

## 巻頭言

### ダントツ商品

Unique and Unrivaled Products

執行役員  
生産本部・大阪工場長  
大平 薫 夫  
N. Ohira



コマツが、「モノ作り改革」の中心に「ダントツ商品の開発・市場導入」を置いて3年が経ちました。大阪工場でも、2002年から組織と仕事のやり方を大きく変え「ダントツの商品力」「ダントツの原価低減」「ダントツの初期品質」の3拍子そろった商品の開発に力を注ぎました。そして、その結果、3機種の「ダントツ商品」を市場に送り出すことができました。

1. 油圧ショベルPC400-7(2003年8月量産開始)

エンジン・油機・車体開発部門と試験部門との協同による燃費改善17%と協力企業・開発・工場の三位一体による大幅原価低減を実施。

2. ブルドーザD475A-5(2003年7月量産開始)

内装材メーカーと協同したブルドーザ用吸音材料採用による騒音低減10%と長寿命部品の採用によるR & Mコストの大幅低減を実施。

3. モービルクラッシャBR380JG-1(2003年8月量産開始)

油圧メーカーと協同した独自ジョークラッシャによる作業量30%アップと世界初の油圧式クラッシャ保護機構によるメンテナンスコスト削減と品質改善を実施。

いずれの機種も、研究、開発、購買、生産、品質保証、営業の多くの部門がクロスファンクショナルに協力した成果だと感謝しています。そしてまた、これら「ダントツ商品」の本当の評価は、我々メーカーサイドではなくユーザの皆様によることも忘れてはならないと思います。

さて、いよいよ大阪工場を代表する油圧ショベルとブルドーザのダントツ商品の開発が本格化してきました。今回はさらなるステップアップ(より広範なクロスファンクショナル活動、よりグローバルな活動)を目指しています。

今回目指すステップアップは、世界の顧客とマーケティング・販売部門の調査によるダントツフィーチャの決定と新技術への挑戦であります。この新技術こそがコマツと他社を差別化する商品を生み出します。しかしながら新技術の実用化には多くの時間がかかります。新技術は失敗と反省の積み重ねの後に実用化されるものです。

ダントツ商品にも不採用となった技術が多くあります。コマツには「失敗を恐れないチャレンジ精神」があります。低人件費に頼った安価商品ではなく誰にもまねのできない新技術によるダントツ商品の開発こそがコマツの進むべき道であると確信しております。

コマツグループの技術者の皆様、しつこく、あきらめずに最後まで夢の実現に向かってチャレンジして下さい。