

# ネットワークで活きるオンリーワン企業

膨大な情報を受発信し、情報伝達のスピードを上げるIT革命が進んでいる。その中であって独自の視点でITの活用を進め、ビジネスを成功に導いている企業がある。新興セルビックは、プラスチック製品づくりに欠かせない金型製作の現場で培った知恵と、どこにも真似できない発想で新製品の開発を続ける。その原動力は、「当たり前と思われていることを変えることで新たなマーケットを創る」開拓者魂と、情報発信への意欲である。

## 常識を変えるユニークな発想で 特許製品を開発する



株式会社 新興セルビック  
代表取締役社長 竹内 宏 氏

1946(昭和21)年神奈川県生まれ。中学2年まで長野県で過ごし、東京に移転。叔父が金型製作会社を経営していたことから金型に出会う。工業高校を卒業し、現場で経験を積んだ後、父親と共に1971年に有限会社新興金型製作所を設立。1987年、新製品の開発会社として株式会社新興セルビックを設立。製品開発を進めるなかで出会った各種専門分野のエキスパートのネットワーク「アイデア工房」を立ち上げる。

### ●マーケットを自分で開拓する

新興セルビックが誕生したのは一九八五年。当時、ドル高修正を願っていたアメリカの呼びかけで、ドル安誘導協調介入のための協議が開かれ、「ブラザ合意」がなされた。  
この国際金融情勢の変化が、それまでコンスタントにあった親会社からの仕事を激減させた。従来は受注に専念し、「巧みいったね」と、お客さまに喜んでもらった瞬間、連日の苦勞も徹夜の疲れも癒される「ものづくり」に徹してきた経営者の考えを、大きく転換

させることになった。

当然と思われていることを変えることによつて、新たなマーケットを創ることを目指した会社名のセルビックには、「大きく売っていく」という夢が込められている。

### ●金型から

#### マイクロコンピュータまで

今では国内外で取得した特許だけでも一〇〇を数え、家電メーカーなどでも製品が広く採用されているが、竹内社長には開発の経験はまったくなかった。考えを巡らすうち、まず閃いたのは「自

具」の製品化。「自具」とは、ものづくりに携わる工場で自分たちが作業をしやすくするために考え、手づくりした道具。これを同業者はもとより、異業種に向けて売り込めば、道は必ず開ける、と製品開発を進める。世の中がバブル景気に浮かれる中で、ひたすら開発に没頭した。それが、自分自身にも開発ができることを気づかせ、潜在能力を目覚めさせた。

特許申請用の図面も自分で描くことを覚え、特許取得製品の第一号ユニット金型「コマンドシステム」が誕生した。一九八七年のことである。これが自社製品の第一号でもある。それまで当然のこととされていた高額の製作費用を要する、しかも重く、移動も大変な金型の常識を覆すことになった。

その後も、成形後のプラスチック部品を金型の中で切断する「ゲートカッターユニット」、製造年月日・購入年月・移動履歴等、各種情報が書き込める金型・機器搭載用マイコンの「ユーロカウント」など、従来の常識を塗り替える各種製品を続々と開発してきた。「ユーロカウント」は、金型に限らずさまざまな製品に搭載できる。長年にわたる修理履歴などを製品そのものにデジタル情報で書き込むことができ、コン





●会社概要

資本金 1,000万円

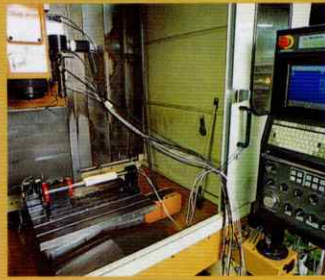
従業員 18名

本社 〒142-0064 東京都品川区旗の台3-14-5

TEL : 03(3785)7800 FAX : 03(3785)7899

URL : http://www.sellbic.com

アイデアは連鎖的に生まれる。プラスチック樹脂を金型に押し出すための射出成形機のコンパクト化に成功した『コニカルスクリュー』は、アイデア工房から生まれたヒット商品の一つ。これを応用した『ビープロセス』は、プラスチック樹脂成形のスピード化を実現した。新興セルビックとアイデア工房のアイデア・情報交換で続々と新製品が生まれている。



コンピューターで読み出すこともできる。で、多数の拠点をもつ企業の設備の一元管理にも役立つものだ。  
新興セルビックの特許技術は、連鎖したアイデアから生まれている。特許を取ったからといって直に仕事に結びつくわけではない。特許の有効期間は二〇年、それが過ぎれば、どこでも自由利用できる。時間が経てば陳腐化する技術も当然ある。一つの特許だけ

では資金的・人的に恵まれた大手企業には太刀打ちできない。設立からひたすら特許を取り続けてきたことにより、結果的に他社の追従を許さない技術の確立につながった。

●情報発信が最大の武器、最大の防御になる

資金的に余裕があるとはいえない新興セルビックが、大手企業に真似のできない数々の製品開発をもつにすることができたのは、頭の中で考えたことを、隣接する工場ですぐに形にし、実験することができたからだ。図面も人に頼めば、相応の費用がかかる。頭に思い描いた、まだ形になっていないものを人に伝えることは容易ではない。

特許を取るとなると、秘密を守る必要もある。自分にできることは何でもこなすことで条件をクリアし、開発を進めた。  
だが、一人の人間の能力にはやはり限界がある。自分の専門外のことには精通した技術者の考えをせひとも知りたいたいが、情報を発信しなければ、欲しい情報は集まらない。そこで、論文を書いて雑誌に発表する。情報を発信することで発信が生まれる。意見や情報を知らせてくれた人に会いに行き、さら

に詳しい話を聞く。竹内社長の行動力と、柔軟な視点、豊かな発想が相手を刺激し、構想が広がり、深まっていく。これが、アイデア工房の出発点である。六年ほど前からコンピューターを導入し、電子ネットワークの利用に積極的に取り組んできた。情報の受発信の重要性をいち早く認識していた竹内社長にとって、コンピューターネットワークの利用は必然ともいえる。現在では、ホームページ・電子メールの利用が日常化し、発信する情報量・スピードが格段に高まり、海外の大学や企業からのアクセス数も多い。

新興セルビックのシンクタンク的な役割を果たす異能者集団・アイデア工房のメンバーは、企業家、コンピューターソフト開発の専門技術者やコンピューター基盤開発の専門技術者を含む専門分野のエキスパートばかり約六〇名。そのアイデアが商品化されると、売上の七割をアイデア工房のプール金として寄付し、二割〜三割をアイデア提案者に支払うシステムも明確になっている。

新興セルビックは、ITを道具として使いこなし、専門家たちの脳を刺激し、ニーズにとらわれない常識破りの製品開発を続けている。