

新製品開発への取組み

1. 新製品の開発体制の構築

(1) 社内プロジェクトの発足

平成18年5月1日に新製品開発プロジェクトを発足させます。
プロジェクトのメンバーは社長、副社長、部長、次長とします。

(2) 協力企業との提携

協力企業として、株式会社エクセルと業務提携をする。当該企業は、防犯市場で20年の実績をもち、業界ではEXブランドとして認知されています。弊社とエクセル社とは現在でも防犯設備の仕入先として取引の実績があります。新製品に求める機能や仕様及び概要設計は当社で行い、エクセル社には弊社の企画および求める仕様にて新製品の詳細設計及び製造を委託する予定です。設計には3次元CADシステムを使用し、スピーディな開発を目指します。6月に弊社の西川社長とエクセル社の横山社長にて新製品開発に関しての業務提携を行う予定です。なお、業務提携においては、エクセル社側においても、開発チームの結成を求めます。

2. 新製品の開発

(1) 仕様の決定

屋外用防犯カメラの内部に画像記録用のフラッシュメモリ装置を搭載するという、日本で初めての新たな商品を開発します。新製品に求められる機能および仕様は当社で企画します。仕様の詳細決定に当たっては、社内プロジェクトチームとエクセル社の開発チームの合同ミーティングによって擦り合わせを行います。

(2) 設計

設計に当たっては専用の3次元CADシステムを導入します。当社は概要設計を行い、詳細設計については、概要設計を基にエクセル社が行います。

(3) 試作

設計が完了した段階でエクセル社と共同で試作品の製作にかかります。

(4) テスト使用

試作品をテスト使用します。基本性能、操作性、耐久性など、設計時の品質が実現できているかをチェックします。テストは、弊社独自の厳しい基準で行ないます。

(5) 改良

テスト使用において、確認された不具合や、改善が望ましいところに関しては、改良を行

います。改良後の仕様に関しては再度十分に打合せします。

(6) 商品化

詳細設計および試作品をチェックしたうえで、問題がなければ、当社からのエクセル社に生産を委託します。

3. 販売

(1) 社内販売体制の確立

新製品の発売に当たり、販売体制を確立します。目標販売台数、実績数を管理し販売台数の更なる拡大を図ります。

(2) チラシやパンフレットなどの販促物の作成

新製品をPRしていくに当たり、販促ツールを作成します。チラシやパンフレットには、本製品の機能のみならず、社会性についても訴求します。

(3) 展示会やWebによるPR活動

新規顧客の開拓や販路の確保のために展示会やWebでの商品紹介を行います。ここで得た顧客の声は、売れるものづくりに活かすよう努めます。

(4) 新たな販路の開拓

展示会やWebからの問い合わせがあった企業に対してフォローアップを行います。営業担当者による個別訪問で営業活動を行います。

4. 従業員教育

(1) 販売に当たっての営業担当者への教育

営業担当者に対して、新製品の販売に関するスキルアップ研修を実施します。内容は、製品の機能に関する知識、販売方法に関する知識の2項目とします。

(2) 設置工事に当たっての作業員への教育

設置工事者に関するスキルアップ研修を行います。内容は、機器の取り扱いに関する知識、設置工事に関する知識、安全の確保に関する知識の3項目とします。

(3) アフターサービスの実施に当たっての作業員の教育

アフターサービスの実施担当者にスキルアップ研修を行います。内容は、メンテナンス方法に関する知識、データの取り扱いに関する知識、安全の確保に関する知識の3項目とします。

5. 製品改良

(1) ユーザー意見の分析

製品を使用しているエンドユーザーの声を分析します。設計・製造段階で気付かなかった問題点や新たな機能に関するニーズなどがあれば、速やかに対応策を考えます。

(2) 機能改良

「顧客の声」を反映し製品開発を行います。不具合に関しては、原因の究明を行ったうえで、改良します。エクセル社と十分に情報交換を行います。