

信頼が支える 連携

自動車部品の検査治具を手掛ける同業種の中小企業が、ライバル関係や地域の垣根を越えてスクラムを組んだ。KYOEI（綾瀬市吉岡東、☎0467・76・1118）が呼び掛け、国内外20社がネットワーク「検具.net」を構築。国内外の各地に拠点があるメーカーからの受注に対し、町工場が地域間連携。互いに仕事を紹介しあって素早く対応している。こうしたケースは全国でも珍しい。もはや仕事を奪い合っている場合ではない。「信頼」が支える連携で、各社とも仕事量が平均2割増になっている。



自動車部品の
検査治具生産

■国内外の同業者協力

自動車部品用の検査治具は、ボディやドアといった骨格部品の寸法や精度を計測するもの。

現在、「検具.net」には東日本、中日本、西日本、中国、韓国の同業者や関連業者が加入している。例えば、

関東の企業が、九州のメーカーから治具製作を受注したとする。その場合、「検具.net」に参加している現地企業に仕事を依頼した方が素早く提供できる場合がある。その逆のケースもある。

一方で、技術的や量的に1社单独では受けられない仕事も、参加企業の協力を前提にすることで、受けられるようになる。

肝心のマージンだが、あえて規定は設けていない。互いに相談してその都度、決めるようにしている。

■加入料はゼロ

「検具.net」への加入料はゼロ。理念や目的を共有すれば参加できる。各地域に幹事社を置いており、毎年、メンバーの連絡会や工場見学会が開催される。

検具.netを構築



「そもそも、KYOEIが同業他社への協力を呼び掛けたのは、リーマン・ショック後。それまでは、大手自動車メーカー1社からの仕事に100%依存していた。ただ、大手メーカーが生産や部品調達を、地方と海外に次第

にシフトしたことで、受注減に陥った。

「（自動車メーカーに呼応して）地方に工場を出すことを考えましたが、リスクも大きい。ならば、地方の同業者と協力して仕事ができないかと考えました」と高崎将二社長。

同業者も同じ悩みを抱えていた。高崎社長の呼び掛けに賛同する企業が集まり、ついには「検具.net」の設立に至った。

■他の製造業も可能

KYOEIはこのスキームを利用することで、地方や海外に工場を進出することなくコンスタントに受注を獲得。売り上げは毎年アップ。会員の仕事量も平均2割増になっている。同社の場合、リーマン前は大手自動車メーカーからの1社依存の体質だったが、今では取引先50社にのぼる。

「私たちのスキームは、金型など、ほかの製造業でも採用できるはずですよ」と高崎社長は強調する。仕事を奪い合うことではなく、共存共栄を選択した町工場の新しい仕事のスタイルかもしれない。

KYOEI