

「自社のコア技術」＋「外部の技術」

— 技術を価値へと変換し、さらなる高みへ —

近年、ビジネスの潮流のなかでものづくり企業に求められる役割は変化している。複数企業が連携することで1社では対応できなかった課題を解決し、事業につなげる事例も出てきている。各自の強みを上手く組み合わせ、対応できる製品の幅や生産量などが改善し、これまでは不可能だった受注を獲得。異分野の技術の導入やノウハウの融合によって、新たなビジネスフィールドへ到達する。それが今の時代に求められる「新しい企業連携」の姿ではないだろうか。自社の技術を極めることだけにこだわるのではなく、オープンな形でのコラボレーション、ファブレスやM&Aなど、他社の技術や生産能力を最大限に活用することで、何倍もの相乗効果が生まれることもある。すでに企業連携に取り組む経営者に、そのきっかけから乗り越えるべき課題、従業員のモチベーションなど社内の変化、目指すべき未来についても語っていただいた。

株式会社 TGMY

代表取締役

芦田 隆氏

株式会社 繁原製作所

代表取締役社長

繁原 秀孝氏

株式会社 電研社

代表取締役社長

野村 明宏氏

企業連携に取り組む背景とは。

— 現在、さまざまな形の企業間連携が進んでいます。本日はコラボレーションやM&Aによって、新たなサービスや価値をつくりあげられている皆さんにお集まりいただきました。まずは自社のご紹介からお願いします。

芦田 私は2005年まで家電関係のオプションパーツの開発に携わっておりました。58歳で早期退社して、翌年にTGMYを立ち上げ、法人化しました。会社に在籍中からプライベートで広告代理店の手伝いをしており、起業後、そこからの要請で「乾電池で100km/hを超える」というプロジェクトを企画したりしました。また会社員時代に市販車を使って電気自動車（以下EV）を製作し、それが大阪におけるコンパクトEV第1号となりまして、それをシリーズハイブリットにする牽引発電機車や、趣味で燃料電池車をつくったりしていました。独立してからその頃培われた横のつながりでEVを開発したり、大手メーカーからEV化を依頼されることが多いですね。最近ではEVをベースにした自動運転車の開発も手がけています。

繁原 当社は祖父が明治の終わりに鉄工所を立ち上げ、1966年頃、父が単一製品の加工を中心とする繁原歯車工作所を創業。私も高校卒業後入社し、他社で修行して戻り、歯車の加工を中心にやってきました。40年ほど前に初めて大手自動車メーカーから受注をいただいてから上昇志向が芽生え、「いつかティアワン*の企業と仕事をすること」を目標に展開してきました。そしてヤマハ発動機からレーシングカーの部品製作依頼をきっかけに、二輪の世界に進出。芦田さんから減速機の依頼を受け、EVの世界に導いていただいた。現在はトヨタ自動車のレクサスLFAのエンジンギアの試作から量産を手がけています。

野村 祖父が開業し、もともとは一つの電話回線を隣近所で共有するのが普通だった時代に、会話が漏れないよう

*Tier1、メーカーに直接納入する一次サプライヤー

にする電話の秘話装置をつくっていた会社です。そこから現在のNTTにあたる通信局とのおつきあいが始まり、電話線を電柱に敷設するときに使うケーブルハンガーなどを製作するようになりました。ただ製品の性質上、これは一度納品すると取替え需要のないものなので、現在のように通信網が発達すると当社の製品の出番がなくなる。そこで考えた戦略のひとつが、株式会社O-KEI樹脂をM&Aすることで、カーボン、すなわちCFRP（炭素繊維強化プラスチック）の分野への展開を図っているところです。

芦田 ぼくもカーボンには興味があり自分で成形していますね。

繁原 うちのEV86*もカーボンにしたいなと思っていて。大きなものも扱われるのですか？

野村 今年末には2×5mのオートクレーブを導入予定で、機械が入り次第、始めるつもりです。もともとカーボンは飛行機業界への参入を目標にしていたのですが、結果として現状は車関係の仕事が多いですね。個人的な話になりますが、私自身もサーキットで走ることが趣味なので、お二人の仕事はとても興味があります。



加われたら。

繁原 いきなりコラボできそうな流れになってきましたね。

類が友を呼ぶ、コラボのカタチ。

— そもそも芦田さんと繁原さんの出会いのきっかけは、どういうものだったのでしょうか？

繁原 ヤマハ発動機の内外部で認知され、二輪の仕事が増えた頃、リーマンショックがきて仕事が減少。「レーシングカーパーツの一貫生産」のビジネスモデルで大阪府の経営革新計画の承認を得て、設備投資をした頃でした。そのタイミングでTGMYさんから大手自動車メーカーのEV化に向けて、減速機の話がきたわけです。



芦田 2009年うちに「大手自動車メーカーの生産車を1ヵ月でEVにして欲しい」との依頼がありました。まず製作に必要なモータ等の機材を持っていなかった

ので、受注後アメリカから機材を調達するのに2週間かかり、その間も合せて3週間でギアボックスを開発できるところを探したとき、ヤマハの友人に繁原さんを紹介してもらった。それ以降、こちらの無理難題にほとんど応えてもらっています（笑）。
繁原 二輪でレース関係に携わってきて短納期には慣れていたので、3週間もあれば十分。月曜の朝イチに芦田さんからのメールを拝見して、お昼には会いに行き、結論は自分が出しました。営業はプラスを出さないといけませんが、経営者はマイナスの営業をしてもいいんです。社長は将来の夢や可能性に向かって、多少のリスクがあっても、そこに賭けることができる。それが私のスタンス。タイミングも良かったですね。たまたまりーマンショックの後で暇だったというのもあります。

芦田 あの時見捨てられていたら、うちの会社は今ないかも（笑）。

繁原 翌年、自社のEVで鈴鹿のEne-1GPでレース初参戦し、優勝しました。その後も続くレース活動によって、トヨタ自動車をはじめとするティアワンの大手企業から注目され、現在の仕事につながっています。EVをレースで走らせることによって、少しずつ名前が知れ渡ってきた。うちこそ、今あるのは芦田さんのおかげですよ。

*トヨタ製 小型スポーツカー