



朝日新聞東京本社
東京都中央区築地5丁目3番2号
電話03-3545-0131 〒104-8011
©朝日新聞東京本社 1998

橋本久義・政策研究大学院大学教授

今こそ攻めの受注に転じよ



様を示しておけば、期日通り、仕様通りのモノができてくる。不具合があれば直し、あるいは、発注側の設計上の間違いや勘違いも訂正してくれる。

通産省鑄造品課長のころから中小企業の製造現場を見続けて、すでに二千万を越えた。それを感じるのは、日本の町工場の本当の底力だ。

こんな国は日本だけだ。町工場は日本の宝だとさえ思う。日本の強さは、どんな不況でもモノづくりをやめずに、一段と体力を強化してよみがえってきたことにあるが、それを可能にしたのは、中小企業の粘り強さにある。現場で感心するのは、製品や工法を少しでも良くしようという熱意と、東京都大田区のような町工場の大集積地の工場主や職人たちのネットワークの強さだ。組織としてはつながっていないのに、製品に応じて、有機的に人と人がつながって、あっとい間にモノが生まれる。

(談)

大手に対しても 堂々と契約交渉

契約交渉でも、これまでの「強い大企業」対「買っていたたく中小企業」という単純な構図は崩れつつある。

「そんな契約を結んで、機械を買った例はわが社にはありません」

「それなら買ってくれなくても結構です」

金型などを製造している新興セルビック(東京都品川区)の竹内宏社長(左)は、大手音響機器メーカーの購買担当者にこう言い放った。今年三月のことだ。

同社はアイデア商品を次々に作り出す会社として、金型業界では知られた存在。一七八七年以来、四十一件の新技術、新工法を売り出し、特許をとっている。

今注目されているのは、樹

脂などを垂らして逆つらら状に固めた後、コンピュータ制御で精密加工する工作機械「P-プロセス」。金型を起せば、強度試験まで三カ月程度かかっていたのが、これを使えば数日で済む。開発期間の短縮にしのぎを削っている大手メーカーからの問い合わせが百三十社を超えた。十五社と契約、あるいは契約交渉中だ。

通常の購入契約と違うのは、納入する全社に対して、「特許不係争」「特許共同出願」を義務づけることだ。同社はすでに、P-プロセスの装置、工法、制御ソフトなどで、日米欧の主要十カ国に特許を申請済みだ。

開発の現場で、新たな工法などを生み出しても、新興セルビックと特許で争わないし、必要ならば共同で特許を申請しなければならぬ。新技術を特定のユーザーに独占させないために竹内社長が考え出した。

「大手が顧客になれば、買って欲しいがために、言いなりにするのが普通だが、P-プロセスは開発・試作のやり方を愛する画期的な製品。それについてのノウハウなどは、各社が共有すべき技術情報だ」と、強気な商法を展開する竹内社長は話す。