

技術開発と知的財産

伊藤 克 英*



はじめに

アマダホールディングスの創業は1946年9月。故天田勇が東京・豊島区で始めた町工場が発祥です。そして「株式会社アマダ」になったのが1964年1月。以降、金属加工機械のリーディングカンパニーとして発展してまいりました。そして2015年4月、持株会社制への移行にともない「株式会社アマダホールディングス」に社名変更しました。

アマダホールディングスは、金属加工機械の開発、製造、販売、サービスを主業務とするアマダグループの中心企業です。金属加工機械は、「板金機械」「切削・構機」「プレス機械」「工作機械」「精密溶接」等に大別でき、それをグループの各企業が分担する形で経営を行っています。

当社の概要と特徴

アマダグループは、設立当初からアフターサービス・メンテナンスも含んだ直接販売方式を採用しています。そしてこの直販方式を支えているのが、神奈川県伊勢原市の本社にある「アマダ・ソリューションセンター」。ここでは、あらゆるソフト・周辺装置等がパッケージされた最新鋭機をお客さまが実際に操作し、その効果を確認することができるだけでなく、アマダグループの商品を展示しているほか、業界の最新情報、課題解決のヒントと提案、近未来の工場など、ハード（マシン）とソフトを融合させて提供しております。その一方で、アマダ・ソリューションセンターは、本社スタッフがお客さまの声を直接聞くことができる、重要なコミュニケーションの場にもなっています。

また、開発と製造の拠点である富士宮事業所は、開発センターおよびレーザ専用工場が竣工した2007年「アマダ・イノベーションセンター」として新たな機能を持ち、稼働を開始しました。開発センターでは、最新映像設備を使い当社の開発メンバーとお客さま、協力会社と共同で創造性の高い商品開発を行い、レーザ専用工場では、独自の「屋台ブース生産方式」でお客さまに満足していただけるレーザ商品を最適なQCDで立ち上げ、提供しています。さらに、2010年にはアマダ・パーツセンターが完成し、グループのサービス体制の中核として稼働を開始しました。

海外においても主要国に製造、販売の拠点を置き、積極的な展開を図ってまいりました。各国・地域の市場特性を鑑みながら開発・製造・販売・サービスの各体制を敷いています。開発は日本、インド、イタリア、ドイツで行い、マシン・周辺装置・金型・ブレードの製造は日本、アメリカ、フランス、オーストリア、フィンランド、中国で行っています。そしてアマダグループ最大の特徴である「販

* 株式会社アマダホールディングス（株式会社アマダエンジニアリング 取締役専務執行役員 第一開発本部長、ソフト開発本部長、知的財産部担当） Katsuhide ITO

売とサービスが一体となった活動」は、あらゆる地域の市場で展開しています。

技術開発の取り組み

今年70周年を迎え、次の10年先を見据えた改革への取り組みの一環として、成長戦略の推進があります。その成長戦略の推進とは、市場競争の強化、コアビジネスの差別化、新規ビジネスの拡大が挙げられます。

具体的に成長戦略を支える技術開発には大きく3テーマが挙げられます。最初のテーマはレーザービジネスです。ファイバーレーザーやCO₂発振器など多彩な商品ラインナップによるソリューションの開発や、発振器の高出力化による加工領域の拡大を行っています。

2番目のテーマは、バンディング自動化商品のラインナップです。メインコンセプトは、スキルレス（熟練度が不要）やタクトタイムの短縮で、サイズや可搬質量に応じて異なるタイプのバンディング自動化システムを用意しています。

最後のテーマはモノのインターネットを活用して工場全体を見える化することにより、経営効率を高めるスマートファクトリーの提案です。見積り算出から切断、曲げ、溶接までの各工程を通じたモノの流れと情報の流れを連係させています。

知的財産の取り組み

知的財産権を職掌にする部門は、企業にとって知的財産権の真の専門職の集団であるべきと考えています。知的財産権に関する各種諸問題に対して、迅速かつ確かな判断と処理によって企業の利益を守るとともに、リスクを最小限にとどめるための成果を発揮できる能力を備えることを前提におき、開発部門と連携して業務を遂行します。すなわち、新商品企画の段階から開発コンセプトを明確にし、そこから技術的な要件を抽出して開発部門と知財部門が互いに協力して調査および出願業務にあたります。

企業における開発成果は、利益を生む知的財産権の取得もあり、今まで以上に開発に密着した知財戦略を構築する必要があります。そこで戦略開発テーマに対し、知財部門が開発構想段階から参画して事業計画に知財取得計画を盛り込む方針で進めています。

最後に

10年先を見据えた改革の取り組みを行っている一方で、当社は創業以来、直接販売方式により現場が目前にあります。それゆえ、三直三現主義を肝に銘じて業務にあたっています。仕事はどのような事でも現場があります。営業はお客さまという現場、製造は工場という現場、開発で言えば試作を含めたプロトタイプをつくっている現場です。現場で何か起きた場合、「すぐに現場に出て、すぐに現物を確認し、すぐに現実に即した対応をとって解決する」という三直三現主義の信条を私たち社員が持つようにしています。

アマダグループは、「金属加工機械の総合メーカー」として、「塑性加工」「レーザー加工」「切削加工」すべての分野で、お客さまとともに創造性豊かなモノづくりに取り組んでまいります。