

知財活用企業インタビュー

—(株)島精機製作所—

平成 24 年度広報センター会誌編集部

要 約

株式会社島精機製作所（以下、島精機）は、和歌山県に本社・工場を構える編み機のメーカーである。島精機は、全自動手袋編み機や「ホールガーメント（登録商標）」と呼ばれる無縫製ニット編み機で世界的に有名になった。その発展には、知的財産が大きく貢献している。

発明推進協会の交流会で島精機の島社長と奥山日本弁理士会会長が名刺を交換した。奥山会長は、島社長の発明者魂や知的財産の活用に関し感銘を受けた。そこで、編集部は奥山会長の意向を受け、島精機を訪れて島社長にインタビューを行った。

開催日 平成 24 年 9 月 20 日

取材先 (株)島精機製作所 代表取締役社長 島 正博

取材対応者

| | | |
|--------|-----------|------|
| 広報センター | 副センター長 | 稲岡耕作 |
| 広報センター | 会誌編集部 部長 | 本田 淳 |
| 広報センター | 会誌編集部 副部長 | 中村恵子 |
| 広報センター | 会誌編集部 副部長 | 木村昌人 |
| 広報センター | 会誌編集部 委員 | 田中米蔵 |

目次

1. 蜘蛛の巣の原理
2. 人間は考える動物であると感じた
3. 自分で考えなさい、観察しなさい、と教えられた。いい人に巡り会った
4. 和歌山を仕事の中心にしたい
5. ファッションショーも食事も超一流の本物にこだわっているなら、本業の機械はもっとこだわり、信頼できるものと印象付けられる
6. 多品種少量。魂を込めて、お客様の立場に立って作る
7. 3つの柱は、技術と感性とコスト意識
8. 出願は早く、特許化も早く
9. NASA のコンピュータに目を付けたところはジョブズと同じ
10. 愛が一番大切

編集部：発明や特許に興味を持たれたきっかけは何ですか？

島社長：うんと昔に戻るのですが、台風で家屋が根こそぎ飛んでしまったので、バラックをトタンで建てて

住んでいました。終戦後ですごく衛生状況が悪く、和歌山も中心市街地が焼失している状況で、腸チフスが流行りました。僕は学校で予防接種をしていたので、ちょっと熱が上がった程度で自宅療養で済みましたが、家族は全員城南病院に隔離されました。

蜘蛛の巣の原理

島社長：ひとりだけでバラックに寝ていました。同じ町内には他に1軒があるだけで、殆ど焼け野原。ポツンといった状況で、夏ですからトタンを持ち上げた開けっ放しの窓に蜘蛛の巣がありました。動くものといったら蜘蛛しかいないので、蜘蛛をずっと観察していました。蜘蛛の視野は360°あり、獲物がかかると、どこにかかっても、すっと寄って行く。そして、また、



巣の中央に戻る。中心は周囲から引っ張られてるから一番強いし、獲物が引っ掛かったら、一番の至近距離である真ん中から動く。真ん中は原点です。原点に戻って考えることが一番大切なな、そう感じました。

今、なぜこっちの方へ来ているのかなと迷ったら、原点に戻って考えてみる。蜘蛛の巣を思い出し、こっちへ戻るべきかどうかを想像します。私は「蜘蛛の巣の原理」と呼んでいます。

人間は考える動物であると感じた

島社長：蜘蛛の動きを観察しながら一週間寝ているうちにいろいろ考えました。人間はなぜ生きているのか。やはり人間は考える動物であるということその時に感じました。いろいろ創造して考えることが、他の動物と違う人間の役割であるな、というふうにしたのが8歳の時です。

小学校3年のときに、汽車はどうして前へ進むのかと疑問を持ちました。蒸気機関車が前を向いて走るのはもちろん、後ろ向きでも走るのを目にしました。なぜバックするのかを知りたくて、すぐに東和歌山駅、今は和歌山駅になっておりますが、そこへ見に行きました。

「汽車はなぜ前へ行くのか、後ろへ行くのかを知りたいので、見せて下さい」とお願いしたら、いい駅員さんで、お客さんの改札を済ませたら連れて行ってあげるからと言ってくれました。2時間に1便程度だから、駅員さんも暇だったのでしょうが、見せてはくれない理由を教えてくれなかった。「教えたら、すぐ忘れるから、自分で考えなさい。代わりに、どの方向から見たらいいかを教えてあげる」と駅員さん。

教えに従って汽車を観察すると、動輪があってピストンがある。動輪のところにバランスウエイトが付いている。こんな物で動くぐらいだったら簡単なものだけど、もっと他に訳があるなと思って、グルリと回してみると、左右の動輪で90°位相差があるのに気がきました。こっちから見たらクランクバーが上にあるけれども、向こうへ回ったら、90°差のところにある。

駅員さんと呼んで、「わかりました」と言って帰りました。幼稚園で習った「汽車汽車シュッポシュッポ」の歌の遊戯は、手を左右一緒に動かしますが、間違いですね。こうでないといけません。(島社長が左右の手で位相をずらせて演じてみせる)

編集部：小学3年生が左右の車輪についているクラン

クバーの位相の違いだけで、前進・後進の切り換えができると気付く発想が素晴らしいですね。

自分で考えなさい、観察しなさい、と教えられた。

いい人に巡り会った

島社長：その発想は、小さいアルコールランプでボイラーを温めて、スクリューを動かす蒸気船を自分で作っていたから理解できました。最初は情力をつけなくてはならない。ミシンでも同じことです。近くにミシンや編み機の修理工場があったから、見て知っていました。蒸気で引っ張ろうと思っても、どこへ行くかわかりません。最初にスタートの方向を決めてやらないといけなわけです。

なぜこっちへ来ているのかなと。一旦原点に戻った方が新しい方向が見出せる。そういう感じで、蒸気機関車を見に行っただけですね。そしていい人に巡り会い、「自分で考えなさい、観察しなさい」と言われた。原点を教えてくれるいい人に巡り合った。

なぜかなと思ったらすぐに行動する。せっかちだから、パッとひらめくと、すぐに行動を開始します。

編集部：現在、多数の特許権を所有され、また、多数の特許出願を継続的にされておられますが、ほとんどが島社長のアイデアや発明ですか？

島社長：最近の特許出願は、社員の発明者が増えていきます。原点を元にした応用編は皆が考えてくれるけれ



ども、最初の頃は僕自身が考えてきました。しかし、いつまでも自分一人ではいけないので、最近は、着想やアイデアだけを出すことにしています。「こんなにしたらいけると違うやろか」「うまくいきそうな感じがするけどなあ」と、そんな感じで、ちょっと匂わせるようにすると、それを元に僕が思っていたのと違う複数の発明が出てくる「これ、ええやないか。こっちも、ええな」。そういう感じです。

編集部：社員への発明の奨励や特別な社員教育をされておられますか？

島社長：発明届は、出せと言っても出ない人は絶対出ない。それで違う言い方をします。「耳を掃除しろ」とか、「目薬を差しませんか」と目薬を渡したり。それで「五感全部を働かせてクルッと回れ」と言う。「それで何も感じなかったら、一生なんにも感じないよ。感度悪いだけや」そう言われたら腹が立つでしょう。わざと腹を立たせるのですよ。(笑)

編集部：社員一人一人に対して直接指導されているのですか？

島社長：大勢に言うのは、朝礼だけです。「聞いていません」と後で言われないように記録も取っています。皆も聞いているから「そんなこと私聞いてません」なんて社員は言えない。基本だけを月に1回朝礼で話す。それは創業からずっとやっています。

また、僕は工場の中を1日2ラウンドします。そのときに「今、何しているのですか？」と社員に尋ねる。社員の説明を聞いて「裏からやった方がうまくいくんじゃないかな」。すると、「裏はちょっと見えないんですけど」と社員が答えるから、「鏡を置いたら裏も見えるけど」とアドバイスする。後日、「こうやったらいけるようになりました」と報告がある。そこに工夫があるでしょう。覚えるだけの作業ならコンピュータに覚えさせればいい。機械は忘れません。演算だけならコンピュータ。しかし、コンピュータは知恵が無い。人間はパツとひらめき、それを具現化する知恵が有る。ひらめくことが創造力の一番大きな原点です。ひらめいたものをより高度なものに、より現実的にと考える。そうするには、やりなさいと言ってできるものじゃない。悔しいなど思わせることが一番です。

和歌山を仕事の中心にしたい

編集部：発想の原点については、蜘蛛の巣の原理を教えてくださいましたが、島社長にとっての地理的な原点と

いうのは和歌山でございますか？

島社長：そうですね。やっぱり和歌山で生まれたから。シャケは川で生まれて、その川へ戻ってくるでしょう。和歌山にある大学は今まで和歌山大学1つだけ、それが教育学部と経済学部だったのです。理工学部はない。和歌山の人が大学で工業とか専門の分野を学ぼうとすると、皆県外へ行く。大学で県外行ったら、まず戻って来ないですね。

編集部：島社長は和歌山の発展を切望されているのですね。

島社長：和歌山に人を呼ぶために、10年前に日本でまだ開催されたことのないファッションショーを開催しました。和歌山県の多目的ホールである「ビックホール」で行いました。準備が大変で、多目的ホールで国際的なファッションショーをするには、モデルさんが歩く道であるキャットウォークの幅や長さを国際基準にしないといけない。その他の種々の規約、規格をクリアしないといけない。東京のアパレルさんから、「本業が東京にあっても（国際的なファッションショーを）やっていないのに機械屋が？」と言われたりもしました。

しかし、東京ですることを同じように和歌山でやっただけ、人は来てくれない。東京でやっていないこと、アパレルさんがやれないこと、びっくりするようなことを和歌山でやったら、「和歌山って田舎やと思っていたのに、やるなあ」と。それでイタリアからモデル20数名と関係者を招きました。

島社長：本番のファッションショーには、イタリアからも招待客が250人来ました。関西国際空港が出来て間もない時期で、関空も「イタリアから250人来るのだったら、ウェルカムゲートを作りましょう」と協力してくれました。

「日本ですごいな」と印象付けたい。それでファッションショーに関連して出す食べ物にもこだわりました。

当時は牛の狂牛病が流行っていた時で、牛がダメと言われたので、ハイビジョンカメラを持って産地まで但馬牛を買いに行かせました。「飼育主と奥さんと子供さんを映して、牛の顔をずっと映してこい」と言いました。そんな但馬牛なら、安心、安全なはず。それで20頭買いました。

編集部：但馬牛20頭！

島社長：また、寿司を作るのに寿司を作る機械を作っ

た。軍艦巻に乗せるエゾバフンウニは、普通ミョウバン加工してありますね。しかし、北海道のお寿司屋さんへ行ったら、生のウニが食べられる。それを和歌山で食べてもらう。北海道からウニを関空へ朝に到着する便で仕入れ、自動の寿司を握る機械も作らせた。

当初、海苔が湿ってうまくいかない。僕が「乾燥させながら巻くようなものを作れ」と言ったら、社員が「そんなものありません」と言うから、「ないものを作るのが発明でしょう」と言いました。「海苔は四角いと思うからいかんのでね、細長くしたらよいからリール状に巻いてから使おう。すでにあるものを使おうという発想だからダメなんだ。だからリール状に巻きなさい」と言うて、それで作ってみたら、4台目くらいの機械でようやく物になった。その特許も取りました。

海苔がパリッと乾燥してかみ切れる。しかも生のエゾバフンウニが載っている。その日のうちに全部食べるから、生のウニを北海道から3日間送り続けてもらいました。フォアグラソテーの軍艦巻も作りました。どこの寿司屋さんにもない。和歌山はマグロの産地です。紀伊勝浦の漁港の一番大手のマグロの間屋さんと言って、「200キロのやつを3匹釣ってきて下さい。延縄ではだめですよ、1本釣りです」と注文を付けた。

さばく人は和歌山マリーナシティでマグロの解体ショーをやっている人にお願ひしました。208キロの一本釣りのマグロを、頭と骨と上身と下身、そして真ん中と切り分ける。その後はお寿司屋さんの出番ですね。解体の包丁で切っても美味くない。江戸前のお寿司。店を3日間休んで来てもらいました。どうです。食べたくなるでしょう、話を聞いているだけでも。

(笑)

編集部：確かによだれが出ますね。ところで、気になるのは、ファッションショーを開くために色々な付帯設備に投資をされていますが、ファッションショーにそれだけの価値を見出されていたのですか？

ファッションショーも食事も超一流の本物にこだわっているなら、本業の機械はもっとこだわり、信頼できるものと印象付けられる

島社長：蜘蛛の巣の原理です。「和歌山に来て、機械を見てください」と言ってもなかなか来てくれません。しかし、多くのモデルでファッションショーをする。それもまだ日本で一回もやった事のない国際ショナルファッションショーを和歌山でやると言ったら、来なくなるでしょう。そのファッションショーに、ドレープ性が良くて軽い無縫製のニットを使えば、それを作った機械を見たくなる。

ファッションショーも食事も超一流の本物にこだわって、しかもアパレルの本業でない機械屋がやっているなら、その機械屋が本業としている機械はもっとこだわって信頼できるものですよと印象付けることができます。

編集部：ファッションショーで和歌山を一躍有名にされたのですが、最近流行の中国生産とか東南アジアへ進出して安い人件費で機械を作ることはされず、和歌山を拠点にされているのはなぜでしょう？

島社長：和歌山にいと、技術を盗んだり真似するために和歌山に来ること、つまり潜り込みがなかなか難しい。また、当社の機械は、機械部品でも電子部品でも大体75%は内作です。それが一番大きな理由です。図面が外部へ出ない。今はアウトソーシングの時代と



いって全部外注先へ依頼しますね。そしたら外注先が、「うち（外注先）のをもっと買ってくれたらいいのに」とか考え、内緒で別ルートへ流したりする。それが問題です。

当社のホールゲーム編み機であるマッハ 2X、これはサイズやゲージ違いで 10 種類ぐらいあります。ホールゲームだけでも凄い数になる。また、日本向け、アジア向け等を区別すると、全部で 1,000 種類を超える。1,000 種類真似しようと思うたら、真似する方がくたびれます。

真似する方は、集約化して 1 機種 2 機種にしようとする。しかし、ファッションは同じものを売ったらみな同じものになる。1,000 種類にした方がお客さんは喜びますが、作り手は作り勝手がいいように集約しようとしがちです。お客さんのためにと言う人がいるが、それは自分のために作りやすいようにしているだけです。

多品種少量。魂を込めて、お客さんの立場に立って作る

島社長：本当にお客さんのためと思っただけで、他のものとどこかが違う。そのような形にするように相手の立場に立つことが創業からの基本になっています。つまり、多品種少量です。多品種少量であれば他との差が出るので、特徴あるものを作れるわけです。それを素早く作ってほしいと思ったら、内作しかない。外注したら、「数が少ないのに、面倒臭いことを言ってくるなあ」となりますから。

自分で作っていると魂のこもった機械が出来ます。多品種少量。魂を込めて作る。相手の立場、お客さんの立場に立って作る。そして真似されないように。真似されたらお客さんが困るし、真似した機械が安いと、当社の機械を買ったお客さんは、高いものを買わされたと思う。真似できないようにしないといけないわけです。

そのためには、特許権。特許を出願し、また意匠登録もしていく。さらに、ノウハウとしてブラックボックスで守る部分もある。いろいろなことをミックスして、コンペティターが真似出来ないように種類を増やす。買ってもらったお客さんも嬉しい。特別オーダーのような形に作っているからです。

それで内作比率が 75%。そしたら図面が外部に出ない。種類が多いと、真似しても全部真似するうちに

また次のものを開発していく。そうすると追いつかれない。そういう基本方針です。

編集部：特許で守り、意匠で守る。ノウハウとして公開しない。知的財産を使い分けられている点が素晴らしいですが、その判断主体を育てるための知財教育について教えてください。

島社長：社員に「何をしろ」と言っても、なかなか難しい。だから、専門分野を尊重して仕事をやらせています。それであんまり退職者は出ない。

編集部：新しいことを思いつかれた時に、投資を惜しまないという姿勢を感じるのですが。

島社長：僕の一番の強みはね、8歳の時になぜか考えて作るようになり、自分で考えて作って販売して、それを 10歳の前半でやったことです。それだから、物作りも図面も計算も全部自分でできるわけです。これくらいでできるという、そういう感覚やコスト意識を持ちました。モノづくりを 60年間やっているわけですから、もう身についてしまって、「あ、このへん高いのと違うか」と、計算しなくても勘でわかるのです。

今までは、技術は技術、感性は感性。それで営業は営業と、バラバラでした。糸屋は糸を作る。染色は、商社が買い出して、用途によって分け、染色屋に頼む。次に縫製するのに縫製工場へ行って、それでまた問屋さんへ入るのには商社。最後に行くまでに 10 回くらい往復しなければならず、行ったり来たりに時間がかかるわけです。

それで、トータルだったら、技術も何も全部真ん中にあり、司令塔はバランスをとる。しかも産地なら強い。全て 3 分法です。創業からそういう形で、トータルニッティングシステム、トータルファッションシステムを採用しています。

3つの柱は、技術と感性とコスト意識

編集部：御社の 3つの柱は、技術と感性とコスト意識と伺っておりますが。

島社長：極端に言うと、芸術家はない物を造り出す能力があり、感性はあるが、コスト意識はない。一方、技術者は堅物で強情。それでこの硬軟を合わせて両方のバランスがとれた感性の良い、技術も最高、そういうようなものを作って、それで相手の立場に立って安く合理的に作るためにコスト意識を持つことが必要です。

編集部：ところで、日本の特許制度に対してご意見がございますか？

島社長：やっぱり時間がかかり過ぎる。そしてややこしくなったら棚上げする。

創業当時の昭和30年頃にゴム入り手袋といって指先を丸くしたり、ゴムを手袋に入れたりした発明を300件ほど出願しました。それで早く審査して下さいよと、お金がないのに特許出願をしましたが、その一方で、お金がある方が真似して作るわけです。そうしているうちに、若いからでしょうか、これは島が真似したのだと言われる。それを傍で見てくれていた森精機の創業者である森林平さんから「島くん、それは可哀相やな」と、いろいろ支援して頂いた。「真似される頃には前へ進んでいるようにしなさい」とアドバイスもされました。

特許出願をしても、審査は遅いし、真似される。審判になったら、裁判所でやって下さいと言われる。範囲確認の審判も棚上げされ、進まない。当時の裁判所は技術がよく分からないから、分からない人が裁けるわけがない。

編集部：特許になるのに時間と費用がかかりますが、それでもずっと特許出願を続けられたのはどうしてなのですか？

島社長：一旦やめたことがあります。約10年近く前に特許不信でやめて、その後、和歌山出身の黒田長官



(黒田明雄特許庁長官：当時)になった時に、「島さん、ちゃんとその辺はするから。お怒りになるのはわかるけれども、寛大にやって下さいよ」と言われました。

しかし、特許出願を全くゼロにはしていません。海外で必要というものは、海外だけに出願したりね。もちろん国内の基本特許があって、それを大切にしないといけないことはわかっていました。しかし、その時は特許不信だったから、ブラックボックスにする癖がついたのです。しかし、ブラックボックスはなかなか難しい。図面に出さずにいくと、測定誤差ができる。ノウハウにするのが一番いいけれども、それだけではリスクが高い。だから、基本は特許出願です。

黒田長官は、審判官を裁判所に出向させて、工業所有権の裁判に専門家を活用しようと言われた。あれは僕がヘソを曲げて、特許出願をやめると言ったからかもしれません。

出願は早く、特許化も早く

編集部：島社長が若い時期から特許出願をされている理由は何ですか？

島社長：人間は考える動物でしょう。「先生」というのは先に生まれた人と書くわけで、先に生まれた物を教える人。教えられた事を元に、ない物を考える人。それが知恵。人間は考える動物であるというためには、知恵を働かさなければなりません。

編集部：島社長の周りに、良い弁理士がいらっしやっただけでしょうか？それとも弁理士は役に立たないと思われているのか？ 教訓として、是非お聞きしたい。

島社長：和歌山にね、もう亡くなったのですが、T先生という弁理士がうちの近くにいらっしやっただけです。しかし、仕事が遅い。僕が考えた発明を出願するのに半年ほどかかるわけです。それで、少しでも早く特許を得ようと、東京のニットや編み機の専門家でO先生をお願いすることにしました。特許は（今までの世の中に）ないものを出願するわけやから、すべてうまくいく訳ではないですが、専門の弁理士がやはり頼りになります。それで、当初はずっとO先生に。今は大阪の弁理士さんなどに出願分散し、この分野はこの先生にと、同じ編み機でも、メカの方かコンピュータの方か、あるいはニットの内容でも分かれるでしょう。それで、分散して依頼をしています。

さらに、自社出願もできるように、社内教育をしています。超急ぎの出願、例えば展示会の前に出願しな

ければならないのに、先生のところへ行っている間は間に合わないというような場合の対策です。

編集部：その辺は我々も日頃の仕事を反省しないといかんです。

島社長：昔は、特許品は高いのが一般的でした。

創業してすぐに全自動手袋編み機を作って、特許を取り、販売しました。商社経由です。シームレスで指を丸くして1台75万円です。我が社は35万円で商社に卸し、商社は75万円で売るわけです。それで商社に「安く売って下さい」と言ったら、「そんなことを言うたのは松下幸之助さんだけや」と商社から言われました。「お前も和歌山だからそんな事を言うのか」と。

商社は自分のところで値段を決め、特許品だからと高く売る。「そんなに高く売らなかつたらもう作りません」と宣言して、本当に作らなかつた。

代わりに、特許の部分全部取ってシンプルにし、それを30万円で売った。よく売れました。指先は丸くしなかつたが、全自動にしましたから。それで売れたのですね。

お金は魔物です。買う方は本当に納得して買ってくればよいけれど、「高いな、しかし特許品だから仕方ないな」という不満を持っているとよくありません。また、商社を経由すると商社に半分取られるから、直販にしたのです。直販だと、機械の調子が悪いという情報はすぐに来ます。そしたらすぐに修理に行く。サービスもきちっとできる。それで販売は直販することを創業時に勉強できました。

また、特許品だから高いというのではなく、特許品だからこそ相手を選択できないので、安く適正な価格を示さなくてははいけません。相手の立場に立ってということになると、買う方の立場は、「特許で守られているのはいいけれど、高いものはイヤや」となる。適正な価格で、かつ特許で守られていて、それでうまく機械が動いたら、気持ちいいなと思う。そしたら買おうと思う。常に相手の立場に立たなくてははいけない。自分の立場で特許品だから高く売る、それではダメだと思います。

振り返ると、早くから苦労し、蜘蛛の巣の原理が勉強になり、商社経由は価格が倍で高いから勇気を持って直販した、それが良かったなと思います。

お客さんに喜んでもらえるようにと口で言うのは簡単ですが、最高の品質の物を作って、最高の品質のおもてなし(サービス)をしていきたいですね。

先程の10年前のファッションショーでの世界初の食べ物、普通はそういうものを和歌山で食べられると思っていないでしょう。ファッションショーを見るために来たのだとやって来る人に、そのファッションショーが素晴らしいものであり、それに付随して出された食べ物が本物の、今まで食べたことのないようなものであれば、「本業以外でここまでするのだったら、機械は見なくても信頼できる」と思われるのではないのでしょうか。

NASAのコンピュータに目を付けたところはジョブズと同じ

編集部：お話を伺っていると、アップル社のスティーブ・ジョブズさんと共通するカリスマ性のあるリーダーシップを感じます。

島社長：1981年にNASAが開発したスーパーコンピュータのグラフィックボードが売りに出され、弊社とジョブズさんは同時にそれを買いました。

ジョブズさんは、パーソナルコンピュータにグラフィックの機能を持たせて普及させたいという夢があったわけです。僕の夢はそれとは違って、編み機にデザインやプログラミングをするための超高速で高精細な物を作りたいということでした。コンセプトは全然違うのですが、NASAのコンピュータに目を付けたところは一緒でした。

ところで、NASAから購入したグラフィックボードで絵を描くと、すごく遅い。それで「速くしろ。もっと速くしろ」と言ったら、「これはNASAで作られたのですよ」と社員が返答する。「NASAが偉いと思うからダメなんや」。NASAが一番先んじて作った、それを払い下げてもらった。それを速くするのは、こっちの役目だ。NASAが偉いんのではない。先生は先に生まれたと書くわけやからね。先に生まれた先生に教えを請うて、その先生より偉くならなかつたら、先生も教えた甲斐がないわけですから。

愛が一番大切

島社長：仕事を愛して、時間や期日を決めて、一生懸命取り組む。やる気とスピードが大切で、ゆっくり考えていたらダメ。やる気があるかどうかはスピードにつながってくる。やる気があつたら、創造性が湧いて、やる気があつて仕事を愛せば、後は努力するだけ。やる気があつたら、時間がないと言い訳はできない。



寝なかったらいいわけ。そしたらできるでしょう。

創造性が情熱に変わってやっていると、新しいものができて特許出願できる。それを商品化したら、皆が喜んで、買ってくれる。そのためには技術や技能を磨いて、効率良く作って、できるだけ安くリーズナブルなプライスで供給していく。機械の調子が悪いときには、すぐにお客さんのところに飛んでいく。お医者さんが往診に行くようにやっていったら、お客さんが喜んでくれる。スピーディーにきちっと処置することによって、心の満足度があがって、つながっていく。創造性というのはやる気がなかったらだめです。その元は、仕事を愛することで、それがなかったら絶対に創造性は生まれてこない。それで愛と創造をいつも強調しているのです。

編集部：島社長がリタイヤされた後、継いでゆく社員への教育について教えてください。

島社長：丸テーブルを使って、出席した社員全員の顔が見える少人数で話す機会を持っています。その際は次のような事柄を口にしています。

愛が一番大切。仕事を愛し、仕事を通じて社会に貢献できるのが人間です。決められた仕事やルールがあるからということではなく、また自分で限界を作り出すのではなく、新しい物を作って、相手に喜んでもらったら、買ってもらえるようになる。価値はお客さ

んが決めて、それがお金に変わる。そうしていくためには、「ギブ アンド ギブン」の精神です。「たらいの水」の理論ともいいますが、たらいに10センチの水を入れて向こうへ押し、津波のように跳ね返ってこっちへ返って来る。ところが、欲を出して取ろうと思って水をグーッと引き寄せても、抜けてしまい向こうへいってしまう。取ろうと思ったら逃げるし、向こうにあげようと思って一生懸命に押すと、与えられるというわけです。

また、繰り返すようですが、基本は蜘蛛の巣の原理で、全方向を見て原点に戻って考え直さなければなりません。原点に戻って、なぜかなと思って考えると、良い方向が見出せるものです。

編集部：多方面にわたって良いお話を聞けて、ほんとうに有り難うございました。特に、我々弁理士にとっても、日々の仕事への取り組み方を教えて頂いた気がします。ありがとうございました。

(なおインタビューの当日、島社長が繊維産業の発展や生活向上に貢献したとして米国繊維歴史博物館(American Textile History Museum / 米国マサチューセッツ州)に殿堂入りしたとのニュースが、読売新聞で報じられた。外国人としては初の殿堂入りとのことである。)

(原稿受領 2012. 10. 15)