

新陳代謝の 行方 産業 18

成長の岐路

素材を制するものは製品を制する。小澤日出行社長が1982年に東京チタニウムを創業した当時から、今も心に持ち続けている経営哲学だ。

小澤社長はチタン材料にこだわり、材料商社として丸棒や線、板、パイプ、バネ材などの販売を手がけて

チタン用途拡大に尽力

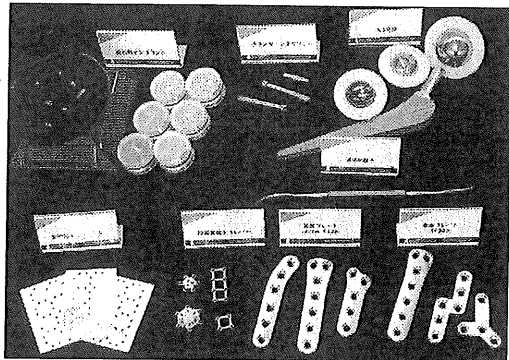
チタンは鉄よりも軽く優れた耐食性を備える。人体との適合性がある点も他の金属材料にはない強み。こうした利点から医療用や航空機、プラントなどの材料として用いられている。同社も医療用の人工骨やオーダメードのピンセットなどを開発してきた。ただ、一般の金属に比べチタンのこうした特徴は逆に課題と

大手の自前主義離れに商機

きた。納入先の要求に応じ切断や溶接といった加工を自前の工場で施せる強みを持つ。近年の業態は商社というより加工メーカーに近い。その同社が今、新たな成長に向けた岐路に立っている。向き合っている課題は、別名「夢の金属」とも言われるチタンの用途拡大だ。

伸びしろ多く

小澤社長はそれでもチタンの持つ材料としての優位性の高さに、事業の伸びしろの大きさを言い出している。日本の強みとも言われる電子部品はコネクティビティが早く価格競争に陥りがちだ。一方、特殊な加工ノウハウが必要で材料としての優位性もあるチタンは



「国内に残る産業の一つ」。小澤社長は「将来、間違いない右肩上がりの分野だと見ている。狙いは5分野。医療機器、食品機械、海洋開発、航空機、ロボットの。こうした産業を担う大手企業はサプライチェーンが完成しているため、新たに入り込むには「そう甘くはない」分野であることも事実。

取引先の埼玉りそな銀行が同社に「成長戦略サポート」のプログラムを提案したのは、そうした悩みを抱えた時期と重なった。成長戦略サポートは企業の成長段階に合わせて方向感を整理するところから始まる。1社1社対面で本業の課題を聞き取り、ポートフォリオを明確化する。埼玉りそなは13年度、同社に経営戦略などの専門家を3回派遣し事業課題を洗い出した。

チタニウムの強みを「材料の知見と難加工のノウハウ」と見る。

しかし、5分野への参入は簡単ではない。例えば、重点5分野の一つである航空機。先端技術を詰め込んだボーイング787や、国産小型旅客機の三菱リージョナルジェットのプロプライエーに食い込むには、後発の同社には「今がチャンスだがハードルが高い」（小澤社長）。ただ、以前と比べ大手は自前主義にこだわらなくなっており「任せられる加工は任せる方向」だと小澤社長は分析する。強みを生かし完成部品を受注できれば存在感を示せるはずだ。

5分野参入へ

同サポートプログラムを指揮する法人部地域産業応援室の真鍋伸次室長は東京

企業が自身の立ち位置をしっかりと把握することで、新たな成長に向かう道筋もまた見えてくる。

(水曜日掲載)

金

融