

## 講演「知恵を絞れ！ 今こそ中小企業の時代」

岡野工業 社長 岡野 雅行 氏 (02-8)

最近、テレビにちょくちょく登場する岡野工業の岡野社長。従業員、僅か6名、年商6億の会社が、なぜ脚光を浴びるのか。それはプレス、金型の分野で「どこにも出来ない物」「値段的に厳しい物」を造る技術（特に「ナノテク」）を持っているからでしょう。本当の「職人」が消えつつある昨今、「匠のニッポン」はどうなるのか？ 警鐘を乱打する岡野さんの講演です。

- \* 私は町工場の2代目。ライターケースの金型をやっていた父のあとを引き継いだ私だが、プレス屋の下請けという存在には我慢がならなかった。旨味を全部持っていかれるからだ。そこで父に言った「俺もプレス屋をやりたい！」が、明治生まれの父は「得意先の仕事を取ってしまうことになる。絶対ダメだ」。しかし私は諦めなかった。
- \* 「昼間は金型屋を手伝う。夜空いた時間だけ工場を貸してくれ」と説得を続ける。2年後、父はしぶしぶOK。「どうせ10日もすれば飽きるから貸してやったら」という母親の一言が咬いたらしい。私は必死になって働いた。1年後、直結式旋盤を35回の月賦で買い、そして冷間鍛造という技術をマスター、プレス経営は軌道に乗る。
- \* 今、わが社が注目されているのは「未来技術」だ。例えば「痛くない注射針」。1年半前、技術開発に着手。「そんなもの、できるわけがない」と皆は大反対。その中に理論物理学者もいた。そうなれば燃えずにおれない私…。この針を年間10億本造る予定だが、外形200ミリの穴60ミリのだから乗用車のトランクに入れて容易に運べる。
- \* 6人しかいないプレス屋、どうやって生き延びるか？ 「どこにも出来ない物」「値段的に厳しい物」に挑戦するしかない。どこででもできるのは東南アジアへ…。うちが技術を提供していた某社が、値段を下げて或る大手と直にやりだした。理由は「岡野のような小さな会社の下請けはしたくない」。この会社はとうに倒産している。
- \* 今、義理や人情を弁えない人が多い。「最初に井戸を掘った人を大切にする」を忘れている経営者は大成しない。また、関西にはしみつたれな人が多い。型代をまともに払ってくれないのだ。某社とのやりとり。「金型を見せる」「カネをまともに払ってくれないのでダメ」「払った分だけ見せる」「では、払ってくれた分だけ見せよう」。
- \* 大会社を相手に注意すべきは担当者がすぐ交代することだ。「予算がこれだけしか残っていない。不足分は金型に乗っけていいから」という約束で始めたところ相手が突然、転勤した。後任者が来て開口一番「高すぎる。金型を持って来い！」。頭にきた私は「カネは3分の1しか貰っていないので」と、金型を三層に切って持っていった。
- \* 「専門的な人が集まって一つの物ができる」のが大企業。だから「私は大会社にいて、研磨しかできません」となる。それを「職業的片端」と言う。いくら優秀であっても独立はできないので、リストラされると使い道がない。その点うちのような企業は最初から終わりまで全部できないといけない。だから、腕が上げればすぐ独立できる。
- \* 先日、「もの造り大学」での討論会で私はこう言った「5年や10年で職人になれるのならば、うちはとっくに潰れているよ。ふざけるな！」。銀座のてんぷら屋、お客の前で上手に揚げるのに15年かかるという。うちの職人を買いかぶって引き抜く会社があるが、たいていがっかりする。10何年かけて腕を磨く、それが「職人」なのだ。
- \* 大企業は人材も豊富だし設備も凄いが、なかなか新しい技術開発ができない。責任をとらない親分の下では子分が挑戦しないからだ。失敗した時の波風（ペナルティー）を怖れて、「俺の時にさえうまくいけばよい…」の風潮になっている。その点、中小企業は違う。オーナーである以上、すべての責任は自分でとらねばならないからだ。
- \* ここに「鈴」があるが、一枚の板からできている。35年前、或るプレス屋の親父から「鈴は3つの部分からできているが、1枚の板で造れないか」と言われ、1年半かけて成功、当時の金で350万円買った。その親父は大儲けし、今、六本木にビルを3つも持っている。ローテクのプレスや金型でも工夫次第で、生きられるということだ。