

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第157回 株式会社フジタ・ジャパン



「細径配管点検用パイプカメラ」のケーブルは最長70mに及び、狭くて暗い場所でも、観察したい場所をきちんと確認できる

ニッチなニーズに合った光学製品を開発

フジタ・ジャパンの代表取締役社長を務める藤田登美雄氏は大学卒業後、光学メーカーに勤務した。その企業が倒産し、いったん自分で会社を立ち上げたが、別の光学材料メーカーに入社して、レンズの設計や製造、営業など光学製品に関する幅広い業務を経験。企画開発力を磨いて収益性の高い新製品を生み出す重要性を学んだ。

そして1989年、休眠状態だった会社を「フジタ・ジャパン」に社名変更し、再独立を果たす。以来、前職で学んだ企画開発力を生かし、ニッチなニーズに応える光学製品づくりを展開してきた。

たとえば、曲がるケーブルの先に回転・首振り機能を持つカメラをつけた「細径配管点検用パイプカメラ」。下水道などの点検には狭い管内での作業が不可欠だが、これには転落や酸欠などの危険性がつきまとう。細い管の場合は内部を観察することすら難しい。ところが、「細径配管点検用パイプカメラ」は、医療機器の内視鏡のように管の中を巡り、数十m先まで見通せるため、通信会社などで多数採用されている隠れたヒット商品となっている。

また、このところ注目されているのが、新製品「高所撮影 Jidoribo-Pro (自撮り棒プロ)」だ。

「これは、軽くて簡単に組み立てられる三脚の上に、自社開発の角度調整機構とデジタルカメラをつけた製品です。たとえばリフォーム会社などが住宅の屋根の上を確認したい場合、従来はわざわざ足場を組む、梯子を使うなど目視するの必要がありました。また、最近はドローンが出てきましたが、規制が多く、操作が難しく壊れた箇所などをピンポイントで写すのは大変です。そうした悩みに応え、10m程度の高所を手軽に、しかも正確に低コストで見られるようにしたのが『高所撮影 Jidoribo-Pro』なのです」(藤田氏)

他にも、防犯カメラや顕微鏡、医療機器など、多彩な光学機器を顧客の要望に応じて提案している。

複数技術を組み合わせ周囲と連携した開発

フジタ・ジャパン最大の強みは「技術をつなぐ/アイデア力」だ。「たとえば『高所撮影 Jidoribo-Pro』に使われている技術は、決して最先端のものではありません。私たちはすでにある技術を組み合わせたり、他分野の技術を製品づくりに応用したりして、お客さまのご要望に応じています。そのためにも、1つの技術にこだわらず、幅広い視野と柔軟な発想力でものづくりを進めるのが一番。今は、1つの製品・技術だけで長く食べていける時代ではないと私は感じています。当社の開発担当者は、私も含めてシニ

光学製品の「プロデューサー」

[会社概要]

代表：代表取締役社長 藤田 登美雄 氏
業種：工業用内視鏡や防犯カメラを始めとする各種光学製品の
設計、開発、販売
資本金：2000万円
従業員：8名（2019年8月現在）
所在地：東京都板橋区前野町2-14-12 丸好ビル2-3F
TEL：03-5916-0711 FAX：03-5876-4777
<http://www.fujita-jpn.co.jp/>



1つの分野にこだわらない

「以前、当社は、歯科医が使う口腔内カメラの業界で日本一のシェアを獲得していました。しかし、安価な競合品が登場してきたため、早々に見切って別の分野に乗り出したのです。競争が少なく、自社の強みを発揮できる領域にいち早く進出して先行者利益を得るのが当社の方針です」（藤田氏）



「高所撮影Jidoribo-Pro」は首振り調整がしやすく、360度回転可能なので現場で使いやすいと好評



「高所撮影Jidoribo-Pro」の特許証。逆さ利用で橋梁の裏側を撮影・点検できる仕組みだ



近年は展示会にも積極的に参加し、新たな市場の可能性を模索しているところだ

アばかり。でも、自らの専門領域に閉じこもらず、幅広い分野に関心を持っています。だからこそ、レンズ加工メーカーや金型製作会社などの他社ともうまく連携し、『ものづくりのプロデューサー』として周囲をまとめられるのでしょう」（藤田氏）

アイデア力と柔軟性を磨くのは、従業員にとって決して簡単な課題ではない。そこで藤田氏が心がけているのは、従業員が顧客と会う機会をできるだけ多くすることだ。

「お客さまはこちらにいろいろな要望をぶつけてきます。それらに悩み、課題を解決するために何とか知恵を絞る。そして同僚や他社の力なども借りながら工夫を重ね、結果を残してお客さまに喜ばれる。そうしたサイクルを繰り返すことが社員の力を伸ばすのではないのでしょうか」（藤田氏）

次世代が育つまでの収益の柱を生み出したい

フジタ・ジャパンにとって目下の課題は、次世代人材の育成だ。現在、大学生の三男が藤田氏の後を継ぐ予定。

「我々に求められるのは、さまざまな企業のハブとなってゼロから製品をつくる役割です。それには、発想力や人を巻き込む力が欠かせませんが、これらは実践の場で鍛えられなければ磨けません。三男が一人前の『プロデューサー』に成長するには、おそ

らく10年以上は必要でしょう」（藤田氏）

そこで現在は、次世代が育つまでに収益の柱となる製品をつくらせようと取り組んでいるところだ。

「世の中には『細径配管点検用パイプカメラ』に似た製品もありますが、それらが届くのはせいぜい5m程度。当社のように20～70mも伸ばせるような製品はめったにありません。おそらく、『ケーブルが長い製品の方が役立つ』という発想と、それを実現する技術がないからだと思います。

当社は小さな企業ですが、技術力と発想力を生かして唯一無二の製品をつくれれば、商品寿命の長い製品になると確信しています。今はそうした商品を1つでも多く生み出し、次世代が育つまでは、会社が成長するための原動力としたいですね」（藤田氏）

取材後記

藤田社長の、お客さまの信頼を得るための熱意とモノづくりにかける熱意には並々ならぬものがあります。潜在ニーズに対応するため、日々アイデアをしたためている姿が印象的です。公社では自撮り棒プロの特許取得や販路拡大を中心にご支援をしています。ご訪問のたび、当製品の売れゆきや進捗を聞くのが楽しみです。

（城南支社 高井はな子）