

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

2014. 5
No.249

イナテック52期スタート

5月1日よりイナテック52期がスタートいたしました。

昨年度51期(2013年度)は2012年度に比べ売上高は横ばいで、収入は微増でした。もちろん目標は未達でした。経営者の通信簿としてはこの結果は失格だったかもしれません。

今年度52期は皆さんと目標の摺合せを行い、少し頑張れば達成出来るように目標を設定し、日本の経済成長より少し高い2.2%(売上高経常利益率)といたしました。

業界の中では決して高い利益率ではありませんが、52期はしっかり足元を固める事でじっくり

改善の効果が出せる企業体質にしたいと思っています。

〈競争方針〉

5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)の徹底

(物の5Sと業務の5S)

〈技術方針〉

加工点にこだわった技術の徹底追及

イナテックの使命は

「お客様に感動し、喜んでいただくこと」

イナテックが自らの使命を果たす方法は

「お客様に100%良品をお届けすること」

です。

カエルがジャンプするためにはやがみ込んで準備している時のような年度になります。

やればできると思っており、それだけの実力はついてきていると確信しております。

この一年よろしくお願い致します。

52期業務報告会から見えてきたもの

イナテックが目指すところは、

・ 勝ち残れるダントツ技術

・ キラリと光る技術

です。

そのためには、製造の困り事を解決することが大切です。

☒ ・ 刃具カケゼロ

・ 打コン不良ゼロ

・ 圧コン不良ゼロ

・ 寸法不良ゼロ 等々

この加工点を極めることが、「勝ち残れるダントツ技術」であり、「キラリと光る技術」なのです。

さあ、今から3ヶ年かけて『加工点』でイナテックは勝負を致します。

刃具を交換し、次の刃具交換点で寸法がそろ(もちろん確認のための測定は大前提)ラインです。それは製造の人たちが楽(ラク)に製品(商品)を作れるラインにすることです。

必ずイナテックのノウハウの詰まったラインが出来るはずですよ。

皆で頑張り、勝ち残り企業になろうではありませんか。

良いものを高くお買い上げいただく

“致知” 2014年5月号に村尾隆介社長（スターブランドトップコンサルタント）の記事が載っております。

テーマは『小さな会社をキラリと光る存在に変えるブランド戦略』でした。

私（稲垣良次）は、「良いものを高く売る・買っていたたく」そんな都合のいいことが、そう簡単にある訳がないと思っております。

そこには“良い製品を作り続ける”、そういう凡事徹底の精神が根底に流れ続けていなくてはなりません。

そこで先ほどの「加工点」についてです。他社ではマネの出来ない技術、それがキラリと光る技術です。それには、やはりお客様に感動して、喜んでいただくことが必要になります。これは村尾社長と同じところでした。

また我々は営業の在り方についても変えなくてはならないと思いました。「あれもできます、これもできます、何でもうちに頼んでください」と村尾社長が言うとおりに、器用にやっている会

社に限って価格競争に巻き込まれる、まさしくイナテックの営業の姿そのものでした。

これからは“加工点”にこだわり、「お客様に喜んでいただける“キラリと光る技術”をお買い上げいただけるように努力していかなければなりません。

この致知の村尾社長の記事の中で『ジャストヨット運送』の話が載っていました。その愛知県内の会社は、大手自動車会社の自動車の部品の運搬が大多数を占めていました。ところが最近、組立て方法が変わり、以前の1／10の売上になつてしまったそうです。

しかしこの会社は、ヨットの運送に特化し、ヨット運送の市場でシェア100%を取るといふ戦略を立て、仕事量を着実に増やし、他社との価格競争に陥ることなく活路を見出したのです。もちろん運送だけでは250名の会社を支えてい

くことは出来ません。本業を維持しつつ、“小さなブランド”を生み出していくことで、会社を維持していくことが出来るのです。

イナテックもこのジャストヨット運送のように、“キラリと光る技術”を、ニッチな所でシェアトップを目指せばもっと楽しい会社に生まれ変わると信じております。まずは我々の発想を変え、“加工点”にこだわり“キラリと光るイナテックの技術”を確立しようではありませんか。

実はこのジャストヨットの記事の話を私のヨット仲間話した所、最初は気が付かなかったけど、その仲間が稲垣君、そのジャストヨット運送は〇〇君の会社だよ」と…その〇〇君はヨットクラブチームの仲間でした。

すごい人が近くにいるんです。
必要・必然 会いたい人に一瞬のズレもなく会える