

スーパーバイザー 花岡清二氏 講演・生徒との座談会の記録（要旨）

（平成 27 年 11 月 1 日 篠ノ井高等学校）

◇講演記録（要旨）

皆さんこんにちは。今日は、「産業とイノベーション」と題しまして、皆さんにお話をさせていただきたいと思います。「イノベーション」とはどのようなものか、また、私どもの会社「エプソン」が、イノベーションを起こしてどのように変わってきたか、実際に例を挙げてお話をし、イノベーションについての理解を深めていただきたいと思います。

【イノベーションとは】

辞書で「イノベーション」と調べると「技術革新」という意味で出てきます。ただ、技術が革新されることだけでなく、産業全体が変わっていくことをイノベーションと言っております。

まずは、イノベーションの意味を知っていただくために、戦後のイノベーションの流れをご紹介します。次に「イノベーションが我々の生活に与える影響」、さらに「イノベーションを起こす人の側面」「企業のバリューチェーン」についてお話したいと思います。

□公益社団法人日本発明協会の創立 110 周年事業「戦後日本のイノベーション 100 選」におけるイノベーションの定義

「経済的な活動であって、その新たな創造によって、歴史的・社会的に人々の生活に大きな変革をもたらし、その展開が国際的な広がりを持つ、あるいはその可能性を有する事業」で、その対象は「発明に限らず、ビジネスモデルやプロジェクト」を含み、また「発明が外来のものであっても、日本で大きく発展したもの」を含む。

（1）戦後イノベーション 100 選トップ 10（戦後から現在までの期間）

1950 年：「内視鏡（オリンパス）」 1958 年：「インスタントラーメン（日清食品）」
1963 年：「漫画・アニメ」（鉄腕アトム） 1964 年：「新幹線」
1970 年：「トヨタ生産方式（かんぱん方式）」…製造業におけるスタンダードな製造方法
1979 年：「ウォークマン（ソニー）」 1980 年：「ウォシュレット（TOTO）」
1983 年：「家庭用ゲーム機・ゲームソフト（任天堂）」 1993 年：「発光ダイオード」
1997 年：「ハイブリッド車（トヨタ）」

（2）戦後日本のイノベーション 100 選

・戦後復興期（1945 年から 1954 年まで）

1945 年：「魚群探知機」 1951 年：「フェライト」 1952 年：「ファスナー」

・高度経済成長期（1955年から1974年まで）

1955年：「自動炊飯器」 1955年：「トランジスタラジオ」

1958年：「公文式教育法」 1959年：「ヤマハ音楽教室」 1962年：「リンゴのふじ」

1964年：「電子式卓上計算機」 1967年：「カラオケ」

1969年：「クウォーツ時計」

※安定成長期（1975年から1990年まで）以降、現代（1991年から現代まで）に至るまでは選ばれていない。

□イノベーションが我々の生活に与える影響

①「人の行動や行為が非連続になるもの」…電話、テレビ、インターネット

※100年に一つあるかないかの発明。

②「人の行動の効率が飛躍的に向上する」…新幹線、パソコン、小型自動車、スーパーカブ
電子計算機

③「人の行動様式が変わる」…ウォークマン、デジタルスチルカメラ

※デジタルスチルカメラやスマートフォンとインクジェットプリンタの組合せで、自宅で現像ができるようになる。

④「人の衣食住・環境を含めた生活・文化が変わる」…漫画、アニメ、公文式教育、カラオケ、ウォシュレット

※①～④に該当するような商品・サービスを開発することが企業にとってポイントになってくる。

□企業のバリューチェーン

「企画・開発・設計」「購買・物流」「製造」「出荷・物流」「販売・マーケティング」「サービスサポート」の一連の流れが「バリューチェーン」である。

○商品・サービスを提供する企業活動のイノベーション

① [エプソン]

・垂直統合型（すべての機能を1社で持つ）

・汎用部品ではない、固有の部品を作って生産するために全ての機能が必要となる。

② [アップル]

バリューチェーンの機能の一部に特化したビジネスモデル

・「企画・開発・設計」「販売・マーケティング」に特化

・競争力の源泉は商品の新規性に優れていること。

・技術が標準化されてくると、価格が唯一の競争力となり、危険なビジネスモデルでもある。

③ [EMS（エレクトリック・マニファクチャリング・サービス）]

・「購買・物流」「製造」に特化

④ [アマゾン・楽天・アリババ]

バリューチェーンを大きく変えることによって、新たなビジネスを創造

- ・「販売・マーケティング」の機能を巨大化させる。
- ・インターネットでの巨大なバーチャル店舗にいくつかの店舗を呼び込むという、新たなビジネスを創造。

⑤バリューチェーンの機能強化によるイノベーション

新しい生産方法の導入：トヨタの生産方式

⑥新しい媒体でのコンテンツ販売…ネット上での音楽・本の販売

※バリューチェーンの中で、お客さんに新しい価値を提供すること、創造することが重要。

技術開発だけではなく、様々な工夫を凝らすことでビジネス全体の中でイノベーションは起きる。

□イノベーションを起こす人材

①変わった人（常識の枠を超えた思考・発想をする人）

- ・できる、できないより、ないものを思いつく人

②とがった人（根源的な問題の所在や解決策が人より早く見える）

- ・ビジネス全体の構想、構築ができる人

③出しゃばる人（他人の仕事の領分まで干渉）

- ・ビジネスモデルの最適化ができる人

※このタイプの人イノベーションを起こしていく人材である。このタイプの人が活躍できる場を設けていくことが会社として大事なことである。

□イノベーションを起こす組織の風土

- ・フラットな組織運営（肩書きで仕事をしない）
- ・自由闊達な議論（組織の持っている知を最大化する）
- ・将来のビジョンを共有する（一つの目標に向かってスクラムを組む）
- ・人の多様性を受け入れ、個性を尊重する

⇒ [生徒へのメッセージ]

グループで何か目的を持って事を為そうとする時に、いろいろな人がいて、その個性を尊重しつつ、自由闊達な議論をしていくことによって大きな目的が達成できる。

【エプソンのイノベーションと企業構造の変化】

□セイコーエプソンの事業概要

○2014年3月期連結売上高：1兆円超

- ・情報関連機器セグメント
 - ①プリンティングシステム（カラリオ等）
 - ②ビジュアルコミュニケーション（プロジェクト等）
 - ③PC関連
- ・デバイス精密機器セグメント
 - ①マイクロデバイス（半導体・水晶振動子）
 - ②プレジジョンプロダクツ（時計）「セイコーブランド」
- ・センサー産業機器セグメント
 - ①ランナーズウォッチ
 - ②ロボット関係

□機械式時計からの多角化の軌跡

1. 「プリンタの流れ」…メカ時計⇒プリンティングタイマー世代⇒ミニプリンタ世代
⇒プリンタ第二世代⇒プリンタ第三世代⇒現在
2. 「デバイスの流れ」…メカ時計⇒クリスタルクロノメーター⇒クォーツウォッチ
⇒半導体水晶デバイス
3. 「プロジェクタの流れ」…液晶ディスプレイ⇒プロジェクタ

□エプソンの成り立ち

- ・服部金太郎が舶来時計の販売、修理を行う会社として、「服部時計店」を起し、その後精工舎（柱時計）、第二精工舎（腕時計）を創る。
- ・服部時計店に修行に出ていた山崎久夫が1942年に「大和工業」を創業する。1959年に諏訪に疎開した「第二精工舎諏訪分工場」と「大和工業」が合併し、「諏訪精工舎」が発足する。
- ・1961年に情報機器の関連企業として「信州精機」が設立される。1982年に社名をEPSONに変更。
- ・1985年に諏訪精工舎とエプソンが合併し、セイコーエプソン（株）に社名を変更。

○工業製品として商品イノベーション・生産イノベーションを起こす

- ①独自設計（スイスの真似ではないもの）
- ②大量生産（部品の精度は確保）
- ③ベルトコンベア方式
- ④大衆商品としての価格

※機械式腕時計でスイスに追いつき、追い越す。

□オリンピックを契機としたイノベーション

- ・1958年に今のクォーツ時計の原型となるクォーツ時計を放送局に納入。
- ・社内に電子時計プロジェクトが発足。
- ・1964年の東京オリンピックの計時を担当することが決定。
- ・クリスタルクロノメーターとプリンティングタイマーを開発、提供する。
- ・開発のコンセプトは「省・小・精」で、高精度・小型・軽量・低消費電力を目指した。

○機械式時計は日差±20秒だが、開発したクリスタルクロノメーター（クォーツ）は日差±0.2秒となった。

□新たなイノベーションの創造

- ・世界初の水晶腕時計、デジタル腕時計を開発するには、必要な部品やデバイスは自ら開発せざるをえなかった。
- ・クリスタルクロノメーターを腕時計にするための商品開発が行われ、電子デバイス事業に発展する。
- ・プリンティングタイマーをもとに電卓に組みこんだ「小型軽量デジタルプリンタ」がベースとな

りプリンタ事業に発展する。

- ・1969年 セイコー・クウォーツ・アストロン（戦後イノベーション 100 選）が完成。
- ・1973年 液晶表示電子デジタルウォッチを発表。⇒プロジェクト事業に発展。
- ・小型軽量デジタルプリンタ EP-101 の開発。⇒プリンタ事業に発展。
- ・必要なものは自ら開発する「創造と挑戦」の文化。

※次のイノベーションへの基盤技術を確立する。

□「EPSON」ブランド名の由来

『「EP」というエレクトロニック・プリンタの息子たちをこれから世の中に送り出していこう、というので「EP」に「SON」をつけて、「EPSON」となる』

□エプソンの「創造と挑戦」の企業文化（エプソンのDNA）

1. 「チャレンジ精神」…高い目標に挑戦し、スピードを持ってやり遂げる。
 2. 「独創性の追求」…世の中にないものを自らの手で他社に先駆けて生みだしていく。
 3. 「総合力の発揮」…組織、事業、会社の壁を越え、グループ一丸になって取り組み、やり遂げる。
- ※これらは「創造と挑戦」「EPSON S&A（スクラム&アチーブメント）」「One EPSON」として今も残っている。

□ミニプリンタの時代

1980年代…IBM-PCの登場によりPCの本格的な幕開けとなる。

1975年 …「EPSON」のブランドを制定。エプソンブランドでの世界市場への展開ができる販売網が整備される。

1980年 …インパクト・ドット・プリンタ MP-80 が IBM-PC の標準プリンタに設定され、世界中でヒットし、市場でのポジションを確立する。

1983年 …国内の販売会社としてエプソン販売を設立。

1993年 …モノクロで普及機の MJ-500 を市場に投入。

1994年 …カラープリンタの普及機で、写真画質の MJ-700V2C を市場に投入。世界初の6色採用 PM-700C で他社に差をつける。

1995年以降 …Windows95の登場により、PCの操作性が向上し、誰でも使えるようになった。

また、携帯電話やスマートフォン等がデジタルカメラ機能を持った。そのような環境下で非常に高精細なプリンタを出したことによりプリンタ事業が飛躍的に発展する。

□エプソン製品のパラダイムシフト（写真文化とプレゼンテーション文化を変える）

- ・アナログカメラ・フィルム・写真屋⇒PC・プリンタ
- ・OHPによるプレゼン⇒PC・プロジェクタによるプレゼンテーション

□エプソンのイノベーションが起きた背景

1. 東京オリンピックのチャンスを生かす。（クリスタルクロノメーター、プリンティングタイマー）

2. 得られた技術を次の商品開発に生かす。(水晶腕時計、ミニプリンタ)
3. 同じ商品を同時に開発しているため、先行して商品を市場に出せるかがポイント。
4. あまりヒットしなくても商品を出し続け、進化させることによって技術が徐々に磨かれた。
5. 時代の波を先取りした商品、時代の波に乗れるような商品を出すことが必要。
 - ・ミニプリンタ ⇔ 卓上型電子計算機、
 - ・インパクト・ドット・プリンタ ⇔ PC
 - ・高画質インクジェットプリンタ ⇔ デジタルカメラ・OS
 - ・プロジェクタ ⇔ PC・パワーポイント
6. ブランドの確立と世界的な販売網 (次のエプソンブランドを作る上で役立つ)

□複雑な要素によって可能となるイノベーション

- ・ブランド、販売網、時代の波などの複合的な要素が整って、成功への道につながる。

【生徒の皆さんに伝えたいこと】

- イノベーションは複合的な要素が整うことで起こすことが可能となり、成功へとつながる。みなさんも興味のあることだけに集中するのではなく、興味のあるものの周りにも見て、取りこみながら勉強していくことが必要 (トンボの眼のように複眼的にいろいろなものを同時に見ながら、一つのものに集中していくことが成功のポイント)
- イノベーションは単なる技術革新ではない。ビジネスモデルを変えることによって新しいイノベーションが起こる。その意味で、イノベーションは非常に広い意味を持っている。
- 文部科学省では文系の大学に学部の見直しを求め、世の中の役に立つためには文系の学部が変わらないといけないと言っているが、私は決してそうではないと思う。技術系の人間だけがイノベーションを起こしているわけではなく、文系の人と一緒にイノベーションを起こしている。どういう進路を選択してもイノベーションは起こせる。

◇座談会記録 (要旨)

○はじめの言葉 (生徒)

講演会ではエプソンの歴史や製品について知ることができて、とても勉強になりました。座談会では自分の将来に生かせるように、しっかり考えたいと思います。よろしくお願いします。

○生徒A

今の高校生に望むことはなんですか。

○花岡スーパーバイザー

私の経験から言いますと、私は小学校の時、あまり勉強をしなかったんですけど、算数にしても国語にしてもその時代ごとの基礎の勉強ってあるじゃないですか。そこをきちんとこなしていくことが一番重要ではないかと思うんです。上の学級に行った時に、下の学級で勉強した基礎が無いと上に行ってもその分を積みあげることができないと思うんです。家の基礎と同じで、小学校が家の土台を

造ることだとすると、その上に柱を立てますよね。中学で柱を立てて、その中に管を入れて、家は段階的に建っていくわけじゃないですか。土台が無ければ家はこけてしまいます。それと全く同じで、その時に教えられたものをきちんと吸収して勉強することが非常に重要だと思っています。私は幸いそのところだけはしっかりやってきましたから、上に行っても上の学校で勉強することができました。下で教わったことがベースになりますから、その時々でやっている勉強をきちんとこなしていく、自分なりに理解していくことが一番重要ではないかと思っています。

○生徒A

ありがとうございました。

○生徒B

日本の人口が減少し、人材が減っている中で、新しい理論を確立したり、新技術を開発することは非常に難しいことだと思うんですけど、新しい発想はどういう所で浮かんだりするのですか。

○花岡スーパーバイザー

難しい質問だね。先ほどもお話しましたが、新しいものが生まれるためには、「こういうものを作りたい。」という夢が大事です。夢のない所には新しいものは絶対にできない。グループで言えば、その夢をビジョンとして、共通の思い、目的を作ることが重要です。ですから、新しいものを作ろうと言った時に「自分たちはこういうものを作りたい。」という夢をまず描くことが重要ではないかと思っています。夢さえあれば、それを実現する手段はいろいろと出てくるのではないかと思うんです。また、夢を実現するにも1個の手段や1個の方法だけではないと思うんです。例えばインクジェットプリンタは世の中にいくつか売られています。例えばキャノンさんはバブルジェットといってヒーターをつけて沸騰させて、その力によって液を出す、という方法ですし、HPさんも同じ方法ですけど、構造的には違うんです。エプソンは「ピエゾ」という機械的な素子で飛ばすというものですから全く方式が違います。ですから、液体を飛ばすプリンタを作りたい、と思っても、それを実現する手段はいろいろあると思うんです。でも、こういうものを作りたい、という夢がないと何事も始まりません。だから何か斬新なものを作りたい、という夢をどれくらいの人が持てるかが大切で、それが国の力になるのではないかと思っています。ところが、会社というのは今日明日を食べていかなければいけないので、あまり夢ばかりを描いていられない、という状況も現実にはあるんです。でも、日本が強くなるためには、今日明日を食べていく、ということもやらなければならないとは思いますが、そうではなくて、次世代の夢へ投資していくこともやっていかなければいけないのではないかと思うんです。まずは、いかに夢を描くか、ということだと思います。こんなことをしてみたいという夢が無ければ何のブレイクスルーもないですからね。ですから、高校で色々と勉強されていると思うんですけど、こういう商品があったらいいな、ということを思い描けて、それにはどういう技術が必要なんだろうかと考えていく。最初のところが一番重要だと思います。会社の先輩方もそうだったんですけど「こういう商品を世の中に出したい。こういうものがあっていいな。」という、そこが出发点なんです。それさえあれば前へ進むと思います。今の時代は欲しいものがだんだん無くなってきていることが一番の問題で、そこをクリアにして、お客さんに新しい商品やサービスをいかに提供していくかを考えなければならない、という難しい時代になっているのではないかと思います。

○生徒B

ありがとうございました。

○生徒C

新商品を開発または売り込むにあたって環境面に配慮していることがあれば教えてほしいと思います。よろしくお願いします。

○花岡スーパーバイザー

環境への配慮についてですね。エプソンでは世界に先駆けてフロンレスを達成し、環境に優しいことをやっています。特に日本では作る過程で環境へ負荷を与えないでどう作るのか、お客さんが使う時に、健康や環境にどういう影響が出るのか、その後、捨てられたものが環境にどう影響するのかまで考えています。そういう意味では一つの商品のライフサイクルを全部見て、環境にいかにか負荷を与えないようにしていくかということを考えながら商品を生設計して、作って、売って、最後に廃棄するところまで考えてやっています。日本では法律もありますし、常識になっています。

生徒C

ありがとうございました。

○生徒D

私は将来、セイコーエプソンや NTT などの大手企業に就職したいと思っているんですが、そういう会社が求める人材というのはどういう人材なのでしょう。

○花岡スーパーバイザー

会社に入ってしばらく経って求められることは「じりつ」することなんです。「じりつ」というのは二つあって、自分を律することができることと、自分の足で立つ、自立ができる人間を求めています。別の言葉で言えば、壁に当たったらその壁を乗り越えて前に進んでくれるような人を望んでいます。それは、中小企業でも大きな企業でも全く同じではないか、と思っています。人に対しての要望は企業の大きさに関わらず全く同じではないか、と思っています。一般的に言えるのは、一つはコミュニケーション能力があること。コミュニケーション能力の中で一番重要なのは人の話をよく聞くということ。それが意外とできない人が多いんです。自分のことは主張できるけれど人の話はなかなか聞けない。その意味でのコミュニケーション能力が大切で、その他には、先ほどお話ししたように何か新しいものにチャレンジする、人と協調して共同作業ができるなど色々ありますけれど、大企業も中小企業も関わらず同じようなものが要求されるのではないかと思います。最初に言ったように「じりつ」できることが一番大事だと思います。なぜそういうことを言うかということ、今、少子化で、みなさんは大事に育てられ過ぎているから、お母さんが横にいないと仕事ができない、というような人も社員の中にはいるんです。昔は「じりつ」なんてことはほとんど言われなかったんだけど、今はそこまで言わないとなかなか、というところがあってお話をしました。

○生徒D

ありがとうございました。

○生徒E

情報技術の分野は毎年発展を遂げていますが、花岡さんが思っている、これから発展していく情報

技術はどのようなものですか。

○花岡スーパーバイザー

情報技術は「技術が発達したからこういうことができる」という時代ではなくなってきたのではないかと思うんです。「こういうことがしたい」という時に、情報科学技術は、今ある技術にちょっと何かを加えればできるはずだと思うんです。ですからインターネットは驚くべき発明でした。それから検索のエンジンも結構な技術だと思うんです。「フェイスブック」や「ツイッター」、「ライン」も「こういうことをしたいよね。」「電話をかける時はただでやりたいよね。」という人々の要求からできたビジネスモデルで、「こういうビジネスをやってみたい」という要求から技術は出てくるのではないかと思います。そのセンスを磨かないといけないと思いますし、センスを磨きながら技術を磨いていくことが一番重要ではないか、と思います。技術は何かに使われなければいけないですから、技術だけが単独で発達することは絶対ないはずで、必ず要求使用があって、それを実現させるための技術となってくるのではないか、と思います。

○生徒E

わかりました。ありがとうございました。

○生徒F

ちょっと失礼な話になるんですが、高級な時計をお召しになっていますが（笑）お給料が気になってしまうんですが、いくら位もらっていますか。

○花岡スーパーバイザー

お給料の話は個人的な情報ですから言えませんが、そんなに安い給料では働いてはいません。この時計はGPSのウォッチ、と言いまして、地球のどこへ行ってもボタン一つで複数の衛星にアクセスして、そこの緯度と経度を計測して表示する、という時計です。結構いいお値段ですけど、皆さんが買えない時計ではなくて、15、6万円くらいで買えます。なぜ私がこれをはめているかというと、昔、仲間と一緒にここの基礎の技術を開発してしまして、それがいくつかの経緯を辿ってやっとこの時計の中に入ったものですから、今年記念に買いました。思い出の品です。

○生徒F

ありがとうございました。失礼しました。

○生徒G

大手の企業では大学と提携して技術の研究や開発をしているところが多いと思うんですけど、エプソンさんは今、どのような大学と研究をされているのでしょうか。

○花岡スーパーバイザー

今、我々がやっている分野は情報機器関連で、その分野を大学と一緒にやる、ということはあまりないですけど、例えばロボットの技術は、ある大学の研究室と一緒に研究しています。また、信大の医学部が近くにありまして、その近くに研究室があり、私どももそこに2室ばかり借りて、医療関係のテーマを信大の先生のご意見を聞きながら研究を進めています。あとは、センサーの技術です。水晶振動子は、水晶がセンサーにもなりますから、その技術は圧力計や加速度計などのセンシング事業にもつながっています。医療関係、ロボット関係、そして、センシング関係をメインとしてやっています。

○生徒G

ありがとうございました。

○生徒H

1996年にエプソンアメリカの副社長になっていますが、やはり英語は大事なんですか。

○花岡スーパーバイザー

1996年にアメリカに行きましたけれど、49歳くらいなんです。そこで英語を始めるのは相当きつくて、やはり一番苦労したのはリスニングです。そうはいつでも、しゃべる方は自分で主張をしないと会議でもなかなか意見が通らないですからなんとかしましたけれど、聞く方は辛いものがありました。ですから、若いうちに勉強されておきますと耳も慣れますし、会話もできるということで、もう少し若い時に飛ばしてくれれば私も何とかなったのではないかと、思いました。50歳くらいになってからはなかなか語学力は伸びません。2年くらい行って、多少は上手くなって来たとは思いますが、あまり成長しませんでしたので、ぜひ若いうちにやられた方がいいのではないかと、思います。フランス人のように英語ができてもしゃべらない、という種族もいますけれど、大体のところは英語で話していますし、英語が通じますので、ぜひ若いうちにやっていただきたい。

○生徒H

わかりました。

○生徒I

時々ニュースになるんですけど、企業で研究者が開発したものについての権利の問題で、報酬の未払いが問題になるケースがありますが、権利についてのバランスは企業と研究者でどうあるべきなのでしょう。

○花岡スーパーバイザー

すごく難しくいい質問ですね。わが社では報償制度ができていて、多くもらっている人がいます。どの程度製品に寄与できたかという寄与率から特許の報償を出すものと、他の企業に使用権を認めて、そこからお金をもらう、というものがあるんです。いい特許を出すとそういうものがついてくるんです。それについても取り決めて、きちんとお金を払っている。今、研究者と企業が揉めたり、係争があったりしますので、企業は非常に神経質になっています。エプソンの場合は明文化することによって従業員と一応相互理解ができた、納得ができたという形で運用しています。もらえる人はかなり大きな額をもらっています。

○生徒I

ありがとうございました。

○生徒J

講演で「変わった人」が会社を変えと言っていたんですが、失礼なんですけれど花岡さんもちょっと変わっているんですか。

○花岡スーパーバイザー

いやいや、私は全然変わっていません。エプソンのプリンタの一番ベースのところを作った人もかなり変わった人で（笑）、変わった人は、わりかし早く会社を辞めてしまうんです。最初にEP-101の

ベースを作った人は会社を辞めて、自分で別に会社を起こして、またその会社を大きくしています。そういう人は何か新しいことがやりたいんでしょうね。私も新しいことをやりたいんですけど、新しいことがなかなか思いつかないので、そういうふうにはならないということです。どちらかという私の会社の中でのポジションはオーケストラのコンダクターです。その役割で各パーツのところに目を配りながら、全体として商品やサービスが一つの方向に向いて、世の中に出せるような方向に持っていく、ということをメインな仕事としてやってきましたから、あまり変わっている人でも、とがっている人でも、出しやばる人でもありません。でも、会社としては当然こういう人も必要です。特に、90年代に開発と設計の責任者をやっていた時は、どちらかという全体のコーディネート、いわゆるコンダクターの役割をやりながら、色々な新しいビジネスも立ち上げてきましたし、それ以外の役割でも多少は貢献できたんじゃないかと思っています。

○生徒J

ありがとうございました。

○生徒K

私の家ではエプソンのプリンタを使っているんですけど、エプソンのプリンタのインクは高いと思うんですが、何か策略があって高くなっているんですか。(笑)

○花岡スーパーバイザー

あるんですよ、策略が。皆さんに買ってもらっているプリンタは、正直言って我々としては値段の割には儲かっていないんです。だから最初にお安く買っていただいて、あとからインクを売ることによって少し儲けをいただいて、というところもあって、これはある意味では策略なんです。私も家でエプソンのプリンタを使っているんですけど、5,900円のインクカートリッジを自分で買って使っているんです。また、ご愛顧いただければと思います。ただ、今のインクカートリッジは昔よりたくさん打てますので、頻繁に換えなくてもよくなってきているんじゃないか、と思います。古いモデルではないでしょうか。

○生徒K

機種はよく分らないです。

○花岡スーパーバイザー

あまり売り付けてはいけないんだけど、古いモデルはインクをたくさん使うんで(笑)なるべく新しいものに換えた方がインクの持ちはいいと思います。(笑) 私自身も高いと思います。(笑)

○生徒K

ありがとうございました。

○生徒L

花岡さんは高校生の頃から時計で世界を変えるんだ、という大きな夢を持っていたんでしょうか。

○花岡スーパーバイザー

全然持っていませんでした。ごくごく普通の高校生で、とにかく家がそんなに豊かではなかったですから、大学は浪人してはいけない、大学は国立でなければいけない、という二つを親に言いつけられて、その線で学校を選んで、行かれるように、ごく普通に勉強していました。ですから、将来こんなことをやってやろう、という大きな希望を持っていた訳ではなくて、ごく普通の高校生でした。

○生徒L

ありがとうございました。

○司会生徒

花岡さん、最後に僕たち高校生に向けてエールをいただけたら嬉しいです。

○花岡スーパーバイザー

今日はお付き合いいただいてどうもありがとうございました。私がいつも思うのは、先ほども少し触れましたけれど「今日を疎かにすると明日はない。明日を疎かにすると明後日はない。」というのが私は人生ではないか、と思うんです。今日1日を一生懸命やればそれなりのものが自分のところに身について、そして、明日につながっていくというのが人生ではないかと私は思っています。もう一つは一生懸命やるということ。私は会社を辞めようか、あるいは、もうこれでは先に進めないんでこのままやっていると会社が潰れるのかな、という恐怖感に苛まされて仕事をしたこともあります。先ほど言ったインクジェットが5年くらい他社に遅れて、という時に、私は開発設計の責任者をやっておりました。毎日会社に行けば「早くしろ、早くしろ。」と催促され、針のむしろに座っているようで、これでインクジェットの開発設計が失敗すればうちの会社が潰れるのかなと思いました。ただ、ある人から「あなたがエプソンを潰したと思えば愉快ですよ。」と言われた時に、そこで肩の荷がすっと下りて、平常心を保ちながら仕事ができる。それで苦しいところを乗り越えて来られたんではなかろうかと思えます。苦しくなってくると、いろいろなもので頭の中がかっかして、なかなか平常心になれない。普通の淡々とした気持ちで精一杯やることで壁は乗り越えられるし、またアイデアもいろいろ出てくるんじゃないか、と思っています。ぜひ、今日の日を大切に、今日の日を精一杯やって明日に繋げる、ということでやっていただければ、だんだんと高いところへ登って行かれるんじゃないか、と私が今までやってきた自分自身の経験として、そんなことが言えるんじゃないかな、と思っています。そんなことを皆さんにお伝えして、結びの言葉にしたいと思っています。今日はどうもありがとうございました。

○司会生徒

とてもためになるお言葉、ありがとうございました。最後に生徒代表からお礼の言葉があります。

○お礼の言葉（生徒）

今日のお話を参考にしてしっかりと自立した人間になれるように努力したいと思いました。これで座談会を終わります。本日はありがとうございました。