

技術者の誇り：技術・製品に愛情をもつ

Pride as an engineer: having a passion for technology and our products

取締役

松井 淳

Satoshi MATSUI



去年の秋、テンのOBの方々と会う機会があり、自分が経験した技術、製品開発のことを思い出しました。

そのなかで学んだことと技術・製品開発に対しての思いをお話します。

1)「後工程はお客様」：入社時の課長の教え

私が入社したのは1975年（昭和50年）であり、初めて製品開発を担当したのがカローラ向けのオートリバース方式のカセットプレーヤーでした。自分の製品が製造ラインで流動する時はドキドキの毎日、製造の職長、班長の方にもよく指導を受けたことを懐かしく思い出しました。

当時、「後工程はお客様」の教えがあり、量産のこともよく分からないなか、後工程の方と話し、ラインの修理工程にも参画し、どうしたら良い製品が作れるか考えていました。今でも大切にしなければならぬ教えです。

思い出の製品開発として、録音機能付カセットプレーヤーがあります。録音という機能はホーム用では当たり前でしたが、車載向/オートリバースは初めての製品でした。いろいろな本を調べ、ホーム用の回路を調査し、実験を繰り返して回路設計/基板設計を行ないました。が、どうしても部品が基板のサイズに納まらず、何日もかかった基板設計の方眼紙（当時は2倍寸でパターン設計をしていた）を兵庫運河に向かって紙飛行機にして飛ばしたこともありました。今はCAD設計なので、このようなことはできません。（30年前の話し）

2) 技術は製品化という出口で生きるが、そのためにはリーダシップが不可欠

ラジオ関係の製品開発では、短波付の電子同調ラジオの設計を行ったことがありました。

今まで車載用では開発されたことがなく、しかも私にとっては初

めてのラジオ設計で、当時、社内でラジオの技術に詳しい人達からアドバイスをもらい、それをシステム設計/回路/基板の設計、製品開発に繋げていきました。その時は自分の知識のなさに気付かされ、新技術検討と教えてもらったことを整理/理解し、まとめあげる分野で自分の貢献を図りました。個々の技術を繋ぐ製品化にはリーダーシップ（情熱と責任感）が必要であり、また製品になってこそ技術が生きると思いました。この開発で40日間、中近東地域に出張できたことも良い思い出です。（25年前の話）

3) ニーズ（マーケティング）先行の商品開発は大事

AVNの開発に関わったのは97年からで、画期的な商品でしたが～98年時、爆発的なヒット商品ではありませんでした。要因はナビ（CD-ROM）/CDが排他的動作のためでした。市場要求をCD、MD、ナビ（DVD-ROM）という3デッキAVN構想で実現するため、AW殿と商品企画検討のW/Gを発足しました。デッキの薄型化・部品の集約化など2ヶ月余り集中検討し、新デッキ開発をデッキ部隊にお願いし、2000年/春に発売することができました。ニーズを実現するために、新デッキまで開発し世の中に認められた思い出の製品です。（10年前の話）

4) 専門メーカの存在価値を示し、OEMメーカの責務を果たす

08年/10月～テンの基礎の受信・音響の性能が悪いといわれていました。1年間の改善取組みで高い目標を掲げ、具体的な数字を示し、課題に対しどういう戦略で対応していくかを強いリーダーシップと皆で取組むことで達成を目指し、技術開発/製品開発を進めています。現在、他社並みまで挽回できてきたという手応えはありますが指摘されての活動であり、いわれなくてもNo.1になる仕事のプロセス、人作りのために今の活動や思いの継続、ベンチマークにより更なる向上活動を行っていきます。

今年度、IT・ITS本部の新設により富士通グループの連携が強まり、新技術をシステム製品として出口を早く追求できるようになりました。我々の技術開発は製品という形になって初めて成果を世に問えるものであり、お客様に魅力ある商品として届けなければ意味がないといえます。

今、求められているのは、マーケティングや環境変化からのニーズと自分達の得意な技術領域を重ね合せ、必要な技術を磨き、スピーディーに製品化できることであり、また、強みにしていくのはCI、AE、IT・ITSの融合領域であり、この3本の矢が合わさった総合力で新しい価値を創造し、魅力ある商品に結びつけていきましょう。

最後に皆さんへのメッセージです。

「自分が担当している技術・製品に愛情をもつ」「それを生み出す技術者という仕事に誇りをもつ」

「そして目標に向かって前へ進み続ける」 以上です。