



巻 頭 言

“さらなる飛躍”

代表取締役会長 村 瀬 治 己

平成3年3月期の当社の売上高は、はじめて1,000億円の大台を超え、富士通テン技報が発刊された昭和58年の当社売上高に較べると、この8年間で約2倍になっております。また、会社籍従業員も3,100人を超え、規模の面でも、世の中で言われる大企業に、立派に仲間入りしたことになると思います。これは、ひとえに当社の製品を広くご愛用いただいたお客様および当社の生産・販売面にわたって多大のご支援、ご協力をいただいた皆様方のおかげであり、心からお礼を申し上げる次第であります。それと同時に、社内であって、製品の研究開発・生産・販売に日夜をわかたぬ努力を惜しまなかった諸先輩・従業員各位に深甚な謝意を表するものであります。

しかしながら、規模が大きくなったからと言って、自動的に一流企業・優良企業になったわけではありません。さらに全員で努力して、名実共に優良企業として発展させて行かなければなりません。当社も克服しなければならない多くの経営上の課題をかかえております。ここでは、そのために私達はどのような心がまえで臨まなければならないかを述べたいと思います。

まず第一に、組織の壁と隙間を作ってはならないということです。当社も大世帯となりましたが、これは組織的にも中規模から大規模へと根本的に変える必要があると言われる大きさで、社内の組織も当然複雑になってきます。仕事も細分化され、専門化し、責任も権限も明確になる反面、いわゆる組織の壁や隙間がいつの間にか出来て知らず知らずのうちに社内の活力が失われてしまう結果になりがちです。与えられた仕事を受身でやっているのは、このような結果に陥ってしまいます。そうならないためにも、積極的に仕事を進めて行く提案型の企業にしていこうと

が肝要であると思います。

第二に、わかり易い管理に徹することです。いろいろ工夫をして、目に見える管理、目で見て管理できるようにしなければなりません。そのためにも、現地現物主義に徹し、分かり易い言葉・用語でこちらの考えていることを相手に正しく理解してもらうことが必要です。私達はややもすると、事実を確かめず、推測や想像で判断しがちですが、原点にかえて現地現物主義で進めたいものです。

第三として、企業が大きくなっても、一人一人が謙虚さを失ってはならないということです。自分達の会社に対して誇りを持つこと、自分達の製品に自信を持つことは大切なことですが、独善的になってしまっただけではいけないということです。他社の社風でも、仕組みでも、製品でも、謙虚に見て優れたところを積極的に見つけて、自分達に合ったように消化し、どんどん自社に取り込む食欲を失わないようにしたいものです。

私が常日頃から心掛けている以上の項目はどの企業にもあてはまることかと思います。これらの実践がCS（Customer Satisfaction）No.1の製品となり社会に貢献していくものと確信します。

さらにつけ加えるならば、もう一まわり大きく立派な会社へと発展するために会社として重要なことがあります。それは常に研究開発を怠らず、新しい商品を常に加えて行かなければ、企業は衰退するということです。幸いなことに、当社の製品は非常に大きい市場を持っています。一例として、自動車用品だけをとって見ても、国内総需要量は年間1兆6,000億円程度と推測され、そのベスト3の内訳はカークーラー、カーオーディオ、軽合金ホイールの順であり、それぞれ総需要量の約20%、20%、10%となっており当社の関連するカーオーディオは、約3,000億円であります。また、自動車制御、通信等の分野でも、市場の大きさはどんどん拡大しております。

他社の例を見ても、売上高が1,000億円を超えるまでには、創業以来、相当な長年月を要していますが、次の節目の2,000億円は、それよりもはるかに短い期間で達成しています。当社の株主である富士通・トヨタ自動車・日本電装のような企業も例外ではありません。富士通テン技報は、当社の技術者が挑戦してきた成果の結集でありそれを支えている諸々の研究開発が、今後の当社のさらなる飛躍の原動力となることを期待してやみません。