

ザ・企業

コーディネーターは「一気通貫」 ティーズトラストコーポレーション

日本とアジアのメーカーをつなぎ、部品調達から試作、設計開発請負、量産まで一気通貫でコーディネーターを行うティーズトラストコーポレーション。同社の寺本雄彦代表が持つのは、設備でも人材でもなく、長年メーカー社員として培ってきた中国、台湾企業との信頼関係だという。(取材/平野かおり)



寺本雄彦代表

建築、精密機器、家電などの金型・部品調達、試作・量産生産準備支援、デザイン・設計請負、設計開発請負から量産まで一気通貫でコーディネーターを行う企業がある。日本、中国、台湾、韓国、ベトナムなど金型・部品協力会社へ多くのパイプを有するティーズトラストコーポレーションは、設立一年に満たない若い企業だ。

代表の寺本雄彦氏は二〇一三年五月から個人で活動を始め、七月にnavi白金の創業準備ル

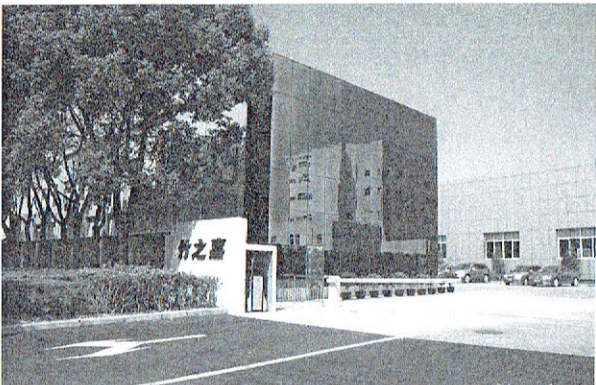
ムに入居。創業補助金を得て、三年八月一日にティーズトラストコーポレーションを創設した。さらに一月からnavi金山に移転。六月二十五日、二十七日には、東京ビッグサイトで行われる「日本ものづくりワールド」の機械要素技術展に出展する好発進だ。

「今、中国やタイ、インドネシアなどに、ティア一から二、その下請けまでもが海外進出している。しかし現地工場を持つ余裕のない中小企業に部品調達の必要が生じた場合、安く信頼できる取引先を探すのが非常に難しい」と寺本代表。現在主に手掛けるのは、

産業機器の機械工業部品に関し、小ロットから生産できる海外メーカーを国内の中小企業向けにコーディネーターすること。名古屋は大手の自動車・工作機械メーカーは地元の下請けと密接に結びつくが、現地工場を抱えるため、部品調達に関して海外メーカーとの連携があまりないという。

寺本代表は日系大手精密機器メーカーに二三年在籍。機構部品生産技術を主に商品設計、技術購買などにも従事し、在籍期間の後半は工場のある中国・台湾で半分を過ごしていた。

「そこで働いていた人との関係



実際に海外企業へ足を運ぶ

は今でも大事にしている。台湾企業と二〇年、中国とも一〇年来のつきあい。それも日本人と日本向けの取引を行ってきた人とのネットワークだ。お互いよく知っているのので、できること、できないことがわかってる」。さらに光学特化の台湾系EMS企業と部品メーカーに五年間顧問として在籍し、営業活動なども行い、大手日系メーカーへの部品供給やアッセンブリユニットの生産工程立ち上げに貢献。一時期人材派遣会社に籍を置いて、中国調達に関するコンサルタントなどの仕事をした経験もある。

秀でた技術を生き残らせる

「組織においてはやりたいことができるか、かつての取引先のいる名古屋で起業した。設計・製造技術・営業の部門で三〇年近

く生きてきた。私が協力できるのは、今までやってきたことだけ。人脈を活かすならば、自力で探すことが難しい、信頼性の高い取引先を紹介できると考えた」

海外企業に対しても日本企業を紹介し、お互いを補い合うためのコンサルティングに取り組み始めている。ノウハウ・技術がありながら顧客開拓に悩む各地の企業と交渉し、台湾・中国系企業からの仕事をスピニアウトするなど、双方の架け橋として奮闘している。

寺本代表が一四年の目標として考えるのが、ユニットや簡単な生活用品、家庭電気用品などのデザイン・設計だ。大手のように人材を自社で抱えていないためコストがかからず、適宜必要なメーカーと組むことができるのが強みだ。国内外の設計者、デザイナーを抱えたフアブレスな体制づくりの準備を進めている。

「日本と長年仕事をしてきた企業ならば、品質に信頼がおける。もちろん私も現場を見ている。口を酸っぱくして言うのは、とにかく綺麗に、整理整頓すること。不

良品をキッチリ分けることと正直に報告すること」

さらに一五年には休眠特許などを活用したオリジナル商品を開始し、ライアンスを組んで製品を開発したいという。

「二〇〇個ネタがあったら、そのうち一個でも二個でもウチにしかできないことを開拓していきたい。ここでしかできない、この人しかできないという事業を行っていくことで、色々な人と組んで細く長く続けていきたい」

部品、製品、オリジナル商品の三本柱にしたいと語る寺本代表。「起業してからは、何をやっても自分の責任になると自覚した。ライアンスを組んでいる企業にも迷惑はかけられない。試みが上手いかなければいけないので、正直に報告して、信用をつなぎとめることが大事。自分を律して、信用をなくさないよう気を付けていきたい」

国内外の様々な企業と関係を築いていく上で大切なのは、飾られた言葉よりも、社名にもなる「ラスト」信用」なのだろう。