

Interview

社員インタビュー Vol. 6

開発者として一番思い入れがあるのは防水板です

Q.入社してどれくらいになりますか？ 最初から開発でしたか？

最初は製造部、それから開発部へ

入社して、まもなく34年になります。最初は2年くらい
工場で製造の仕事をしていました。

それから開発部に変わったんですが、工場の管理を兼務
する時期もありましたね。



1990年入社、最初は工場で製造の
仕事をしていました

Q.防水板をゼロから開発したと聞きましたが

「防水板を作ろう」ではなく、ピット蓋の活用がきっかけ

はい、そうですね。元々は先代の社長がピットのデパート化という会社の方針を打ち出したんで
す。溝蓋の専門メーカーとして、あらゆるピット蓋をやっていたこと。

防水板を作ろう、じゃなくて逆にピット蓋をもっと活用できないかっていう方向だったんですよ
ね。それで、いろんな活用方法を考えている中で、普段は床にあるピット蓋を立てたら防水板とし
て使えるのでは？という発想から始まったんですよ。

水害のニュースが多い時期だった

ちょうど考え始めた頃は、水害のニュースが多かった時期でもあったんです。

防水板の先発メーカーが何社かありましたが、その製品や業界を普段から目にしていたわけでもな
かったんです。他社さんの製品は防潮板とか止水板と呼ばれてましたが、日本ピットでは防水板と
呼んで都市型水害を意識した開発を進めました。

今では多様なバリエーションの防水板だが

最初はアルミ製の脱着式、そこから起伏式、シート式と少しずつバリエーションを増やしていま
した。



失敗を重ねながら、開発を進めました

従来の製品はピットがメインですし、蓋を敷き込んだら終わり、動きがある製品はほとんどなかったんで
すよ。せいぜい蝶番が付いていて、斜めに開けられる
ぐらいです。

それが、起伏式の防水板になると機械仕掛けになるん
ですよ。手動や電動で、防水板を起伏させて設置、ま
たそれを倒して設置前の状態に戻す動きと操作が必要
で、最初はトライ・アンド・エラーの繰り返しでした
よ。

Q.開発者として一番思い入れがある製品や物件は？

電動起伏式の初物件が12mの大型だった

多数のピット蓋の製造と開発に携わってきましたが、思い入れがあるのはやはり防水板ですね。電動起伏式で12mという大型物件を受注して、大分の本社工場から出荷するトレーラーに同乗して鹿児島へ向かったんです。フェリー乗り場がすぐ近くにある海のそばで、桜島が目に見えるようなところに初号機を入れたのは冒険だったなと今は思います。



納入して20年近く経過した

納入してから17~18年は経つと思います。当初は不具合があって何度か調整に行ったこともあります。こういった経験が今の製品につながっていると思います。

何度かメンテナンスもして、今も使っていただいていますね。

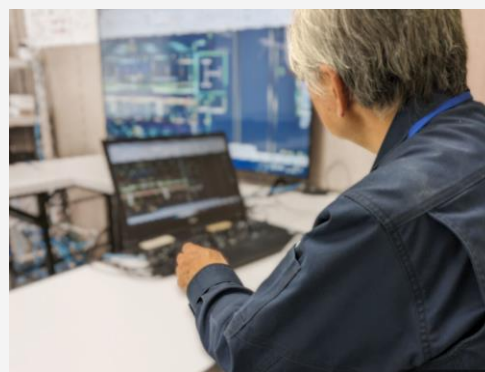


初受注した電動起伏式防水板は12mと大きくて、トレーラーをチャーターしました

Q.キャリアにおける一番の強みは何ですか？

相談相手や協力工場、人に恵まれた

そうですね、キャリアは長いんですが、自分自身の能力は知れています。ただ、自分は人に恵まれたなと感じています。製品開発時も良き相談相手を見つけることが出来ましたし、製作時も良き協力工場を見つけることが出来ました。それから、この製品を販売してくれた営業マンも、なんだかんだと文句を言いながらも販売してくれたことにも感謝しています。



自社で全種類を開発・設計・製造・施工していることが強み

防水板の競合メーカーさんが何社かあって、防水板のバリエーションもいくつかあるんですよ。ただ、例えば脱着式はやってるけど、他の種類はOEMで提供してもらってるメーカーがほとんどなんです。でも日本ピットの場合は、自社で全種類を開発して製作しているんです。製品の据え付け、施工まで一貫してやってることは強みかなと思ってますね。

当初は製品が大きすぎて社内の工場で作れないことも

防水板は製品が大きいで、当初は社内の工場で作れない時もあったんですよ。だから作ってもらう協力工場さんを探すのも開発の仕事でした。

Q.働き初めた頃と比べて、業界はどのように変わりましたか？

スピード化されたと感じる

今は、開発業務を離れて生産管理業務についていますが業界の変化というより、世間一般にスピード化されましたね。

昔はパソコンもなく、ドラフターで図面を描いて電話やFAXでやり取りをして、図面も紙ベースだったんです。図面を送ったら、チェックが返ってくるまでに時間がかかってたんですよ。

今はメールで送ったらすぐにチェックが返信されてきますし、テレビ会議で打ち合わせをして、現場の状況もリアルタイムで見られますからね。



リアルタイムで現場の状況がわかるようになって、スピード化されたと感じます

それでも大分の本社にいと、直接お客様と接する機会は少ないので、営業の皆さんの方が業界の変化を感じていると思います。

情報収集には時間がかかっていた

パソコンが使えるようになって、昔は会社に1台、2台ぐらいしかなかったんです。

情報を仕入れるのも、新聞や雑誌の広告欄を見て、カタログを取り寄せてました。

特許の Patent 関係を調べるのも、県の発明協会に行き、資料を1枚1枚めくって下調べをしてたんですよ。今は開発のスピードも情報収集も早くなりましたね。

今後は設置義務になるかも

防水板の製品開発をした頃は、九州を販売エリアとするJ・ピットというグループ会社があって、最初の1年目はそこで試験的に販売したんですよ。福岡は過去に浸水で死亡事故もあって、皆さんの意識も高かったんですよ。

そこから全国的に販売しようとなったんですが、東京を初めとする都会では都市型水害も認識されていて、意識が高かったですね。

今後は、各建物に設置義務になる勢いで防水板は認知されていくのかもと思います。



防水板の昔のカタログ表紙にはJ・ピットの名前が

Q.開発する際に心がけていること、意識していることは？

日本ピットの特徴を盛り込みたい

そうですね、エジソンじゃないので、大発明はできません。

だから、製品開発を進める中で、先発メーカーの製品を見ることもあって、どうしてもモノマネになってしまう部分があるんですよ。そんな中で、日本ピットの特徴をどういう風に出しているかっていうところが開発のポイントですね。

それに地域によって意見が変わることもあるんですよ。だから自分の考えだけじゃなく、お客様や販売する営業マンも納得するような製品になるように、全国の営業マンに話を聞いたりもしました。

それから建築物なので、意匠のことも考えますね。目地や線の太さであったり、ここはすっきりシャープにしようとか、現場での納まりも重要だと思います。

Q.特許を取るって大変なことですか？

特許を出願してすんなり通ることはない

そうですね。パテント、特許を出願してすんなり通るってことは、8割9割ありません。出願して、意見書出して、色々やり取りしながら修正加えていくことがほとんどです。それに提出する前に下調べも必要ですから、特許事務所にもお願いしながら作業をしていました。

防衛特許という考え方

日本の特許制度は、先に出願した方が勝ちなんですよ。特許が取れても、取れてなくてもです。だから特許で利益を得ようという考えはなくても、他社より先に出願しておく、防衛的に出願する防衛特許という考え方があるんですよ。そういう考えで出願だけはしておこうと、たくさんやってきましたね。

Q.新しく入社された方に何かアドバイスはありますか？

現場を見ること、製品を見ること

とにかく現場を見ること、そして他社製品を見ることだと思います。自社製品を見て、他社製品を見て、何が違うのかを比較することで、自社製品をより深く知ることができるんですよ。

それにね、カタログだけ見ても、なかなか頭に入らないものです。自分が経験したこと、苦労したこと、現場で見たこと、そういった経験をしながら理解をして、身につけていくんじゃないかなと思いますね。

若手が頑張ってくれている

今は開発を離れてるんですが、今の若手が頑張ってくれています。過去にはできなかった試験や実験をして資料作りを進めてるんです。パソコンを使って強度解析なんかもできますしね。



製品開発っていうのは、コストを含めてさらにはいい製品にするために改良・改善を加えていくので、永久に足を止めることなく、やっていかなきゃならないと思いますね。