

シリコンバレーにみる可能性 ミズキ、TAMA協会の取り組み

中国、ブラジルといった新興国の景気低迷、資源価格の下落——わが国の企業の経営環境は厳しさを増しているが、中小企業の中には、海外における販路拡大を本格化させようという企業も存在する。そのような中小企業と支える支援団体の取り組みを伺った。(聞き手・構成・文責：JOI総務部長 佐々木永市)

「日本発、世界に通用する部品メーカー」を目指す株式会社ミズキ（本社 神奈川県綾瀬市、以下「ミズキ」）は、カメラ、ハードディスクドライブ（HDD）などに用いられるネジ、シャフトなどの精密締結部品メーカーである。国内の主要取引先には、オリンパス、日本電産、パナソニックグループなど、そうそうたる企業の名前が並ぶ。これまで、取引先の進出先である中国、さらにはASEAN向けの営業、販売に注力してきたものの、ミズキ代表取締役の水木氏の中には、これまで主流であった「家電」、「日系企業」に依存し続ける経営に対する危機感があった。

シリコンバレーとの取引

ミズキも会員企業に名を連ねる一般社団法人首都圏産業活性化協会（通称TAMA協会、TAMAはTechnology Advanced Metropolitan Areaの略、事務局は東京都八王子市）では、会員企業の海外展開にも注力している。同協会専務理事の岡崎氏に「世界の先を見る」ことの重要性を説かれ、助言と支援を得たことが、同社がシリコンバレーとの取引を本格検討する契機となった。

当時ちょうど、水木氏のもとには、米国スマホ大手よりサンプルが送られており、もっとよくできるか？との問いを投げかけられ、この商談を進めたいと思っていた。そこで、TAMA協会が韓国、中国、台湾、ベトナム、フィリピンといった地域に続き、2015年に新たに拠点を設けたシリコンバレーにおけるマッチング支援サービスを活用するかたちで、まずは米国企業との接触を開始した。

コンタクトを開始してわかったのは、シリコンバレーではソフトに加えてハードの重要性が認識され、高品質の材料・部品を供給できる企業にとっては大きなチャンスがあるということだ。現状、シリコンバレーにおいては、中国、韓国、ベトナムといった国の人々が、米国留学中に築いた人的ネットワークなどを活用するかたちで多数起業し、アップル、グーグルなど、ハードにも注力するシリコンバレーの代表企業に対し

て、試作開発の分野での売り込みを精力的に行っている。そうした企業数はざっと3000社にのぼるといわれ、大量発注となれば本国のアライアンスを活用した対応を行っているようだ。また、アジアなどの新興国においては常にコストダウンが求められる製品づくりが主流なるも、ハイエンド市場であるシリコンバレーではよいものを正に評価する環境もある。

水木氏は、TAMA協会シリコンバレー事務所スタッフと、シリコンバレーでの展示会の視察・商談会に参加、自社製品、技術をアピールした。ミズキのパフォーマンス評価の結果、サンプルを通じてコンタクトしてきた米国スマホ大手より、昨年夏から最大月1500万本の特許シャフトの量産を求められ、日本の通信機器部品大手を介して納品に至った。

米スマホ大手からのミズキへの接触は、ミズキの取引先が「それなら、ミズキが対応できるかもしれない」と口利きを行ってくれたのではないかというのが水木氏の推察だ。量産を求められるころには、米企業から同社に直接のコンタクトが行われ、デイレースでの品質管理データの直接の提供が求められている。その一方、現在では、次の製品に向けた協議を行うに至っている。

技術だけに頼らないものづくり

ミズキはこれまで、HDD、カメラ、自動車、そして、スマートフォンと時流に乗ったかたちでの取引先の拡大を達成してきた。だが、いずれHDD、カメラの需要



ミズキの手がける精密ネジ、シャフト、その他精密締結部品

も減少していくだろうとの見込みのもと、今後ますます取引の拡大が予想されるスマートフォン、周辺機器という、いわば、流行りモノをしっかりと対象にしつつも、その先には、航空・宇宙、医療、ロボット、といった世界を見据えた展開を志向するという。

今後3年程度はスマホ大手との取引はミズキにとっても売上確保といった点から重要であるが、米スマホ大手と直接協議を行っているなかで、試作部隊、大量発注をかける部隊が異なっていること、そして、目の前のモデルの成功という短期的なゴールを追い求めるあまり、先々を考えたサプライチェーンの構築、取引先との信頼醸成といったことは考えられていないのではないかと思われたことから、長期的視野に立った場合、流行りモノだけを頼みにしては限界が来ると気付かされたという。

今後、注目しているロボット分野については、動きが複雑になればなるほど、シャフトの活用場が広がる。材料の変化も想定しなくてはいけない。自動車同様、ロボットが鉄の塊ではなくなり、軽量化が進めば、シャフトには強度に加え、軽量さが求められる可能性もある。今は、ロボット研究会的なものへの参画を通じ、いかなる開発が求められているのかといったニーズの把握に努め、さらにはニーズの把握にとどまらず、トップサプライヤーになるための方策を練っていくことを目標としている。4番手、5番手のサプライヤーは市場の縮小とともに捨てられ、2番手、3番手のサプライヤーは値段があえば購入、という関係であり、結局のところ、コスト低減の煽りを受け、疲弊していくことになる。でも、1番手、トップサプライヤーは違う。納品先が困難に直面したとき、相談が寄せられるのがトップサプライヤーである。「そんなことができるのか!？」と感動される高い技術力だけではない、「そんな手があったか!？」と感動させる対応力、諦めないという企業姿勢を磨いていくことが企業の存続の可能性を高める——と水木氏は考えている。

氏はシリコンバレーを見ていると、日本と米国のものづくりの差を感じるという。日本では、この性能のいいシャフトを使って何をつくろうか、と考え、一方、米国ではつくりたいものが先にあり、そのためには、何が必要なのか、と考え、必要な技術については見つけ出し、買ってくれば良いと考えている。この発想の違いには驚かされた、と水木氏は言う。

技術に安住することなく、また、技術に逃げ込むことなく、とことん五感をフル活用する、「断らない、諦めない」ことが重要だ、という水木氏のひたむきさは、



インタビューにご対応いただいた
ミズキ 水木代表取締役（左）、TAMA協会 岡崎専務理事

同じTAMA協会の別の会員企業のケースにも通じるようだ。ハーバード大学へのシステム販売に際して、その企業はすでに商談が先行していた米国ライバル企業に、時差、迅速な対応という「武器」で対抗、逆転勝利で受注を果たしたという。

取材を終えて

水木氏は先月ドイツのフラウンホーファー研究機構の拠点を往訪したという。このフラウンホーファー研究機構は、欧州最大の応用研究機関、いわば、先端設備が揃ったアウトソーシング実験室であり、ドイツ国内に67の研究所を構え、および24000名のスタッフを擁する。年間研究費総額は約21億ユーロ（2604億円@124円/ユーロ）であり、研究費総額の70%以上が民間企業からの委託契約、残り約30%が連邦政府、州政府により経営維持費として資金提供がなされている。単純平均ではあるが、研究所1カ所当たり約39億円の研究費規模だ。ビジネスの成功の重要な鍵を握るのは、アイディア、そしてアイディアを市場ニーズに合わせた製品へすばやく変換する能力である、とフラウンホーファーでは考えるようだ。わが国でみられる、似通った、地域ごとに存在する数億円規模の支援水準とは大きく異なる。意識の高い中小企業に支援を集中させる、それが欧米流の企業支援方法だ。わが国の支援体制の多くは、より成果を求めるかたちで、再考される余地があるのではないだろうか、というのが筆者の考えだ。

帰り際、「これ見てよ」と岡崎氏からある中小企業の技術、取り組みを紹介いただいた。「こんなことができるのですか?」これまで考えてもいなかったことが起きる準備が、納入実績より品質を重視するシリコンバレーで着々と進められている。また、八王子を訪問させていただくことになるだろう。