

ありがとう Honda,
皆様(のご支援)なしには成し得ることができませんでした



1986年、Hondaは、最初の米国サプライヤーのひとつとしてGHSPを選びました。
その成果として、今、私たちは2009年のHonda Lean Networkで最優秀賞を得ました。
北米の部品メーカー第1位の名誉ある地位を得たことを誇りに思います。

今、世界中でHondaのプラットフォームをサポートし続ける我々の製品とともに、
私たちは、次の50年先を本当に楽しみにしています。

おめでとうございます、Honda - そして、皆様(のご支援)にありがとう。

Automotive News

～HONDA のアメリカの道程～

2009年6月8日号より抜粋

HONDA は米国サプライヤーを育成することに努力を惜しまず

サプライヤーとの取引が始まり、価値が認められれば、それはまた、長期の取引関係を得られることになる

HONDA が 1982 年、米国で自動車生産を開始した初代アコードでは北米の部品は 30% 以下で、たとえば、エンジンやトランスミッションなどは日本からの輸入品だった。

しかし、今日では、北米 HONDA 製の自動車の 80% 以上の部品が北米で生産されている。HONDA は生産開始当初から、北米のサプライヤーの育成を優先的に進めてきたのだ。

指導の成果

1983 年、HONDA はミシガン州の GHSP 社を取引先とし、原価低減と品質向上のやり方について指導を開始。

1995 年、HONDA は 98M アコードの AT シフターの開発を通じて、GHSP の製品設計を指導。

そして 2004 年、GHSP は 06M シビックの全世界供給の契約を勝ち取り HONDA で初の唯一の米国サプライヤーとなった。

この会社は、ミシガン州はグランドハイブーンに位置し、年間 60 万個のシビックの AT シフターを製造している。それらの多くのシフターは、日本、中国、タイ、ブラジル、英国などの組立工場に輸出されている。

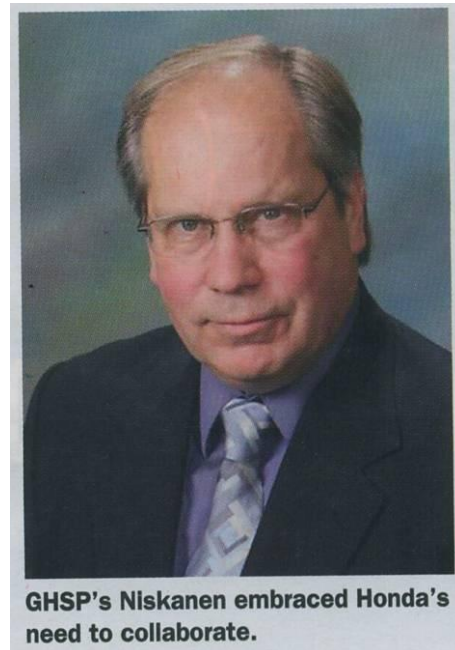


「ホンダウェイを習得するのは難しかった」と語るのは、1996年からHONDAを担当するGHSPのチーフエンジニアのドン・ニスカネンだ。

彼は次のように述べている。「ホンダウェイの機会を与えられ、その文化を理解するために、多くの柔軟性を受入れました。」
「HONDAには、さまざまな(取引先との)協業の環境があり、この申し出に喜んで応じたが、それは最初、あまり心地が良いものではありませんでした。」

たとえば、当時、GHSPの98Mアコードの試作品がSPEC未達であった時、GHSPは量産開始する時に、その対策品を準備しなかったのだが、HONDAは、それよりもっと早い段階で...すなわち量産の図面が出図される前に必要としていたのだ。

「HONDAにGHSPは熟成した試作品の提供が遅いと怒られました」とニスカネンは言う。HONDAでは最終試作品(の品質や性能と)が量産品と同様なのだ。



米国の部品は安い

ホンダのスポークスマン、エド・ミラーによれば、1987年、HONDAは、エンジニアリング、製品設計から製造まで、それにかかわる供給を含めて、総括的な開発能力を有する北米拠点を作ることを約束した。さらに彼はこう述べている。「最初に具体化した製品は1997年のACURA CLで、これは米国で作られた最初の日本の高級車でした。今日では、我々は米国設計の製品を多く持っています」

現地会社で(自動車を)製造することは、さまざまな工程でHONDAにとっては良いことだ。輸送コストは米国製部品の方が日本製部品よりも

安価であり、しかも、輸送期間は日本からは60日かかってしまい、部品不具合が出た場合には、迅速な対応の妨げになる。

サプライヤーはHONDAと契約ができて、その価値が認められれば、その努力は、長期の取引関係で報いられる。

「HONDAのサプライヤーになるためには、時間や労力がかかります」こう述べるのは2007年度売上の170百万ドルのうち、HONDAの売上が40%以上を占める、GHSP CEOのポール・ドイルだ。

「そして、いったん彼らと道程をともにすれば、うまくいくまで協力を惜しまない」「HONDAは完璧を要求するのではなく、たゆまぬ改善とその責任に期待しているのです。」