

## 巻頭言

### 研究・開発・生産・販売の連携

—井戸を掘った人を忘れるな—

### Coordinating Research, Development, Manufacturing and Marketing

— Don't Forget about the People Who Dug the Well —

執行役員  
産機事業本部長  
(コマツ産機(株)代表取締役社長)  
鈴木 康夫  
Y. Suzuki



会社が収益を上げるためには、長期的な視点に立って新しい技術を生み出す研究、次にその技術を組み合わせて新しい商品を生み出したり、その商品の付加価値を挙げ、よりコストパフォーマンスを高める開発・生産、そしてこの商品をタイムリーに市場に導入し具体的な成果をあげる販売、これらが連携して初めて実現するものです。しかしながら、この収益の成果に対し、現時点の担当である開発、生産、販売に光があたり、ともすれば研究の過去の功労について忘れがちになります。

たとえば、コマツ産機(株)の板金事業部門のツイスター(ファインプラズマ切断機)は、競合他社の追随を許さない商品で、現在収益の柱になっています。このファインプラズマ技術は、15年ほど前に、研究部門で生み出された技術であり、1990年に産機部門で商品化され今日に至っています。市場導入されてから長い間、利益を生まず、開発担当者や営業担当者ですら、いずれレーザに駆逐される運命であると本気で思っていた商品でした。1999年7月、産機事業再編に伴うコマツ産機(株)新体制発足時、このファインプラズマ切断機を名前を新たにツイスターと変え、板金事業の戦略商品と位置付け、きちんとしたマーケットセグメンテーションに基づき、市場に打って出ました。今では、ダントツの商品力により、最も高収益をあげている商品の一つとなっています。これは、10数年も前に研究部門で生み出された技術が今まさに開花しているわけです。

もうひとつの事例は、ハイブリッドACサーボプレスの成功です。コマツ産機(株)のハイブリッドACサーボプレスは、業界に先駆け、昨年はじめシリーズを完成させ市場導入しました。その後、急速に販売が伸び、このお陰でコマツ産機(株)の鍛圧事業部門のマーケットシェアは過去最高を更新し、現在、更にその勢いを増しています。その圧倒的なダントツ商品力から収益にも大きく貢献しています。しかし、この技術の礎は、20数年前に当時の電子機器開発部門で生み出されたコントローラ技術です。その後、この技術をベースに世界に先駆けてACサーボフィードを送り出し、“ACサーボ技術のコマツ”という地位を獲得しました。こうして営々と積み重ねてきた技術が、現在のダントツACサーボプレスに凝縮されてきたわけです。

こうした成功商品の多くは、研究に従事した人達が自分でも忘れる(ひょっとするとその人達は会社を既に定年になっていることすらある)くらい前に生み出した技術であったりするわけです。

今、研究開発に従事している皆さん、すぐに成果が出ないからとがっかりしないで頂きたいと思います。皆さんが生み出した種が芽吹いて大きな花を咲かせている事例がたくさんあります。開発、生産、販売の人たちは、どうか大輪の花を咲かせ、収益に貢献させて欲しいと思います。そして、成果が出た暁には、先人の労苦に思いを致し、感謝したいものです。