

地域の チャレンジャー

CHALLENGER

下請け結集、すき間市場を開拓 被災地の雇用づくりにも奔走

下請けの底力社長（群馬県桐生市） 登内 義也 氏

技術は持っていてもお客の顔が見えず、景気次第で仕事もなくなる——。それが多くの下請け企業の悩みだ。ならば下請け同士で力を合わせ、技術力や営業力を高めるとともに、独自の需要を見出せばいい。2009年8月、エコ雑貨販売を手がける登内義也氏は群馬県の若手経営者らと社名もそのままの「下請けの底力」を設立した。「問題解決財の購買代理会社」を標榜し、農機具の改良やイノシシ撃退剤など新分野を開拓する。東日本大震災以後は、被災地の雇用づくりに役立ちたいと、支援活動団体も結成、矢継ぎ早にプロジェクトを打ち出している。



とのうち よしや 1966年長野県生まれ。高校卒業後、アパレルメーカーに勤務。一時、卸売りなどの会社を起業後、物流会社勤務を経て、30歳でエコ商品専門問屋のバイヤーズを設立。99年に開発した「泡工房」は液体石鹸が泡になって出てくる容器で、現在もヒット中。2001年に零細企業専門の営業支援センターを設立。各地の産業振興組織のコーディネーターを務める。

——下請け企業が集まって株式会社を作るのはユニークな発想だが、動機は何か。

■私はエコ関連雑貨の企画・製造販売が本業だが、販路開拓などのコンサルティングもしている。2008年春に群馬県の中小町工場を対象に営業研修をしたが、その年の秋にリーマンショックが起き、町工場は売り上げが激減した。普通の営業では赤字の仕事しかとれないので、新しい仕事をつくり出そうと09年8月、研修で出会った金属加工や歯車製造など5社6人のメンバーで株式会社「下請けの底力」を設立した。今ではサービスやソフトウェア業も出資している。我々の職種だけでは応じられない注文もあるので、全国の下請け企業が協力しあうサポーター制度もつくった。現在400社以上が参加してくれている。

——具体的にどんな仕事をしているのか。

■まず農業関連をやろうと手がけたイノシシ忌避剤のイノダーは1000個を完売した。トウガラシ成分の煙やガスが噴き出すタイプなど改良を重ねて3号まで作った。担当したメンバーは機械加工メーカーなのにイノシシの研究のため宇都宮大学に通い、鳥獣害管理士の資格までとった。今、農機具ビジネスで活躍しており、今年、農業専門誌が主催するA1グランプリを受賞した。

イノシシを防ぐには電気柵など部分的な対策ではダメで、被害のない農家や一般住民も巻き込んだ対策をとる必要がある。それで、地域の人に知ってもらうためにイベントを開いたりした。地域とのつながりを深めたのはこれがきっかけだ。



改良したネギの搬送コンベア

■農機具は田畑の形状や作業の仕方によって使い勝手が違い、農家が独自に改良することも多い。しかし部品は作れないので、メーカーでさえ持っていない部品の注文や修理の依頼が来るようになった。例えば、収穫したネギを梱包する際の搬送用コンベア。ネギの先端と根元は太さや重さが違うのでベルトが動いている間にネギが斜めになり落ちてしまう。そこでベルトの幅を広げ、左右の回転軸も変えて位置がずれないように改良した。

09年9月には、ごぼう用ハーベスタ（収穫機）

「ザクザクホルエ」を開発した。既存のものは、すぐにプーリー（ベルト車）に泥が詰まるため、泥を吐きだしながら回転する建機用のプーリーを転用して問題を解決した。じゃがいも用や、キャベツ用、小玉スイカ用の収穫機も作っている。

——これからどのような展開を考えているのか。

■今は単品受注が多いが、汎用品を作るのが最終的な目標だ。畝の雑草を取る農機「サクサクスム」はプーリーを大きくして回転を速くすることで作業スピードを向上し、騒音や燃費の悪さも解消した。鹿児島の大農家での実験が好評を博し、本格生産にはずみがつきそうだ。

アジアや中東ではラジオコントロールカーの国際レースがブームになっているため、レース用に開発した軽く高性能な歯車を自社ブランド化し、単なる下請けから前進した。10年10月から今年3月までアジア各国を回り、ラジコンや建機などの部品需要を掘り起こす営業もした。今年、上海、北京、ソウルに海外事務所も開設している。

町工場の職人はあまり工場の外に出ないが、実は父や祖父の世代にはすごい技術者がいる。彼らを生かしてヒット商品を出せるようにしたい。

——被災地の支援活動にも相当力を入れている。

■3月9日に交流したばかりの茨城県ひたちなか市の町工場が被災した。宮城県でもコーディネーターを6年ほどやって町工場とつながりがあった。それで3月中旬、下請けの底力で緊急役員会を開き、有志4人で支援活動をすると決めた。被災地で仕事・雇用をつくるのを目的に、任意団体「チームともだち」を結成して広く呼び掛けたら、様々な業種の人たちが参加してくれた。9月からは非営利型一般社団法人として活動している。

岩手県の久慈市や野田村の倉庫に残っていた特産品を売るため、地元の観光物産協会と連携して、6月後半から「三陸北リアス産直市場」の名前でお中元セットを販売した。ボランティアの運営費用に500円の寄付金付きにしたところ、700ケース、約300万円売れた。

今はクリスマスツリー用オーナメント（飾り）作りの最中だ。チームともだちのコットン製品



クリスマス・オーナメント作りに集まった石巻市の主婦たち

メーカーの下請け工場が陸前高田市にあった縁もあり、こちらで生地を裁断し、同市や久慈市、宮城県石巻市、南三陸町の4カ所で主婦らが内職で縫製している。2万5千個を販売する計画で、11月後半に店頭に出した。

この間、宮城県野田村ではゲートボール大会の開催や村の小学校と桐生市の小学校が連携した「こども新聞」の発行、宮城県亘理町のいちご農家の支援、石巻市へのTシャツ寄贈など、いろいろな活動を重ねた。毎週現地入りしている人もいるし、私も延べ3カ月くらい被災地に入っている。■本来はNPOでも給料が出る形にしたいし、ソーシャルビジネスにしたい。チームともだちは「困った」の解決を事業化することが目的だ。その意味では、オーナメントは販路ができ、デパートがほしいものも作れることがわかった。被災地も我々もプラスになるような仕組みづくりに取り組みたい。

ネットづくりのパワー、糧になるか

聞き手から 登内氏が三陸への日参に要した私費は数百万円とか。傍で見ていると、本業は大丈夫かと気になるほどのめり込んでいる。当人も「自分の会社が成り立たないと社員も家族も守れない」と自覚しているが「それまで待てと言えないジレンマがある」とも。下請けが得意を組み合わせれば、大きな力となり、大手に振り回される立場から脱皮も可能となる。被災地支援に傾斜している今は、新規事業も中断気味だが、活動の中で様々な企業や個人とのネットワークづくりには、驚くほどのスピードとパワーを見せている。これが回りまわって糧となることを期待したい。（主任研究員 浅田 和幸）