

巻 頭 言

「ビジネスになる商品開発を」

専務取締役

吉 原 忠 雄



近頃、我々をとりまくパソコン・携帯電話の急速な普及は、これ等のネットワーク接続の拡大とともに、大きな社会的変化を起こしつつある。車の領域でも、周知の通りITS^{注1}への取組が全世界的に始まっている。いまや、万人に平等にビジネスチャンスがある。

こうした中で、我々のビジネスも新しい領域への急展開が始まっている。すなわち、マルチメディア化・システム化である。

具体例として、AVN^{注2}一体機が予想をはるかに上回る受注が得られ、いわゆる売れすじ商品となって来ている。これは、これまで育てて来たコア技術そのものに加えて全体を集大成することが、新しい付加価値を生み、お客様に評価されたものと思われる。

売れる商品を決めるのは、お客様でありこの機会にあらためてヒット商品の開発について次の事項を考え、更に成果を拡大していきたい。

- 1．新技術を取り入れ、新しい機能・性能を実現することは大変大事だが、コストは別というのでは商品にならない。
- 2．ヒット商品は、技術での差異化は無論大事だが、必ずしもハイテクを使ったものではない。(ビル・ゲイツのOSのように)
- 3．技術者の自己満足ではダメで、素晴らしい技術も売れなければ始まらない。
- 4．お客様は、お客様にとっての価値の分だけ払う。従って、「売れるのが良い商品」である。

我々は、お客様にとっての価値について深く考えをめぐらせた上で、これを低コストで実現することが肝要である。

マイクロ・プロセッサ、マルチ・メディア、情報通信技術などの変化の速さは、DOG YEAR(犬の年令は人の四倍速い)と言われ

ている。それだけに、知恵を出し、努力をすれば成果の出るのも早い。

変化のはげしい環境の中で、市場の動きに遅れることなく開発を進め、スローガンで揚げた「一番の商品」をタイムリーに創り出していきたい。

注 1) ITS : Intelligent Transportation Systems

注 2) AVN : Audio, Visual and Navigation

