

<執筆者プロフィール>

高橋 功吉 (たかはしこうきち)

(株)ジェムコ日本経営 常務理事 グローバル事業担当



大手家電メーカーにて、海外経営責任者などの要職を歴任後、ジェムコ日本経営に入社。2007年執行役員、2011年取締役、2015年6月より現職。上場企業経営トップおよびボードメンバーへの顧問型経営支援をはじめ、グローバル戦略の構築から、製造現場の現場力向上、品質革新など、経営全般にわたり幅広く活躍している。実践に裏打ちされた「わかりやすい」コンサルティングが身上。「ものづくり経営入門」(日経 BP)他、雑誌や媒体への執筆、講演も多い。

主な資格は、ICMC(国際公認経営コンサルティング協会)認定コンサルタント、公益社団法人全日本能率連盟認定マネジメントコンサルタント、経済産業大臣登録中小企業診断士

市場の変化は激しい。ニーズの変化、既存顧客からの要望の変化、さらには、競合先が先手で画期的な新製品を出してくれば、いつきに市場マップが塗り替えられるかもしれない。実際、デジカメの普及で、従来の銀塩フィルムの市場はいつきに縮小した。また、そのデジカメ市場もスマホの普及でいつきに市場規模は縮小した。このような激しい変化まで無い市場でも、市場ニーズに合致した画期的な商品

を生み出せれば、事業収益は大きく拡大できることになるし、それができないければ、シリ貧の道を進むことになるのが常だ。従って、どの企業でも、市場ニーズを把握し、次なる新製品の開発に力を入れることになる。新製品は、事業を拡大する上でも、また、利益を拡大する点でも、さらには利益体質を変革する点でも極めて重要な位置付けを担うから

である。すなわち、新製品の企画段階で、市場の変化や競合先の動向を踏まえて、市場マップを塗り替えるためにはどんな新製品を準備するかという検討と共に、この新製品で、どう体質強化を図るか、そのための新たな工夫開発や新たなコスト開発取り組みをどうするかを

新製品は体質強化のチャンス

「コンサルタントの現場から」のコラムは、コンサルタントがコンサルティング等の現場で見聞きしたことの中から、参考になるのではないかと四方山話を綴ったものです。

コンサルタントの現場から 第54回 (株)ジェムコ日本経営 高橋 功吉

明確に示すことが大切だ。新製品企画段階での体質強化策の明確化の重要性 色々な企業様の新製品の企画書を拝見させていただいたが、市場動向や競合先の動向等にどう対応していくか、また、市場導入をどうするかというところは記載されているのだが、意外に記載されていないのが、この新製品で、どう体質強化を図るか、そのための取り組みのポイントをどこに絞るべきか、という点だ。これらができていない原因としては、新製品の企画をマーケティング部門だけが担当しているというケースだ。すなわち、原価企画部門等と一緒に、次の新製品では、どんなコスト開発テーマを織り込むかの検討がされず、単に市場動向を見てどうするかに留まっている場合だ。新製品を生産する時こそ体質強化を図るチャンスにもかわらず、これが意識されていないと、少なくとも、製造業であればものづくりの進化を図ることは困難ということになる。それだけに、新製品の企画時には、これらを意識した企画書であることが大切ということ

ところで、新製品の時でないとならば、例えは、ものづくりの工法を革新しようとしても、現在生産している製品のままでは変革を図ることは難しい。すでに金型もあり、設備もそのままという中では、変革できる部分はごくわずかということになってしまふ。逆に、工法も変えられないということになると、コスト面でも大きな引き下げを図ることは難しいことになる。

ところで、このような体質強化を図るための取り組みポイント、新製品企画時に織り込むための体質強化策としての案の検討がされていることが大切だ。新製品の企画検討がはじまってから、どんな工法を開発しようかと考えていたのでは、おおよそ、新製品の設計時に、新たな工法を織り込んだ設計などできるはずはない。要は、事前に、次の新製品のアイミングでは、この工法を取り入れたいとか、次の新製品では、このようなコスト削減策を織り込みたいというネタバンクをどれだけ持っているかということが大切なのだ。

弊社のコンサルティングの中で、圧倒的に優れたコスト開発のアプローチ方法があるのだが、このミニマムコスト開発のアプローチでできたアイデアには、すぐにできるものもあれば、次の新製品のアイミングでないと難しい(評価のための時間的な制約等を言及)というものもある。しかし、そのアイデアバンクのテーマを確実に実現するための取り組みを進めておくことで、新製品のアイミングにそれを活かすことができることになる。

新製品は体質強化のチャンスであり、そうするためには、日頃から、その実現に向けての着実な取り組みをし

日頃からネタをどれだけ持っているか

新製品は体質強化のチャンスであり、そうするためには、日頃から、その実現に向けての着実な取り組みをし

ゴルフ場プロモーション情報
カオキヨCC (3月16日~6月30日まで)
アーリーバード: 平日8時30分まで(祝日を除く)
パッケージ料金 1,500/パーツ
土日の割引: 12時以降

グリーンウッドGC
平日(終日)カートパッケージ
1,150/パーツ (Green Fee Caddy Fee Cart Fee 込)
土日(午後)カートパッケージ
1,350/パーツ (Green Fee Caddy Fee Cart Fee 込)
各お問合せ先
カオキヨCC Tel: 081-862-2274
バンブラGC Tel: 081-862-2248
グリーンウッド Tel: 092-224-5848

ておくことも大切ということだ。単なるマイナーチェンジレベルの新製品だけしか出せていないようだと、体質を変化させることはできず、いざ足元をすくわれることになる。皆さんの企業では、このようなネタは、どの位お持ちだろうか。

電子機器メーカー様 (2015年竣工) ナコンパトナム県
自動車部品メーカー様 (2014年竣工) サムットプラカーン県
バルブメーカー様 (2013年竣工) チョンブリ県
TCC TECNICA CO.,LTD.
www.tcctecnica.co.th

タイでの工場建設・増築
お任せください!
タイでの工場建築・増築・設備に経験豊富な日本人が全力でサポート!
提案力かつローコストが強み! 工場内設備・電気設備も一括対応
設計・施工・メンテナンスも一貫して自社社員でフォロー!
お問合せはこちら Tel: 081-991-5078 (杉浦)
E-mail: sugiura.tcc@tcctecnica.co.th
TCC TECNICA CO.,LTD.
(本社パトナーニ・支拠点シーラチャ 日本人社員6名)
122 Moo.20 T.Klongnueng, A.Klongluang,Pathumthani 12120

SANKEN-EMC Company Limited
人と空気と水の環境創造
三建設備工業株式会社とタイ王国の実績豊富な上場ゼネコン EMC PUBLIC COMPANY LIMITED社の共同出資会社として建築工事・空調設備・衛生設備・電気設備・クリーンルーム設備などのプランニング設計・施工・保守・リニューアルなどの一体的なサービス
「JAPANスタンダード&ローカルコスト」にてご提案します。
ITF Tower 140/66, 28Floor Silom Road, Suriyawong Bangrak,Bangkok 10500
TEL : 0 2615 6100 FAX : 0 2615 6128-30
E-mail: info@sanken-emc.co.th www.sanken-emc.co.th