッチな所で「No. 1」を目指している強みです。

やつと筏に乗ったと思うと、もう筏を降りる算段をする人であつてこそ、十分に悟りました人である。(筏は彼岸に達するための乗物で手段に過ぎないから。これと反対に)、ろばに乗つていながら、そのろばを探し求めるようでは、結局、悟れぬ禪僧である。(己自身に満足する仏性を見ようとせずに他に求めているから)。

その強みを活かして、洋上風力発電パワーツ得意としてみえる三菱電機様や、今後人間と一緒に仕事をする協働ロボットを開発してみえるフアナック様との取引きが始まっています。
これらのお客様は、EV化には無関係なお客様なのです。また世の中の軽量化のニーズに合わせて、マグネシウム(アルミの2/3の重量)の鋳造にも特化しようと考っております。マグネシウムの鋳造が高品質でできる会社は、日本では数社しかないと言わわれております。

「ワクワク3K(かつこいい・感動する・稼げる)イナテックへ」

「のうちに他社ではできない技術を持つているイナテックです。第4次産業革命で予測される約60%減の売上を挽回するのは、非常にワクワク感のあるものです。
これからも皆さんと一緒に力を合わせ生き残り」をかけましょ。

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」とこの二つしかないので。

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シミッション)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

ので、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。

「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。

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”になつてしまうのです。

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。

權門貴顯は竜が躍り上るるように、英雄豪傑は虎が荒れ狂うように、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、蟻アリが生臭いものに群がり、蠅ハエ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、蝶ヒョウの毛のようにな一齊に起ころ。(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)。

「六悪」

「マンネリ・あきらめ・怠慢・妥協・お^ごり・油断」

1. マンネリ
「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」)

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 2022.3
No.343

— そうやつて、お客様の「役に立つこと」を考えて下さい。そのときのキーワードが「つながらり」です。「きずな」と言つてもいいでしょう。

イナテックが変えなければならないコト

それは売り方(営業)

今のイナテックに必要な“いい本”を見つけました。『お客様が集まる！「ぼくだけ』の売り方』 松野恵介 著です。我々が考えなければいけない、考え方を変えなければいけないキーワードを厳選しました。

・SNSの投稿をたくさんすれば、つながる?
・たくさんの回数を会えれば、つながれる?
・たくさん情報を探れば、つながれる?
・取引高が多くなる?
・問い合わせをすれば、つながっている?

「店主の○○さんが好きだから」「お店のスタッフがみんな明るいから」「オーナーの考え方が好きだから」「あの店に行くと、なぜか元気が出るから」「何でも相談に乗ってくれるから」「いつも応援してくれるから」

- ・価値観や考え方があう
- ・一緒にいて楽しい
- ・相談できる
- ・何かあつたら助けてあげたいと思う
- ・これは親しいお店や会社と同じではないか?と、気づいた方もいるのではないか。
- ・自分自身がお客様として、つながっているなと感じるお店や会社を思い浮かべみて下さい。

著者からのメッセージ
お客様は一人ひとり違います。それぞれの「欲しいもの」も「欲しい」とも違います。
「何とかしてこのお客様に買ってもらおう」という気持ちが先走ると、お客様も引きます。

「つながる」とは、要するに「どういうこと」なのでしょうか?
「この人を喜ばせよう」「この人が困っていることは何だろう」「普通の友達と親友の違いって何でしようか。」「お互いをよく知つていて

顧客とファンの違いを考える
顧客は、何度も買ってくれる人
ファンは応援してくれる人

顧客は繁盛を嫌い、ファンは繁盛を喜ぶ
顧客は「来てやつている」と思い
ファンは合う人を紹介してくれる。

顧客は困ったときに助けてくれないが
ファンは積極的に助けようとしてくれる。
ファンは積極的に助けようとしてくれる。

常にお客様の「今」を想像し、「今、困っていることではないか」「それに何ができるか」
そう考えることで、お客様に近づける。
情報でつながることを意識すると、つながりが変わる

変化の激しい2020年代は顧客に支えら
れているお店や会社はどんどん厳しくなり、
ファンに支えられているお店や会社は活性化
しています。

そして、ファンとは勝手にできるものではな
く「お客様のために何ができるか」を考え続
けることで生まれていくのです。

お客様のことと「気遣つて」声をかける

- ① いつもお客様の「今」を想像すること。と
くに変化のあるときこそ「お客様って、今
どうしているのかな?」「今つて、何か困っ
ていることないかな?」などと考える。
- ② 遠慮せずに積極的に声をかける。
- ③ スタンスは「売ること」ではなく、「状況を
聞く」と「相談に乗ること」。

「本当にお客様に信用されているんだなあ」
と感じる人の共通点は「お客様をよく見てい
る」ということ。
信用の基本は、「よく見てくれている」「よく
知ってくれている」「よく分かつてくれている」

にあるのだと実感しています。人に聞き、人
を見て、人を知る。その上で自分たちにでき
ることをつなぎ合わせていく。それこそが、つな
がりであり、絆になる。だからこそ、人(お客様)
の中にできるコトに目を向け、人(自分た
ち)ができるコトを合わせていくことが大切に
なるのです。

「コト」のつながりは「売れる」に結びつく
人を見て、人を知り
人が、人にしかできないことを創造する。
これが、「つながり」になっていくのです。

この「コトとコト」とのつながりこそが、「売
れる」に結びつくのです。

通常は、商品やサービスを売るために「モノ
ノ視点＝モノ視点」で考えてしまいます。そ
うすると、商品やサービス・スペック・価格を
中心に売ろうという行動を起こすようにな
ります。

しかし、これをすればするほど売れない、あ
るいは価格競争になる。

モノ余りの時代に、商品そのものやスペック
を伝える、お客様からはどうも同じように
見えて大きな違いはないためです。

「こんなときこそ、根本的な視点を変えてみるのです。

「モノ視点からコト視点へ」！

コト視点というのは、人の中にあるコトに目を向けること。

人の中にある興味や関心ゴト、人の中にある不安や不満、不便に感じているコトに目を向けて、その「人の中にあるコト」に対して「できるコト」を考えて動いていく。つまり、役立つ存在になる。

「価格とモノ」はセットで、「人とコト」がセットになります。そのうち「人とコト」に着目すると突破口が見えてくるのです。

つまり、売れる！

イナテツクも今まで「モノ」を売つてきました。

た。今まではそれで良かったのですが、「コト」を売つてお客様と寄り添う営業であるイナテツクにし、この大変革を乗り切ります。

菜根譚後集

七四

羈鎖於物欲、覺吾生之可哀、夷猶於性真、覺吾生之可樂。知其可哀、則塵情立破、知其可樂、則聖境自臻。

物欲にとらわれ縛られると、（日夜あくせくして）、この人生がうら悲しく思われるが、しかし、自然の本性に安んじていると、（悠々自適して）、この人生が楽しく思われる。そのうら悲しいゆえんを悟れば、世俗的な欲望はすぐさま消え去り、その楽しいゆえんを悟れば、自然に聖者的心境が開けて来る。



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. 4
No.344

トラン）がテーマです。それに転換できる者の
みが、生き残ることができるのです。その真つ
只中に飛び込むのが、貴方たち今年度の新
入社員なのです。

素直な人が伸びる

2022年度新入社員の皆さんへ

イナテックグループへ入社おめでとうござい
ます。

では、どうしたら新入社員諸君が「変われ
る種」になれるのか。そのキーワードは『素
直な人が伸びる』です。

成功しない人の四条件

- 一、言われた事しかしない人
- 二、楽をして仕事をしようとする人
- 三、続かないという性格を直さない人
- 四、すぐに不貞腐れる人

この100年に一度と呼ばれる大変革期に
社会に出ることは、大変すばらしい経験をす
ること、つまりこれからこの先の日本を、地球
を変えていく、フロンティアに飛び込むことな
のです。

この今の大変革期を第4次産業革命とも
言い、今まで過去3回産業革命が起こりま
した。進化論を唱えたチャールズ・ダーウィン
は、「生き残る種というのは最も強い種でも
最も賢い種でもなく、最も変われる種だ」と
言っています。

この第4次産業革命は、自動車業界で見え
し、学生気分から社会人としての頭へ切り替
えて下さい。次の新しいチャンスが貴方を迎え
てくれます。

新入社員に送る しつけチェックシート(現社員も)

朝

- ・出社したら「おはようございます」と言えたか
- ・相手の顔を見て挨拶しているか
- ・相手から挨拶を返されたか

電話

- ・会社名・部署名・名前を相手に伝えたか
- ・3コール以上なら「お待たせしました」と言え
たか

会議室

- ・知らない人にも「いつもお世話になっておりま
す」と言えたか
- ・入室前に「失礼します」、退室前に「失礼しま
した」と言えたか

以上を、新入社員時代の今まさに、実行

- ・人間は趣味では絶対に人格は磨かれない
- ・人間の人格は、仕事に打ち込む中で磨かれ
ていく
- ・会議の発言は全員に聞こえるレベルの声を出し
ているか
- ・最後に「ありがとうございました」と言えたか
お客様
- ・「いらっしゃいませ」「おはようございます」「こ
んにちは」と言えたか
- ・お客様の方を向き相手の顔を見て言つたか
- ・お客様に聞こえる大きな声で挨拶てきたか

訪問先

・部屋に入る時にノックしているか

・入室前に「失礼します」退室前に「失礼しました」と言えたか

・「いつもお世話になります」と言えたか

・退社する人に「お疲れ様でした」と言えたか

・退社する人に「お疲れ様でした」と言えたか

(3)苦労様はNG)

・退社する時「お先に失礼します」と言えたか

・相手から挨拶が返ってきたか

以上、イナテックの「しつけチェックシート」で

す。イナテックの企業理念である『自利・利他の心』やフェイスtoフェイス・ハートtoハートが盛り込まれております。イナテック社員として胸を張つて、堂々と行動し明るく、元気なイナテックにしようではありませんか。

失敗を恐れず挑戦すること

新入社員にもう一言。何事にも「挑戦」をして下さい。そうすれば必ず成長します。

貴方の成長は、会社の成長、ひいては世の中の成長に繋がるので。今の日本に必要かつ重要なことです。

そのため必要なことは
『心を鍛える』ことです

致知2022.2月号 野口芳宏 榎本博明 共著

大学の授業の中で実感しているのが、ちょっと叱られただけで落ち込んだり、傷ついたりする、耐性がないというか、心の弱い学生が年々増えているということなんですね。

ですから、私は本や講演で、「心を鍛える」ことの大切さを訴えてきたんですが、学校の先生の会でそうした話をすると、「ラスメントだ、体罰だと、生徒を厳しく鍛えられない時代になつた」「子供を厳しく育てて下さいと言つてくる親御さんが少なくなった」「厳しく指導すると親御さんにやめてほしいと言われる」と声が寄せられ、保護者の意識を変えるような働きかけをして欲しいといった要望が出るんですね。

ただ、社会に出れば思い通りにならないことはかりですし、その厳しい現実にもへこたれずに生き抜いていかなければなりません。厳しい現実を生き抜く力、心の耐性をつけてやるのが本来の教育の役割なのに、ー。

失敗を恐れず挑戦すること

新入社員にもう一言。何事にも「挑戦」をして下さい。そうすれば必ず成長します。

貴方の成長は、会社の成長、ひいては世の中の成長に繋がるので。今の日本に必要かつ重要なことです。

そして諸君は必ず成長し、一緒に次なる日本を実現しましょう。

入社おめでとう。

「褒めて育てる教育」に警鐘を鳴らす

子供を褒めることは大切です。しかし、ただ褒めるだけで終われば、褒められなければやる気が起こらない、失敗しそうな難しい課題には挑戦しない、そういう子供になってしまうでしょう。

実際には子供たちを鍛えて心の耐性を強くすること、失敗を恐れずに挑戦する心を育てる大切さを、野口先生は強調しておられます。

学校がやらなければイナテックでやるしかない。世の中の愚痴を言つてもしようがない。だから2022年新入社員諸君に贈る言葉として『失敗を恐れずに挑戦』を実行して下さい。イナテック先輩社員は皆さんの背中を押し、フォローし、責任はどります。

七五

胸中既無半點物欲、已如雪消爐焰、冰消日。眼前自有一段空明、時見月在青天、影在波。

心の中に一かけらの物欲もなくなつてくれば、（いかなる執着も）、もはや雪がいろりの火に溶け、氷が日の光に消えるようになふ去る。また、目の前がすっかり明るくなつてくれば、（いかなる煩惱の霧も晴れて）、月は中天に輝き、その影は波に映つている時のように明るくなる。

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

2022.5
No.345

ビジネスのあり方を考える

最近、第4次産業革命と言われるくらい世の中が目まぐるしく変化しています。

そこで、『国民の底意地の悪さが、日本経済低迷の元凶』加谷珪一著の本に興味深いビジネスに関する考え方が書かれていましたので、CN(カーボンニュートラル)・EV(電動化)の世界に突入する中で考えねばならないことのようについて、皆さんに紹介いたします。

「日本社会は、不寛容で他人の足を引っ張る傾向が強く、多くの人が基本的に他人を信用していません。

(中略)よく知っている相手だけに取引を絞り、狭い範囲で顔を合わせて経済活動するしか方法がなくなっています。

今の我々の環境の中では、あまり考えられないビジネススタイルなのです。我々が今後生

(中略)欧米社会では、見知らぬ相手でも、まずはビジネスをやってみようという雰囲気が感じられますし、過去に取引がない相手でも、利益があると思えば躊躇なく取引をスタートします。何か問題があった場合には、その時に考えればよいというスタンスです。

一方、日本企業の多くは、よく知っている相手だけに限定するというやり方でリスクを回避するケースが大半です。」

「これらは、すべてではないと私は考えますが、今の日本の商習慣がベストではないこと、反省すべきは反省し、挑戦すべきは挑戦する必要があると考えています。

「これから、もつとイナテックの強みを整理し「物体」だけの販売ではなく、『お客様の困り事』を解決してあげられるイナテックのビジネスパターんをつくり営業をする、つまり単品釣り(一匹ずつ釣る)営業から網取り(カスマーバリューを取る)に変化させなくてはならない」ということです。

第4次産業革命時代に我々の、営業のあり方を変え、ワンランク上のイナテックを創り上げましょう。

き残していくための施策の一つとして、頭に残しておくことが大切だと思っています。

「ところが日本の場合、互いに知った企業としか取引しないため、こうした市場メカニズムが働かず、下請け企業は、いつまでも価格競争力を発揮することができません。その結果、元請け企業は際限のない値引き要求を続けるという悪循環に陥ってしまいます。」

今の我々企業の実態を表していることのように思います。

だから、もつとイナテックの強みを整理し「物体」だけの販売ではなく、『お客様の困り事』を解決してあげられるイナテックのビジネスパターんをつくり営業をする、つまり単品釣り(一匹ずつ釣る)営業から網取り(カスマーバリューを取る)に変化させなくてはならない」ということです。

幸せを感じる方法

この記事は、私が日経新聞を切り抜いて取り置きしておいたものです。経済学者の大竹文雄さんへのインタビューを紹介いたします。

『日本の幸福度』調査で日本人は、20代から60代まで年齢が高くなるほど、幸福度が低いことがわかった。

(中略)逆に、欧米では30代を底にして上がりついき、U字カーブを描きます。(中略)同じ所得の人を比べると、若いの方方が幸せを感じる。中年が低くなり老年になると幸せの度合いが上がっていく。これが世界の共通のパターンです。」

人と比べない生き方を

『日本の幸福度』調査では、他の人の生活水準を意識する人ほど不幸だ、というデータが出てきます。日本人はかなり上の人と比べてしまう。向上心は高まるかもしれないが、幸福感は下がる。米国人は同じか、もつと下を見るので、ハッピーになりやすい。だから、幸福であり続けるためには、できれば人と比

較しない。比べてもそんなに高い目標は掲げない。

(中略)在職時から貯蓄や資産運用、人脈作り、健康維持を工夫していた人の幸福感は高い。そうでない人とはぜんぜん違った。長期展望を持つことが重要です」

利他的行動をしよう

幸福度向上に、「すぐに効果が出るのが利他的な行動です。

(中略)自分の利益だけを守ろうとすると、幸福感は逃げてゆく。他人の役に立ち、社会のためになつているという感覚が幸福感を高めてくれるのではないか。中高年が寄付などにお金を使って幸せになれば、お金が巡るようになつて日本経済全体にもいい効果があると思います」

参考

国連が毎年行つてゐる、世界幸福度ランクイングにおいて2021年版における日本のランクは56位となっており、ドイツ(13位)、英國(17位)、米国(19位)などと比較するとかなり低い位置であることがわかります。『国民の底意地の悪さが、日本経済低迷の元凶』 加谷珪一著 より

我々は、イナテックの社員の皆さんのがいかに幸福感を持てるようになつてもらうのかを考えています。今回の記事の紹介が、イナテック社員の方々のライフプランの設計に役立てていただければ幸いです。

菜根譚後集

七六

詩思在瀟陵橋上、微吟就、林岫便已浩然。野興在鏡湖曲邊、獨往時、山川自相映發。

詩興のわくのは、瀟橋のような橋のほとりである。かすかに詩を口ずさんでいる、あたりの林や岩あなたまでが、すでに浩然として相和している。また、野趣の豊かな興味は、鏡湖の曲を賜つたような湖のほとりである。そこへ独り行くと、山や川の風景が自から美しく照り映えている。

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

2022.6
No.346

イナテックが学生・デザイナーと共に 身近に溢れる社会問題に挑む

参考 稲波伸行氏書

愉しくなるものづくりでワクワクを創ることをミッションとしているイナテックが、県内の学生・デザイナーと協力して、様々な身近な日常生活に溢れる少数派の人たちの問題を解決する『イナテックソーシャルデザインプロジェクト（以下、ISDP）』を2022年5月14日から開始致しました。

この活動を通じて、学生のアイデアから新たなプロジェクトを創出できればと考えております。ものづくりに対し渦巻く危機感

イナテックは、これまで自動車エンジン部品のA/Tの製造を行ってきました。

しかし今、自動車業界はコロナ禍や急速なEV化による100年に一度の大変革期が起きており、イナテックでは従来とは違った新しく多様な価値を生み出す必要があります。一方で、もののづくりの技術も守つていかなければならぬということもあり、同時にいくつもの危機感が渦巻いています。

マイノリティとは、「とりわけ社会的に少数派と位置付けられる人々」のこと、「日常生活を送る上での不平等などが生じやすい」とされています。（実用日本語表現辞典より引用）

今回のテーマは、そんな「マイノリティな問題をどう解決するか？」です。現在、問題が見えていながら中々解決に至っていないものは、山のようにあります。このような「日常生活に溢れる、通常の企業活動の中では解決にくい問題」、これらをこの機会を通じて、ものづくりの力で解決できないか、と考えています。

学生+デザイナー+社員

今回の企画では、学生、デザイナー、イナテック社員の3つのカテゴリーの人々が集まります。柔軟な発想力を持つ学生、プロジェクトマネージャーとしてのデザイナー、ものづくりのプロであるイナテック社員、それぞれの力を合わせて新しい価値を創造していきたいと思っています。

今回のテーマは「マイノリティ」

この企画（ISDP）の中で、学生は企業の力を
使った様々などにチャレンジできる。また、
イナテック社員は今までにない新しい学びに
触れる事ができる、貴重な機会になるので
はないかと思っています。今年を初回とし、毎
年開催をしていく予定です。

Q&A集

Q イナテックが、なぜ、「こんなことを行うの
か？」

A 自動車産業界の大変革期に際して、
① 従来とは違った新しく多様な価値を創
出する。

（SDGs・カーボンニュートラル、サステナ
ブル etc）

- ② ものづくりの未来を守る。
- ③ このISDPを通して、改革して、地域のリ
ーディングカンパニーを目指す。

菜根譚後集

七七

伏久者、飛必高、開先者、謝獨早。知此、可以免蹭蹬之憂、可以消躁急之念。

A ① 有形物の成果については、今後の活動の
進捗次第では、「マイノリティに関する課
題・問題解決の具体案」を形とする事が
できれば、一般の展示会等での紹介も考え
ています。

鳥の中でも、長く伏せていて力を養っていたものは、いったん飛び上ると、必ず外の鳥より
も高く飛び、また、花の中でも、早く花を開いたものは、必ず外の花よりも早く散る。この道理
をわきまえておれば、中途であし場を失つてよろめく心配を免れることもでき、また、成功をあ
せる気持を消すこともできる。

② また、有形物以外では、学生や、このプロ
ジェクトに関わるイナテックの社員の両者にと
って、新しい気づきや成長を得ることで、今
後の各個人および自社（イナテック）の活力と
なることを期待しています。

イナテックグループのすばらしい未来を創造
するために、今後より多くの社員の方々に参
画していただきことを期待します。
宜しくお願ひいたします。

