

坂戸工作所⑤

油圧解体機誕生⑥

北野靖志の「元氣が行く」

現場リポート・元氣印経営の秘密



一九七八年（昭和五十二年）秋、建機大手各社から一斉に寄せられた鉄筋切断機能付きコンクリート解体機「ペンチャー」への販売代理店契約の申し込みを前に坂戸工作所の坂戸誠一は考えこんだ。「どこに売ってもらうのがよいだろう」熟考の上、坂戸は当時建機業界第五位だった神戸製鋼所を選んだ。建機大手からみれば「ペンチャー」は付属品みたいなものだ。上位メーカーは油圧ショベルの販売で大変だから「ペンチャー」にはあまり力が入らないのでは。下位メーカーなら「ペンチャー」を販促の材料にしてうんと売るに違いない。従来同社によく出入りしていた神鋼商事の若い担当者が「ペンチャー

《坂戸工作所》
社長＝坂戸誠一氏
住所＝千葉市花見川区
043・259・0131
業種＝解体機械製造業
資本金＝5720万円
設立＝1945年4月
従業員数＝30人
年間売上高＝9億円
（2002年度見込み）

坂戸工作所の油圧解体機の組立てライン

意外なところからクレーム

「をぜひ販売させてほしいと熱心だったことも理由となった。」

同年暮れ、坂戸工作所、神戸製鋼所、神鋼商事の三社間で正式な販売契約が結ばれた。

ところが、意外なところからクレームがついた。最初に解体機を開発してほしいと申し出てきた解体業者が「ペンチャー」の工業所有権はうちにある」と主張してきたのだ。

確かに坂戸が書いた設計図を基に、業者に使い勝手など意見を聞いた。試作品もその業者に使ってもらい、それによって改良もしていった点で、共同で開発したといわれても仕方がない。

第一に解体業者側には「うちが頼んで開発したじゃないか」との考えが強かったし、両者間では書類の一枚も交わしていなかった。すべて口約束であった。

両社の見解は完全に対立、気まずい関係になっていた。そんなとき、父で社長の正四郎が誠一に忠告した。

「いつまでもギスギスするんじゃない」

誠一はコンクリートなどをばさみで切る基本特許権を解体業者に与える代わりに、坂戸は専用実施権を確保するという案を提示、和解した。

誠一は一連の話し合いを通じて、工業特許権の重要性、何事も契約書を作成してちゃんと管理することなどを身をもって学んだ。

「ペンチャー」の売れ行きだが、最初にこうしたつまづきがあったためか案外鈍かった。百台売るのに七年もかかった。

（論説委員長）