

根ざす

上伊那産業風土記

パソコン画面にプレス部品が次々と映し出され、高さや幅など寸法を表示、規格に合っているかどうか検査していく。「画像取り込みと取り込んだ画像の処理、二つの工程を一緒にすることで、それまでの二倍、一分間に三千個の部品を検査できるようになった」。南箕輪村の水田地帯に立つアルゴルの社屋で、今井博充社長(53)は胸を張った。

十七年前、たった一人で起こした会社は現在、年商六億円規模にまで成長した。検査装置を中心に、「ほかにはできない、ものづくり」にこだわって、未曾有の不況を乗り切る覚悟だ。

岡谷市生まれ。長野高専機械科を卒業後、下諏訪町のポンプ製造会社に就職した。その後、産業用ロボット製造の会社に転職。伊那市内の事業所でロボットの検査装置開発に携わった。やりがいを感じると同時に「今後、検査装置の需要はもっと伸

5

アルゴル(南箕輪村) 社長 今井 博充さん (53)



感覚を忘れたくない—と半日は現場仕事にかかわる今井社長

「手間」重視 大手に対抗

びる。より広い分野の検査装置をつくりたいと独立を決めた。三十七歳になった一九九二年、南箕輪村の広域農道に近いビル三階の一室を借りて起業した。社名は、「問題を解決する方法」という意味のコンピュー

ター用語「アルゴリズム」から取った。十坪ほどの事務所にあったのは、机とパソコン、プリンターぐらい。製品ができるまで収入は全く「果たして持つか」とアレクシヤも感じた。一年かけて開発した最初の検

査装置は安価で、性能も認められ「よく売れた」。手形決済のため収入は四カ月後だったが、「これでやっとならなげると思った」。

しかしビジネスの厳しさに、すぐ直面した。九五年、苦心して汎用製品を生み出して売り出すと、大手検査装置メーカーが、ほぼ同等の性能の装置を開発、発売した。「性能は、こちらが上」と自負していたものの、製造数でかなわず、代理店を頼んで販売していたため手数料などがかり価格面や販売網でも後れを取った。

生き残るため選んだのは、大手が敬遠しがちな「手間のかか

る、精度や速度が要求される装置開発」へのシフトだった。代理店販売も解消し、自社直販に切り替えた。

二〇〇三年、本社を現在地に移転したころから製造現場を離

れ、経営に専念するようになった。「企業は生き物。手を打つときに打たないと、なぜあの時やらなかったんだ」と後悔するから」

一方で、「現場にいなければ客の声が分からなくなり、ニーズに答えられなくなってしまう」との思いも募った。昨春、一日の半分を経営に充て、もう半日は現場に戻ることにした。

五年ぶりの現場仕事は「すごく楽しい。悩んで悩んで、解決したときが一番うれしいんだ」。

これまでの半導体不況やIT不況で、会社は赤字を出したが、その都度、画像処理の高速化やLED照明といった新分野の製品開発に活路を見いだしてきた。今回も「今まで忙しくて手がつかなかったことに挑戦したい」。新規顧客探しやさらさらきめ細かい製品開発に取り組むつもりだ。

「一生懸命やれば道は開ける。手を広げすぎず、地道にものづくりを進めたい」

(第1部)「ものづくり」への思い おわり

アルゴル 1992年有限会社として設立、96年に株式会社化した。電子部品などの検査に使う画像処理装置の開発に特化している。本社は南箕輪村。東京都荒川区に東京営業所がある。資本金2325万円。従業員15人。2008年3月期の売上高は約6億1000万円。