

たことにチャレンジして、お客様を「信じられない。どうやってつくったんだ」と驚かせるのが楽しみで……。

いずれにせよ、従来の常識とされてきた既成概念や固定観念にとらわれていたら良いアイデアは生まれてきません。理屈を並べて「あり得ない」と言っても、現実にはモノは目の前にできているわけです。

——難易度の高いものほど具現化させるのは容易ではありませんが、何か秘訣でもあるのですか。
浪岡 一口で言えば、固定観念の呪縛から離れて頭をやわらかく保つことと、やり逃げようという信念が必要だということでしょうね。自分の信念で絶対に行けると思ったら、ひたすら頑張る諦めないことです。私はこの“諦めない勇氣”という言葉とともに“人を信じる勇氣”ということを常に心に思いながら、「あり得ない。できるはずがない」と言われてきたモノづくりにあえて挑戦してきたわけです。

モノづくりへの強い思いが感動を与える

——ところで、試作品といえれば開発商品にかかりますから超短納期への要求とともに、突発的な仕事も舞い込んでくることあるのでは？

浪岡 私どもは常に、より早い納期でつくっていくという姿勢で仕事に臨んでいます。例えば客先の担当部門や同業他社が30時間かかっているものを5時間で仕上げられないか。5時間で仕上げるにはどうしたらいいかと不断に追求しています。実際に夕方にデータをいただいて、その日のうちに仕上げ、もう翌朝には納品という事例もあります。これをやりきったら、「どうやってつくったんだ。すごい、あり得ない！」と相手が感動してくれます。

金型の中には、ほんの小さなバリが出てアウト、あるいは故障なしで何百万個、何千万個と成形しなければならないという世界がある一方、私どものように多くても100個、200個つくって終わりという世界もあるわけです。100個取ればいいものを何千個も取れる金型をつくる必要はありませんし、お客様も金型ではなくて所望の製品が欲しいんです。ですから、当社では1個から100

個まで何万円と、1個でも100個でも同じ値段です。1個欲しいのか、10個か、100個かはお客様が決めることであって、それが高いか安いかの判断もお客様側にあります。「そんなこと言っただけ、うちはずっと10円で買っている」と言う人もいます。しかし、それは量産の話であり、今はテストピースの話をしているんです。それに納めできないのであれば安いところに出せばいいというだけの話です。

私どもは、どのような納期でも、お引き請けした以上は責任をもって約束を果たしますし、お客様の側でもそういった私どもを、先ほど申し上げた“人を信じる勇氣”をもって仕事を出してくれるんです。そして、私どもを信用して仕事を出してくれる人には絶対に迷惑をかけてはいけないという基本理念を持っています。大事な人だからこそ一生懸命になってモノづくりを考え、より早くつくるためにはどうしたらいいか、きれいにやりたいという思いが製品に乗り移って感動を与えるんです。

——顧客に対するそういう気持ちは大切ですね。
浪岡 一番大事なのはやはり心構えだと思っています。例えばこんなことがありました。ある日、仕事をいただいて納品したはずの製品が、夕方届ってきたら当の品物が机の上に置いてある。どうしたのか営業担当者に尋ねたところ、うちの責任ではないけれど、大至急作り直してくれということでした。先方からは納期と金額を教えてくださいと言っている。納期は工場長と相談して3週間かかると答えたと言っただけですね。早速、私が先方の担当者に電話すると、「古いデータをうっかり出してしまって、形状が1カ所違う。発注先から大変怒られて、すぐに持ってこいと言われていた。納期に3週間かかるといっていますが、何とかしてください」という話でした。これに対して私はすかさず、「明日お届けします。お金のことは心配しないでください」と答えました。すると、うちの営業担当者があっけにとられたんですね。3週間と見積もったのに、なぜ明日持っていく。お金はいらないと……。

そして私は、「すぐにかかれ、徹夜してでもつくれ」と発令したわけです。「その考え方はこうだ。その担当者はうちしか出さないんだ。ほかの