

激動の経営

アイデア蓄積

「中小企業の経営を守るのは知的所有権しかない」。戸津勝行は新しいアイデア・技術の開発に常に貪欲だ。画期的な「トッねじ」や産業用電動ドラ

ハイオス

③

イバーの開発をはじめ、ネジ周辺の開発でこれまで2000件弱の特許・実用新案・意匠登録などの知的所有権を取得している。「知的所有権の積み重ねが中小企業でも城の外堀を何重にも厚くし、外部からの攻撃を防ぐことができる」と説く。

数百年にわたり進歩を止めていたネジの世界に、ハイオスが新たな付加価値を生み出したことは間違いない。さらに技術開発を積み上げたことで、新たな

技術開発、常に貪欲

市場を創造し新規参入を促進させた。「その中で中小企業のハイオスが生き残ってこれたのは、常に一歩一歩先を行く技術を開発し続けてきたからだ」と確信している。

戸津は80歳を超えた今もいつもネジのことを考え、新たな可能性を探し続けている。「当たり前前にあることの中に、新たなニーズを見逃していることが多いのではないかと



戸津勝行は新しいネジの開発に余念がない

ネジの新たな可能性模索

というのが戸津がアイデアを想起する原点だ。何か気にかかったり、改善できそうなことがあると放つて置けないう。四六時中、ネジを持ち歩き、「気がつく」とメモに書き記すのが癖であり、趣味でもある。「面白い切。それだけに「ネジの關係で新技術や特許をこれ以上に申請するのは難しいのではないかと心配するほどだ。」

アイデアは生まれにくい。現場にいるからこそ、新しいニーズに気づき、開発が可能になる」というのが信条だ。そして現場で必要になれば、昔ながらの携帯電話「ガラケー」を使って弁理士と情報を共有する。これがアイデアや技術を蓄積する日常だ。

クレームを重視

また技術を開発する上で重要視しているのが顧客からのクレーム。「製品にケチ(クレーム)をつけられるのはサンキュー(ありがとう)だ」と歓迎する。自分が最高だと思っっている製品ならクレームを受け入れたくないのが通常。それでも戸津は「自分が気がつかない部分で顧客が気になる点を指摘してくれた。これを改善すればさらなる進歩につながる」という。戸津は特許申請を今も可能な限り続けている。ただネジ関連の技術があまりに多くなり、「新しい技術と違って申請したら、過去に自ら取得した特許に抵触してしまった」という事例さえ起きた。自分で首を絞めてしまったと笑いながら、新技術開発を止めることはない。(敬称略)