

レーザーコンパス

レーザーを中小企業の現場へ

田 中 恒 久*

Tsunehisa TANAKA*

スポーツや音楽の世界ではよきプレーヤーを多く輩出させるには、アマチュアプレーヤーや愛好家を各年齢層に多く持つことが1つの要件とされている。ジャーナリストはこれを「スポーツ（あるいは音楽）人口を増やして底辺を拡げる」と評し、関係者もそれなりの努力をするようである。ジャンルがかけ離れ過ぎて対比するのはおかしいが、工学の世界によもく似た見方ができる分野があるのではなからうか。とくにこれからのレーザー技術にはこのことがよく当てはまるように思えてならぬ。

レーザー発生法の発明、諸現象の解明、各種装置や必要な部品材料の開発などこの15年間のレーザー技術史には多くのすばらしい成果がもられていることはご存じのとおりであって、この間の先駆者たちの努力には敬意を表するものである。しかしこれからはレーザー専門家だけでなく、レーザーを利用しようと試みる他の専門分野の方々や、これに関心を寄せられる方々を増やし、さらにはこれからレーザー技術を勉強しようとする人々を学生や社会人の中に多く持つことが、ひいてはレーザー工学の研究を一そう高めることになるのではなからうか。年が改まり、レーザー技術史が15年であることに気がついてこんな感想を抱いた。

レーザー懇談会のメンバーにして頂いているお陰で、新しい研究や応用技術の話題に接する

機会に恵まれるが、一方では公立試験所研究機関に勤務する身分の私には例えば「レーザーとは何ぞや」というような質問に平易に答えねばならない時もある。日常こんな立場におかれているので、ついレーザー技術の普及が脳裏にうかんでくる。大阪府の場合は、中小企業の数が大企業に比して圧倒的に多いので、これは中小企業への普及を意味するのであって、実際広義の加工や計測の分野の仕事ではもう少し活用されてもよいと考えているからである。一般論としてこれからの日本では、中小企業にこそ新技術の洗礼を施すようにしなければならない。最近では教育の普及もあって、中小企業にも新しい技術への順応性の高い技術者が多くいることは事実であるから、これは決して暴言でなくレーザーこそ中小企業の現場に入りこんで行ける技術であると言える。

それにしてもレーザー応用装置はややもすると高価になる傾向があることは歪めない。この軽減法はユーザが多くなることであるが、また価格に責任が転嫁されて「にわとりとたまご」的理論に落ち入る。

問題解決の救世的施策を渴望するものである。

* 大阪府立工業技術研究所電子部（大阪市西区江ノ子島上之町）

* Osaka Prefectural Industrial Research Institute (Enokojima Uenocho, Nishiku, Osaka)