MOOV'TALK

「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 —

EV86レース

いる方と仕事をする時は、肌が合うかどうかがとても大切です。こればかりは経験で判断するしかないですね。

野村　M&Aに関しては言葉では表しにくく、感覚的な言い方になりますが、「ものづくりの現場のたたずまい」ですね。あとは経営者の人となりとかですよね。

芦田　自分と同じ次元にいるかどうかも重要です。1時間も話せば、自分と波長が合う人か、そうでないかは分かりますから。うちは早くつくるのだけは得意なので、安請け合いしては、一流の方々にお願いするというスタンス。そこできっちりとした仕事をすることが、のちに続く信頼関係を生むと思います。

野村　お二人の関係は羨ましいですね。話を聞いていると、若い時から技術を磨かれて、製品への強い思い入れが伝わってきます。そういう方同士が手を携えるというのは素晴らしいです。

芦田　ほとんどの技術系の社長は時間があったらやりたい夢というものを持っていますよね。ぼくのスタート時のスタンスは、自分に時間ができたので「その夢の実現を手伝います」というもの。少々のスキルはありますので開発はできますよと。そうやって安請け合いしてはできないことは一流の友人に頼むのが、ぼくのやり方（笑）。

繁原　私たちはできるだけ良いものをお客様に届けたい。問題が出たら、すぐに改善させていただく。一度「あそこはダメ」という評判が立つと、すぐに知れ渡ってしまいます。

――お話をうかがっていると、芦田さんと繁原さんの連携は技術以外にも、企業同士が連携することで、新しい活路を見出したり、営業で役立っているような気がします。

野村　そういうのが理想でしょうね。売ろうと思って行っても、なかなか売れるものではないですし。お互いの利害が合致して進んでいらっしゃる。これって何か秘訣ってあるのですか。

芦田　やっぱりお互いが持っていないものを、惜しみなく出し合っている状態なのがいいんでしょうね。

繁原　大阪では利益が出ていても、基本的に値切りますよね。そうやって協力企業を泣かす（苦笑）。しかし芦田さんの場合は利益が出たら、まわりにきちんと還元される。そういう人だからずっと一緒にやってこれたんです。

――みなさん、これまで培ってこられた独自の技術をお持ちだと思うのですが、その技術は連携の際に隠すべきなのか、それともオープンにするべきか、どう思われますか。

繁原　私は一切、隠さないですね。

芦田　うちも隠さないですね。できないことは他社に頼る方針です。全体の仕事の8割くらいは外注しますし。だからマネジメントと最終的に組み立てて設計上の不備の修正がうちの仕事。そもそも当社はファブレスなので、手を使っての作業しかできないんです。だからさまざまな業界を問わずにお願いします。自分の守備範囲ではない場合は、正直にクライアントに伝えて、新たに紹介してもらったりします。

繁原　私たちが扱っているのは自動車の基幹部分です。これは1/1000の誤差やほんの少し材質が違っても壊れてしまうもの。1億円もするエンジンが、当社の部品を使うことで壊れたとなると、修正不可能なほど信用を失う。そういう考え方でいくと、技術的に「できること」と「できないこと」をしっかりと顧客に開示しないと、会社の存亡だけでなく、人の命に関わります。

芦田　特に車は正直ですから。私たちが携わる開発・試作の世界では、ごまかしは絶対に効かないんです。

企業連携によって切り拓く未来像とは。

――最後にみなさんの5年後、10年後の未来への展望をお聞かせください。

芦田　当社の場合はずっと、「こんなことをできないか」という相談を受けてやってきましたが、本音を言うと自社の売りとなるものをつくって、息子に繋いでいきたいという想いはあります。とはいえ自分のところだけだと難しいのも現状で。だから世の中の流れに対して、少し先の未来に求められるものの情報を集め、柔軟に対応するというスタンスは保ち続けたい。

繁原　従業員に賞与を渡す際の面談で、「うちの会社は10年後どうなっていますか」と質問されたことがあります。それに対して私は「たこ焼き屋かな」と答えました（笑）。これは極端なたとえですが、会社を存続させ、従業員を守るためには、それくらいの柔軟性と覚悟が必要なんです。それと同時に夢もあります。世の中で本当に求められているのに手に入らないもの、たとえば「この部品があれば、愛車をまた走らせることができるのに」といったニーズは世界中にあると思うんです。それに対して情報発信をして提供していきたい。その先には「レーシングカーのエンジンを、すべて社内でつくりたい」という壮大な夢もあります。そんな風に常に新しいことにチャレンジしながら、従業員とその家族を守っていきたいですね。

野村　まずは5年後、10年後も、今取り組んでいることを途中でやめないようにしたい。それと会社が「何をやるのか」も大事ですが、それによって雇用を増やし、企業としての内容を充実させることも大切です。もともとの事業が停滞しているなかで、カーボンの世界は広がりつつあります。この世界において今はまだ加工だけしか手がけていませんが、設計から成形、加工、納品までできる体制を整え、ゆくゆくは「自社ブランド」として世に出せるものをつくっていきたいです。

TODAY'S MEMBER

顧客ニーズに即応できる技術集団。高度な歯車加工技術でEV減速機を開発。

戦前から操業する町工場から独立し、1968年に創業。旋盤機から最新の3次元CADシステムまで100台を超える機械を備え、世界最高クラスの車両に向けた歯車部品製作をはじめ、市販自動車エンジンの部品を供給している。最近では歯車加工技術を駆使し、EV用多段変速機を開発。以来、EV用減速機のオンリーワン企業として注目を集めている。自社開発の「繁原FT86EV」や「EV mira」は、鈴鹿サーキットの「Ene-1 GP」で好成績も挙げている。「大阪ものづくり優良企業賞2015」技術力部門賞を受賞。

株式会社繁原製作所
東大阪市東鴻池町 5-2-7
TEL. 072-962-8411　http://www.shigehara.co.jp/

「ないものは造る・ないものを創る」それが基本。趣味が高じて世界レベルのEV開発へ。

'70年代からエンジニアとしての会社員生活のかたわら、趣味で自動車製作やエコ競技に参加し、多数の技術賞・デザイン賞を受賞し、自動車業界でその名を広めてきた芦田氏が2006年に設立。光岡自動車の「ヒミコ」をベースに、市販前提で試作した改造EV「TGMY EV Himiko」は1回の充電で550km以上を走行する実力を誇る。構想の実現を技術面でサポートし、実走試験向けに開発・試作したものをはじめ、年間10～15台のEV開発や改造EVの製作を手がける。「大阪ものづくり優良企業賞2012」受賞企業。

株式会社TGMY
大阪市平野区平野南 1-8-11
TEL. 06-4302-3367　http://tgmy.jp/

情報通信社会の発展に貢献する企業が積極的なM&A展開で、新分野へ挑戦。

1950年の創業以来、情報通信ネットワークの構築、電力の安定供給を支えるべく、ケーブル吊架材を主力製品に、電力・通信用機材の製造でトップクラスのシェアを誇る。また進化が著しい時代において、新製品群の開発にも余念がなく、近年は新たな業界にも領域を広げている。特にプラスチック成形技術を活かした製品分野への進出を描いており、CFRP（炭素繊維強化プラスチック）のニーズも高まっている今、M&Aによって得た新たな事業を活かしながら、メーカーへと大きく飛躍しようとしている。

株式会社電研社
大阪市北区西天満 2-5-7 堂島電研ビル
TEL. 06-6367-7070　http://www.denkensha.co.jp/