

《題目》企業で相次ぐ不正の発覚(私の推測)

昨年のドイツの VW 社の排ガスに関わる不正が発覚し、改めて日本製品の技術の優秀さが証明されたと思っていたら、神戸製鋼や複数の日本を代表する会社での不正や不祥事が次々と発覚し、愕然としました。これらの不正や不祥事は、その殆どが製造や品質管理で起きており、技術レベルの低下なのか？技術者としてのプライドの低下なのか？？いずれにしても、製品の品質は、会社の長期的な信用に繋がるものであり、短期的な売上の為に、このような問題を起こすこと自体が本末転倒であると思いませんか。

これらの事態は、私が勤務した 2 番目の会社、Bio-Rad Laboratories で経験したことを思い起こしてくれました。バイオ・ラッドに入社して最初の 6 年間は、開発本部のバイオ開発室で、バイオテクノロジー研究用の機器や試薬の開発、及びヒト用体外診断薬の開発の両方を担当しておりました。その後、バイオテクノロジー研究用の機器や試薬を販売する営業部「ライフサイエンス事業部」に移るのですが、まだ開発にいた頃の話です。

ライフサイエンス事業部には、営業部の他に、マーケティングや技術サービス（故障した機器の修理等を担当）などの他に、アプリケーションという部門がありました。バイオの研究は、ヒトだけでなく、動物や魚・植物・細菌・ウイルスなども対象となり、研究対象であるサンプルの種類や性質は様々で、サンプルの前処理や使用する溶液の種類・緩衝液の選択などが非常に重要です。ですから、お客様である研究者の先生は、分析機器を購入する時は、高額になればなるほど、購入機器の決定する前に数本のお客様のサンプル分析を行うのです。

時折、当時のアプリケーションの社員と話すことがあり、最初から分析不可能なサンプルを、営業が事前相談なく預かってきて、「このサンプルの分析が成功したら、売れるから」と無理難題を言われ、案の定、分析に失敗すると、「せっかく俺が苦勞して取って来た話を、アプリケーションが売れなくした」と言われることが、稀にではなくあったそうです。売上が上がらないのは、すべて「アプリケーション（技術）の力量がないから」とされる。アプリケーションのメンバーのモチベーションは完全に低下していたように見えました。

私が開発からライフサイエンス事業部に移動した時には、このような無理難題を押し付ける営業は他社へ転職しておりましたが、この私の経験を、このところの日本企業の不祥事に当てはめると、新聞報道にある「納期の圧力があった」などとのことであり、当該会社の技術陣（研究開発や製造・品管）は、技術者のプライドを持って、「できない事は、できない」と、「将来に渡っての、お客様の会社への信頼を絶対に失わない製品を提供する」べきであったと思います。

但し、これを徹底しすぎると『技術者の甘え』に繋がることも忘れないで下さい。技術者は、営業を始めとする他部門からの売上向上の為の要望に『出来得る限りの努力と苦勞』を行い、成功させることが重要です。営業と技術は、適切な連携の下に、お客様の要望す

る品質や耐久性・コスト・納期といった問題を、互いに妥協無く話し合い、協力して進めることが重要だと思います。

会社の上層部・経営層には、営業出身者になることが多く、製品の品質で問題が発生した際のダメージの大きさを認識すべきです。目の前の売上の為に、製品の信頼を失えば、どのように営業が頑張っても、長期的に売り上げの低落を招きます。『頑固なまでに品質にこだわる製造や品質管理』こそが、会社の宝であり、長期的な売上の安定・成長に重要であると認識すべきであると思います。世界的な『**Made in Japan**』に対する信頼をうしなうことの無いように再考をすべきであり、10 年前までは中国製の品質の悪さには定評がありましたが、現在では、大幅に改善されています。没落していく日本を、私は見たくありません。