

経済産業大臣賞を受賞して



岡田民雄
おかだ・たみお
【日本ルツボ社長】

高校時代の私は、三年間化学クラブに所属して理工系のことに興味を持っていた。しかし慶應義塾大学では史学を専攻し、文化地理研究会というサークルに入って全国を旅しながら各地の見聞を楽しんでいた。ところが大学卒業後、昭和三十五年にメーカーである日本ルツボに入社して、たまたま技術サービスポという所に配属になったことが、その後の私の会社での仕事の進め方に大きな影響を与えることになった。

技術サービスポでの仕事は、会社が出願する特許について弁理士との連絡役や、文献調査などであった。特許に関するこのよ

うな仕事をしていると、門前の小僧の如く、次第に用語や原理も覚えて、技術的なことに興味を持つようになった。この最初の仕事のおかげで、その後営業部に転属になってからも、なんとか客先が使いやすい、自分が売りやすい製品を開発出来ないものかといつも考えながら仕事をしたので、営業マンといっても技術部門や工場部門と一緒に仕事を進めたことが多かった。

こうして、いくつかの新製品を作り出すことが出来た。製品には一般的にライフサイクルというものがあるが、私が主体となって開発された製品の1つは、四十年経つたいまでも大量に売れている。客先の役に立っているからである。うし、競合メーカーもこの長期間の「ブランド品」には手を出してこない。

昭和六十二年に日本ルツボを一時退社して、実兄（藤崎孝雄）が経営する久能カントリー倶楽部の設立や、その会員募集に携わり、オープン後は総支配人としてお客様をお迎えしていた。

人間関係の広がりには勿論であるが、コースの設計段階からクラブハウスの建設まで、土木、建築など技術的な事もつぶさに観察することが出来た。

平成七年、ふたたび日本ルツボに戻り、翌年社長に就任した。バブルが弾け、不況モード一色であった。当時、会社の生きる道は経費節減しかなかった。苦しい中でも何とか製品開発が出来ないものかと、技術開発部を強化したが、なかなか画期的な新製品が生まれなかった。それでも私は社長として諦めるわけにはいかなかった。

商売は、売れないばかりでなく、価格競争が激化して利益はどんどん減ってしまう。なんと少しでもユーザーに魅力のある新製品を開発してやらねばの気持ちが強くなった。

平成十年、私は自分で考えた黒鉛坩堝を使ったアルミ連続溶解炉（メルキーパー）のアイデアを技術者に指示して開発をスタートさせた。社内での一年間の試行錯誤の後、山武コントロー

ルプロダクト（株）の快諾を頂いて現場テストに持ち込んだ。現場で改良しながら、満足いけるところまでに仕上げた。

この炉はあまりにも画期的なシステムと設計であったため、顧客は新規採用に躊躇した。そこでテストをして頂いた客先現場で稼働しているこの炉を顧客に見せ、アルミの溶解炉に求められる三大要素である、①省エネ ②高歩留 ③高品質を満足している炉であることを、実際の使用者からデータに基づき説明して頂いた。

そのことがこの炉の市場参入に大いに役に立ったのである。徐々に普及しはじめて、独創性と省エネルギー性が評価され、今年の二月に産業界では最高の賞である「経済産業大臣賞」を受賞することが出来た。

「製品は使用者の役に立たないと売れない」という真理をこの頃つくづく思う。今後もこのことを肝に銘じて、客先の役に立つ、そして社会に役立つ製品を開発し続けていきたい。