

# すべての出発点は 好奇心

1916年にジュラルミンの研究を開始したことに端を発し、戦前のプロペラ製造を経て、住友金属工業の航空機器事業部門を継承し、当社が住友精密工業として発足したのは1961年。今年1月に50周年を迎えました。プロペラに加えて、戦後始めた航空機の脚、ジェットエンジン用の熱交換器を柱とする航空機事業を基幹事業としつつ、そこで培った技術を生かして50年の間にさまざまな分野に事業展開してきました。熱交換器の技術を発展させた、世界シェア60%を誇るLNG気化装置や、脚の製造で培った油圧技術を生かした油圧機器をはじめ、環境システム、液晶からマイクロナノテクノロジー、センサと、“航空機からナノテクまで”幅広く手がけています。そしてそのほとんどが特殊なマーケットです。そこで独自の技術を開発し、それをお客さまのニーズにあわせてカスタマイズすることでグローバルに展開してきました。住友精密工業が「グローバルニッチトップ」をめざす理由はそこにあります。

コア技術と生産技術の研究開発は日本で行い、それぞれの技術にあったビジネスモデルを考え、グローバルに展開する——。当社の事業戦略と今後日本が生きる道は通じるところがあるのではないかと思います。この方策を支える日本の強みの一つが「すり合わせ技術」です。これは「きめの細かさ」や「相手の立場を尊重し、相互の利益を追求する」といった日本人の長所に由来する強みですが、最近、日本人が自らのこの長所を忘れてしまっているように感じられて非常に心配です。それに加えて、世界の流れの速さに日本がついて行けていないことも気になります。海外のパートナーと仕事していると日本の動きがいかに遅いかを痛感します。その弊害が設備投資や人材教育、その他さまざまな部分にすでに出てきているように感じます。



神永 晉 氏

Susumu Kaminaga

住友精密工業社長

この問題を解決するには、グローバルな視点で日本の強みを理解し、さらに強化できる人材を学校や企業はもちろん、あらゆる階層で育てていくことが重要です。まずは学生も企業人もどんどん海外へ出て、世界と日本の違いを肌で感じることから始めるべきでしょう。

それともう一つ。私は、教育でも新規事業でも、すべての出発点は、好奇心(curiosity)だと思っています。あるものに好奇心を持ったら、次はそれを熱意(enthusiasm)でふくらませてみる。そしてそれが世の中やほかの人(お客さま)からはどう見えるのか、相手の立場で考える想像力(imagination)を持ち、その想像をふまえて創造力(creativity)で新しいものや技術を作りあげたり、身につけたりする。そうすることで人は成長し、事業は発展するのではないのでしょうか。

このステップを私自身も体験してきました。約20年前、「新しい、おもしろそうな技術だな」と興味を持ったマイクロナノテクノロジーは、当時まだビジネスになるかどうか分からない、夢のような技術でした。それをプロジェクト化するために英国の小さなハイテクベンチャー企業を買収。そこで研究開発を進めて技術を確立し、日英両拠点でお客さまの要望をお聞きしながら使ってもらえる技術にまで仕上げていきました。今日、当社の大きな柱となっているマイクロナノテクノロジーやセンサはこうして育ててきた事業です。

こうした経験などをふまえ、私は、学校でも企業でも好奇心を持てる場を整えることが、今後の日本にとって重要ではないか、そう思うのです。

談