

年月日

21

10

---

12

二〇

23

N  
O.  
.

# 激動の経営

## 大手との相次ぐ競合



東京・赤坂に設立したハイオスのオフィス  
(ハイオス提供)

三商事を販売元とする契約を結び、1970年には東京・赤坂に新会社ハイオスを設立し積極販売に乗り出した。社名は「ホテル・イン・ワン（1打で確実に入る）・システム」の頭文字から名付けた。順風満帆のこと

が進み、バラ色の展開が続くと信じた。

が進み、バラ  
が続くと信じ

## 技術力・知的所有権で戦う

「技術どブランドがあげる大手に体力で攻めれば生き残れる」と、戸津はそれまでに積み上げてきた特許技術やさらなる新技術開発を武器に徹底抗戦を貫いた。結果、大手各社が撤退していくまで20年あまりを勝ち抜いた。その一方で厳しい現実も突きつけられた。戸津は電動ドライバーの新たな可能性として改良版を開発していく。不要にした充電式ドライバーを搭載し給電ラインに制約されずに作業可

能な特徴が、欧米の自動車メーカーで大成功した。「主要メーカーから大口受注が次々と言えるヒットを飛ばした。」  
「主要メーカーから大口受注が次々と  
舞い込んだ」とうれしい悲鳴を上げたとい  
う。しかしその後、これが本当の悲鳴に変わ  
つてしまつた。

戸津は「小ネジの電動ドライバーのようなニッチな市場なら大手に立ち向かえたが、中小企業にとって本当の大市場では限界があつた」と判断し、バッテリー内蔵式からの撤退を決断した。

それでも小ネジの電動ドライバーで大手を相手に戦い抜いた経験から、戸津は「中小企業の生き残りを守るのには、技術の開発力とこれを守る知的所有権でしかない」という思いを強めていった。