

国内から欧州市場へ

ぎぎ社長

■54□

車の速度を自在に切り替えるトランスミッション。今では乗用車の大半がオートマチック車になったが、手動で変換するマニュアル車のトランスミッションに組み込まれ、ギアチェンジを滑らかにする「シンクロナイザー」という部品の専業メーカーである。

マニュアル車向けの部品づくりに時代錯誤的な印象を持たれたが、

「世界は違いますが」と高島眞澄社長。欧州では九割方、世界的にも半分近くはマニュアル車で、年間生産台数は約三千万台。コプリックス(BR ICs)ブラジル、ロシア、インド、中国)の成長で可能性は無限に広がる」と熱意を込める。

協和合金

高島 眞澄さん(53)

一昨年七月、自社製品を本場の欧州市場に売り込むためフランスに総合商社・双日との合弁で販売会社を設立。ルノー車に採用され、昨年から納品を開始した。

欧州市場への挑戦は、実は初めてではない。一九九〇年代初め、メーカーにセールスをかけたものの、当時の自社の技術レベルでは「コストをかけたも(採算に)合わないと考え、やむなく撤退した」と打ち明ける。

この間、国内でのマニュアル車の市場は狭まるばかり。また、主要取引先である日産エリアのトランスミッションメーカーも「エンジン改革」で毎年、厳しいコストダウン要請にさらされるという

仏ルノーに自社製品納入



語る高島さん

「欧州へ売る」。ルノー社に採用された新製品を手に世界市場へ思いを込める高島さん

事情があった。

「顧客の柱を増やす」。営業マンとしての高島さんの変わらぬ信念である。技術開発の一方、販売チャンネルを多角化。生き残りをかけて挑んだ成果が徐々に実り、トヨタ系列にも食い込んで、売上高では主力の日産系と同等のシェアを占めるまでになった。

トヨタ車への採用で技術力が改めて評価され、他メーカーへも次第に取引が拡大。次は主戦場の欧州へと、狙いを絞ったの再挑戦である。

新製品は、従来品に比べて性能アップはもちろ

「技術競争が激しい欧州でも十分に戦えるようになった」と、高島さんはかつてを振り返る。

実際、欧州や中国などからの引き合いもこのころ活発化してきている。「トヨタに売る。次は欧州へ」。ここ数年来の高島さんの口癖だ。それが実現し、口癖の三つ目が「株式上場を果たす」という目標だ。

協和合金 戦後間もない1947年1月に創立。トランスミッションに組み込むシンクロナイザーリング、シフトフォークなどの自動車部品の設計から生産までを幅広く一貫してこなす。

横浜市金沢区鳥浜町の本社・工場のほか、同区福浦町に福浦工場、中国・武漢にも拠点を持つ。「日欧中」の3拠点体制で、現在の売上高約60億円を100億円に拡大を目指す。資本金1億2000万円。従業員約150人。☎045(772)1331。

ルノー車への製品搭載に加えて今後、活発化する引き合いに添えていくには、技術力に磨きをかけなくてはならず、規模拡大で生産設備の増強もいずれば至の情勢。課題の人材確保へ、「上場で社会的認知が高まれば、優秀な人材を呼び込めるのではないかと」。

「面白い会社になってきたね」。日産エリアの部品メーカーから今、世界の市場を見据えて着々と布石を打つ。

(田村 律行)