

私の好きな場所

日本ルツボ会長
岡田 民雄
Okada Tamio



ここにある写真は、今から10数年前、当社で坩堝式アルミニウム連続溶解兼保持炉『メルキーパー』を開発した際の、その開発現場の写真です。

わたしは昔から、新しいものが生み出される開発の現場に行くことが好きでした。開発現場に行くその日は、楽しくて仕方がない、と感じていたほどです。そのため、わたしが社長になつてからも、製品開発の陣頭指揮はずっと、わたしがとつてきました。

メルキーパーという製品は、ダイカスト用などのアルミ溶解炉の分野では画期的な製品となつたものです。省エネや高歩

留、高品質を実現しており、平成16年度の経済産業大臣賞を始め、様々な賞をいただくことになりました。そもそも爆発的に売れるような分野の製品ではありませんが、今でも息が長く売れ続けている製品です。

この新製品開発の一番もとなつたアイデアは、わたしが提供したものでした。現場の技術者に無理難題を聞いてもらいながら、ときには激しい意見対立などをしながら、漸く製品化を実現したものです。

会社の事業が存続・発展していくためには、会社の岩盤をしっかりと固めた上で、「新製品の開発」、「新市場の開拓」、「新事業の構築」を行っていくことが重要なことだと思います。

わたしは大学が文学部、会社に入ってからずっと営業畑でしたから、高度な技術について詳しいわけではありません。そのわたしのどこから新製品のアイデアが出てくるのか？

新製品に対する発想は全て、「こんなものがあつたら便利で

はないか」という、使う立場の視点がもとなつていきます。あのメディアでは、わたしのことを「文化系技術者」と表現していました。

わたしはよく人に会つて、その人の話を熱心に聞きます。また、展示会などにもよく行つては、来場した人とのコミュニケーションをよくとるように心がけてきました。

そうしたこと

で得られたヒント

が、新製品のアイ

デアに繋がります。

新製品開発はカタログ作

りから――。芝居だつて脚

新製品開発の現場



中央で椅子に座っているのが筆者（当時社長）

本があるから役者が演じられるのです。この製品はこんな仕様でこんなことが可能です、といったカタログを先に作り、それに合わせて開発せよ。わたしはそう言ってきました。何と技術者泣かせではありませんが、それが優れた新製品を開発する大きな決め手になりました。