

受託体質からの脱却をめざす スキャナ技術の練磨で高付加価値を発信

ニューリー株式会社

社内プロジェクトへの参加で、「お客様のために」の視点を磨く

井田敦夫さんが社長に就任したのは、ITバブルが崩壊した二〇〇一年のこと。それまで、大手企業の協力工場として受託開発をメインに行ってきたが、コスト中心市場への移行で、厳しい価格競争に巻き込まれることになった。「仕事が来るのを待っているだけではダメ。受託体質からの脱却を図る必要があります」と振り返る。

最初に取り組んだのは、社風を変えること。つまり、CS（顧客満足度）文化の醸成だった。与えられた仕事をこなせばいい……という考えではなく、自分たちの仕事——たとえ総務や経理など間接部門であっても——はすべてお客様の利益や満足につながっていくんだという意識を持つこと。そこで井田さんは、社内にプロジェクトチームを立ち上げ、社員主体によるさまざまな意識改善の取り組みを始めた。例えば、女性社員で構成されるグリーン・プロジェクトでは、通常の5S活動以外に、会社周辺の清掃を行ったり、玄関や会議室の美観やレイアウトに気を配るなど、「お客様に気持ちよく感じてもらうためにはどうすればいいか？」という視点で取り組みを進めている。

「社員一人ひとりの役割を明確にすることが大切。自分たちの活動が外に向けていることが伝われば、必ず会社は変わります」と話す。

コアコンピタンスへのこだわりが、不可能を可能に変える技術を生み出す

受身ではなく、魅力ある商品や技術をいかに市場に発信していくか……。次なる

目標は、付加価値提案型企業への転換だった。当時、パソコンが急速に普及し、手書きした情報を読み込むスキャナ技術は必要ないとまで言われた。しかし、井田さんは敢えてスキャナというコア・コンピタンスにこだわることで、市場になかった技術を創造し、会社の存在価値を見出そうと考えた。紙や写真など平面物を読み取るのがスキャニングの常識だが、「世の中には立体物のほうが圧倒的に多い！あらゆるものをスキャニングの対象物として考えたとき、市場は無限に広がりました」と目を輝かせる。こうして誕生したのが、スキャナの平面性とカメラの立体撮影の技術を組み合わせ、一口に立体物と言っても、その形状はさまざま。お客様から「こんな形のものをストックしたい」という要望があっても、「できない」とは言いませんでした」と井田さん。これまで培ってきたCCD技術や画像変換技術をベースにしなが、顧客ニーズに応じて一つひとつプログラム開発を進めていったという。現在では、絵画や版画、織物はもちろん、食品や湯飲み茶碗のようなものまで、高精細にスキャンする技術を確立。とても平面にプリントしたものとは思えない、そこに実物があるかのような迫力が自慢だ。本年度のものづくり日本大賞経済産業大臣賞を受賞するなど、注目度は高まりつつある。同業者が市場から撤退する中、コア技術を徹底的に磨き高め、スキャナの新しい用途を切り拓くことに成功した。

既存マーケットの枠組みを超え、世の中になかった市場を創造

技術は素晴らしい。しかし、その技術で何が実現できるのか……。同社では、「スキャナを使って、こんなことができる！」というオリジナルのストーリーをいくつも作り、顧客などへ積極的に発信。新たな市場開拓につなげている。例えば、デジタル・アーカイブとしての可能性。貴重な美術品や工芸品の保存・復元のためのツールとして学術的に利用することもできるだろう。

また、インテリアなど空間演出へも応用できる。本物と見間違えうほど精巧に作られた竹のレプリカ、立体感あふれる壁紙……。畳がプリントされたシートは、今にもイ草の香りが漂ってくるようだ。最近では「座布団カバーに使ってみたい」「臨場感ある看板を作ってほしい」という注文が寄せられているほか、映画のセットなど新分野の需要も広がっている。「素材の質感を表現できるのが特徴。この強みを生かし、埋もれた需要を掘り起こしたい」と夢を語る井田さん。スキャナとともにつむぐ同社の物語は、まだまだ始まったばかりだ。

独自のCCD技術と画像解析技術を磨き上げ、これまで難しかった立体物のスキャナ技術を確立した「ニューリー」。代表する商品の一つ「スキャメラ」は、あらゆるものを読み取り、高精細で表現する新しいコンセプトのスキャナとして評価を得ている。技術革新によって潜在的な市場を掘り起こし、幅広い顧客の創造につながっている。



スキャメラを紹介する井田社長



ショールームは広く公開されており、外部とのつながりを意識した同社の経営姿勢がうかがえる



さまざまなサンプルを用意し、顧客へ用途提案。すべて高精細の立体的な印刷で、本物と見間違えるほど。

解説

知恵のポイント

CS文化の醸成、経営の透明化……顧客志向の社内体制へ転換

ニューリー（株）が開発した「スキャメラ」は、立体物をスキャンするということ、これまでの常識を打ち破るものでした。しかし、ここで注目したいのは、商品そのものよりも、むしろ技術革新に至ったプロセス、経営者や社員の思いです。受託体質からの脱却を掲げ、井田社長がまず実行したことは社員一人ひとりの意識改革でした。例えば、同社では今から八年前、業務連絡などのための社内放送を原則、取りやめました。「お客様が放送を聞いてどんな気持ちになるか」ということを社員みんなで納得した結果だといいます。

社風を変える……。決して容易なことではありません。しかし、プロジェクトチームによる、CS（顧客満足度）文化の醸成や、各部門が売上や原価、利益などの数値を社内公開し、経営の透明化を進めました。「どんな仕事も外部（顧客）とつながっている」「顧客から見たときに何がベストか？」ということを常に意識する風土が醸成され、「スキャメラ」の用途提案にもつながっています。同社の知恵の使いどころは「すべてはお客様のために！」という目的の共有化にあるようです。



<DATA>
 ニューリー株式会社
 代表者/井田 敦夫
 住 所/京都府久世郡久御山町佐古外屋敷125
 T E L / 0774-43-3011
 W e b http://www.newly.co.jp/
 <事業内容>
 イメージスキャナ、画像処理ソフトウェア、検査装置、
 X線機器、自動化機器の開発・製造・販売・サポート