



——お二人は最初から、そんな風に和気あいあいとした感じだったのですか。関係を築かれるのに時間はかかりましたか。

芦田 繁原さんとは車やレース関係で、共通の知り合いが多かった。だから初めから打ち解けてオープンな関係を築きました。

繁原 類は友を呼ぶといいますが（笑）。今、芦田さんがおっしゃられたように「共通の知り合いが多い」ということは、自分が目指すベクトルから外れた人ではないだろうと。

M&Aの最大のメリットは「時間を買うこと」。

——今度はM&Aという形を進められている野村さんにお聞きします。新しい部門を自社でイチからつくり出すのではなく、他社をM&Aするという決断を下された理由は？

野村 O-KEI樹脂に関していうと、当社におけるM&Aでは3社目となり、前例がありましたので社内での反対はなかったです。M&Aに関して言うと、最初は北越電線という大手はやらないタイプの加工を扱う電線屋で、使う機械や材料が同じだったのでノウハウを展開できるのと、商いのフィールドが隣同士なので相乗効果も見込んで決断しました。次は自社製品を使っていた工事会社。これは直接ユーザーの声が入ることを期待して。

——M&Aする会社はご自身で探されたのですか？

野村 以前、株主だった大阪中小企業投資育成株式会社という会社があり、最初の案件はそこから話が持ち込まれました。それが成立した後に、2件目、3件目の話が上がった。O-KEI樹脂は飛行機関係の仕事の受注が欲しくて調査している時に、以前勧められたこの会社が経済産業省のリストにも入っていたので決めました。私のM&Aについて

の考えは、「時間を買う」ということです。ゼロから部門を立ち上げると、時間も人材も必要ですから。それと立場上、初対面の人と会う機会に恵まれているので、それを繰り返すことによって、自分の肥やしになればいいという持論があり、M&Aもそういう機会のひとつだと捉えています。

——新しい会社と一緒になられた時、社内での変化はありましたか。

野村 ビジネスではないのですが、社員が子会社に向かう際、彼らは責任感を持って出ていきます。それを土台にしてうまくハマる人は一回り大きく成長している気がします。余剰人材に対して新たな活動の拠点



と仕事を与え、活躍、成長してもらえというメリットもあります。**繁原** それにしても、不況の波に左右されないのはいいですね。

野村 でも今、逆にインフラの整備や稼働状況によって、みなさんと違う状況で波が来ている。だから今の会社を維持して、社員の生活を守ることを考えて、新たな分野への展開という選択をしました。違う技術を、インフラの世界で築いた資産のあるうちに買うという発想です。10年後に資産は目減りしているかもしれませんが、自分たちが食べていける技術力を身につけられればいいと考えています。

芦田 最近、カーボン系の製造は、台湾や中国にどんどん流れていっていますね。

野村 その状況で、どのようにして生き残っていくかという、材質などは変わらないので、品質と短納期しかないかなと。私は以前、ヨットの造船所に勤めていた時、ヨットレースの世界最高峰「アメリカスカップ」に参戦する日本チーム『ニッポンチャレンジ』に関わられている方とお話する機会があっ

たのですが、当時はケブラーとかカーボンについての知識もなかった。その時生まれた「いつかカーボンを手がけてみたい」という想いが、現在の展開へのトリガーとなっている。

企業間連携によって増すチーム力

——コラボにしろM&Aにしろ連携するにあたっては、相手を見定めることも重要になってくると思いますが、その場合に、ポイントとなるのはどういう点でしょうか。

繁原 「匂い」ですね（笑）。自分の実力だけで勝負されて



CFRP（炭素繊維強化プラスチック）



TGM Mini（ミニカー登録） 四国EVラリー2012