



新年の挨拶

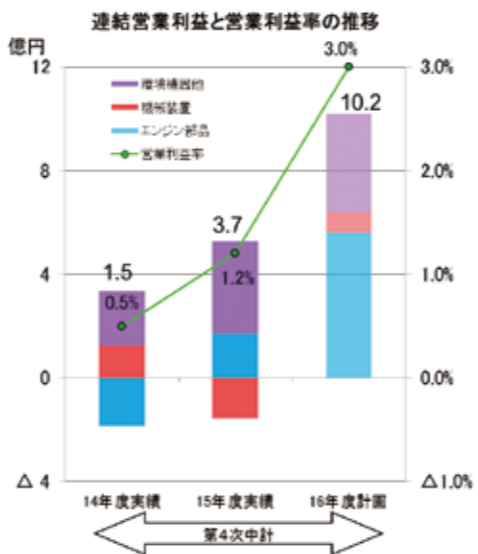
代表取締役社長
安永 暁俊

新年あけましておめでとうございます。皆さまには、ご家族とともに賑やかな新年を迎えられたこととお慶び申し上げます。社員の皆様のご協力により、新年を迎えられたことを衷心より感謝申し上げます。

今期中期計画を振り返って

この3年間で振り返ると、日本では地震による被害が起こり、また、自動車業界での事故もありました。海外では、新興国の成長率の鈍化傾向が続いています。

そういった外部環境が変わる中、安永で取り組んできた3つの戦略は、徐々に形になってきました。



次期中期計画に向けて

いよいよ、第5次中期経営計画（2017年度～2019年度）を迎えます。

次の基本的なスローガンはそのままに、より一層高い次元で実践していききたいと思います。

1. グローバルニッチNo.1
2. 新事業の創出
3. 財務体質の強化

各事業で計画の立案中と思いますが、自分たちの夢や3年後の姿を思い浮かべて、活発に議論ください。

折角の機会ですので、皆さん一人ひとりが会社の未来について思いを馳せていただくと幸いです。以前に述べたように、私たちは現在、過去450年の中で人口爆発の時という時間の広がり、

1. グローバルニッチNo.1

エンジン部品事業では、コンロッドの量産で、新たに国内外の自動車メーカー3社から初受注が決まり、徐々に顧客基盤が拡大しています。

これにより、新興国での鍛造材および焼結材の加工技術の経験が加わり、幅広い国で、様々な材料と工法に対応できる体制となりました。

コンロッド生産ラインの状況

		先進国	新興国
鍛造材	切断工法	日本安永	安永インドネシア 安永タイ
	かち割り工法	日本安永	安永インドネシア
焼結材	切断工法	-	安永インドネシア
	かち割り工法	韓国安永	安永メキシコ

また、新たに立ち上げたカムシャフトラインとクランクシャフトラインでは、当初の混乱を乗り越えて、今では安定した生産と高い品質を誇っています。

機械装置事業では、工作機械や検査装置で売り上げを拡大することができました。ワイヤソーでは、高硬度材料向けや太陽電池向けに新型機を発売しました。

環境機器事業では、インドネシアでエアロポンプの能力増強を行い、製品の売り上げ拡大に寄与してきました。

安永製品が世界六大大陸で愛用されているという空間の広がりにいます。面白いと感じませんか。

今後、地球規模で山積する課題に対して、COP21（パリ協定）の批准において、省エネやCO2削減等の環境規制が加速する動きも出ています。安永の製品が、それら課題に対して役立つことができれば、可能性は無限に広がります。

主観と客観、まとめ

前々号と前号で、主観と客観について述べました。内容が分かりづらいとの声がありましたので、少し補足したいと思います。

山登りに例えるならば、山に登りたいという主観的な熱い想いを、天候や標高といった客観的な情報を加えることで実現できると述べました。主観と客観を分けて考えることで、山登りが成功に近づきます。

例えば、山登りについて、次の会話があります。
Aさん「①今週末に、標高2000mの山に登ろうと思うんだ。②10年前に、同じ位の高さの山に登って以来久しぶりだよ。」
Bさん「③予報によると、今週末は天気は崩れるらしいよ。④10年前に、別の山に登れたのなら余裕だね。」

この中の会話の中で、主観と客観が混じりあっているのに気づきましたか？
実は、②と③が客観的な事実となります。Aさん

この3年間に、安永運輸が創立50周年、エアロポンプが10周年、安永クリーンテックが5周年、安永インドネシアが20周年を迎えました。皆様のお力により、節目の年を迎えられたことを大変嬉しく感じています。

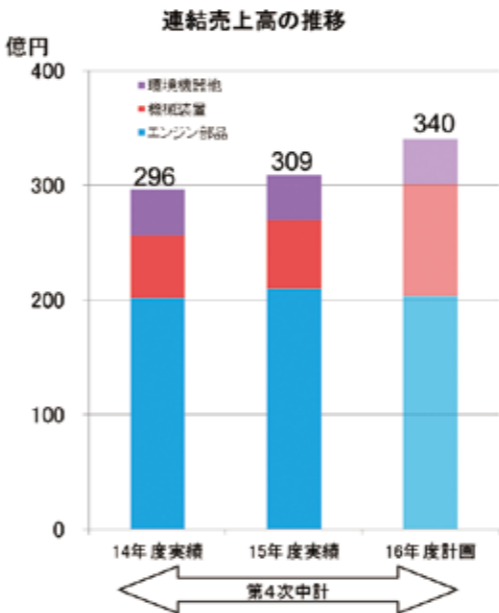
2. 新事業の創出

R&D本部でシリサイド系熱電発電の素子を開発し、試作品の販売を開始しています。また、リチウムイオン電池の正極極板の製造において、独自技術により寿命を12倍以上に向上させる発表をしております。

これらの研究開発は、今後の事業化に向けて、力強く進んでいます。

3. 財務体質の強化

2016年度通期見込みを、昨年11月に上方修正しました。これにより、売上高と営業利益は、第4次中計の目標と同数値となりました。この達成に向け、全社一丸となって取り組みましょう。



が10年前に登ったことは、同行した人は皆知っている事実ですし、天気予報は誰が聞いても同じ情報を受け取ります。

一方、①と④が主観的な意見や考えになります。Aさんの山に登りたい想いに、Bさんが根拠なく同意しています。標高が同じくらい山でも、岩がちな登山道なら難しくなりますし、10年前と比べてAさんの体力が衰えているかもしれません。

この様に、会話の中で相手の情報に接するとき、主観的な考えと客観的な事実を区別して捉えられれば、無用な勘違いや思い込みが無くなります。客観的な事実を積み重ねることで、登頂が成功しやすくなるのです。

先日、部品事業部で工場巡視をした際、数多くの素晴らしい改善活動を報告いただきました。その発表の中で、取り組んだ担当者の「生産性を上げたい！」「不良を減らしたい！」という熱い想いが伝わってきました。その想いを実現するために、切削液や研削液を分析したり、刃具の加工点を解析するなど、客観的なデータが大きな役割を果たしていました。

安全の取り組みで、危険予知トレーニング（KYT）の4ラウンド法も、客観的な見方によって安全を確保する方法と言えます。皆さんも、主観と客観の違いを今一度じっくりと考えてみてください。

新年を迎えて

2017年を私たちにとって良い年とすべく、全員一丸となってがんばりましょう。