

協和工業

2

新分野を開拓

1997年の東京モーターショーで1小間だけのブース出展。これが協和工業のターニングポイントとなった。トヨタ自動車の看板車種「カローラ」への採用につながったからだ。この採用を契機にほかの自動

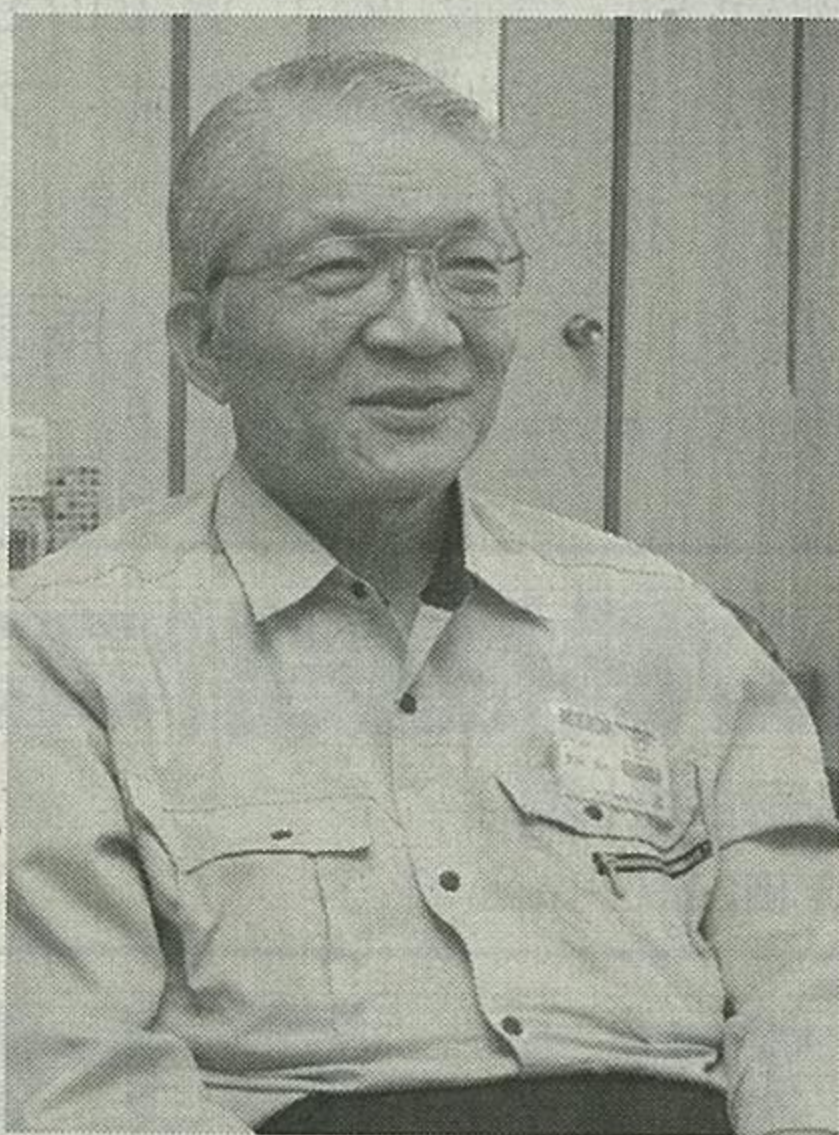
車メーカーからも受注を獲得。成長の原動力となった。

協和工業の創業は42年。

社長の鬼頭佑治の父がゲージ職人として独立して事業を始めた。ユニバーサルジョイントの初仕事は多軸ボール盤のドリル駆動部用。当時、同ジョイントは消耗品扱いだったものの、「当社の製品は壊れないと評判になった」と鬼頭は当時を振り返る。

ただ、壊れないだけに販売が一巡すると注文がなくな

自動車向けで成長



看板車種「カローラ」への採用が大きかったと振り返る鬼頭社長

「気込んだ」（鬼頭）。しかし、冷鍛による同ジョイントは低価格の軽自動車と認識されており、ハードルは高かった。

性能を証明

なる。そこで「自分たちでマーケットを開拓した」（鬼頭）。トラクターや田植え機など同ジョイントをほとんど使っていなかった分野にも提案。少しずつ実績を積み上げ、基盤を築いた。

自動車用ステアリングジョイントが最初に採用されたのは80年代。冷間鍛造（冷鍛）での量産を実現し、スズキとダイハツ工業の軽自動車に立て続けに採用された。

「当然、次は登録車と意

た。「おもしろいつくり方をしてるね」。ブースを訪れたのは、まさにその専門チームの一人だった。

開発や調達部門に紹介され、採用に向けた話が進み出した。しかし実績のない新参者への風当たりは強い。「あんな小さな会社を信頼できるのか」「冷鍛なんてだめだ」などと横やりもあった。自社で耐久試験機を製作して、1年をかけて性能を証明した。

ハイブリッド車「プリウス」、小型車「オーパ」で00年からの供給が決定した。ただカローラは「部品の開発はさせてもらえないが、発注は絶対にしないとクギを刺された」（同）という。

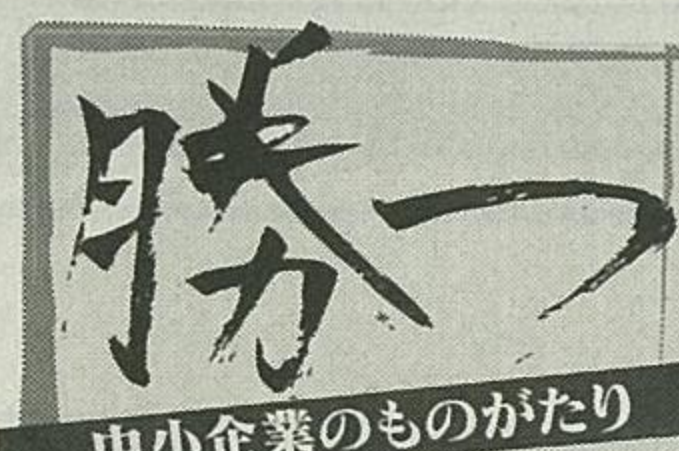
それでも次のチャンスに

つながると開発に取り組んだ。強みをみせたのはそこからだ。何回も設計変更があったが、そのたびに「1週間程度で応えた」（同）。3社で競ったが、ほかの2社はその何倍もの期間がかかっていた。

方針覆させる

鬼頭の粘りと開発部門の努力が実り、とうとうトヨタに方針を覆させた。2社発注の1社に食い込み、カローラ向けに00年から供給を始めた。

鬼頭は「看板車種への採用は大きかった」と振り返る。その後ホンダや日産自動車にも採用。海外メーカーからも引き合いが舞い込む。今では売上高の半分が車向けだ。
(敬称略)



開発粘り「カローラ」に採用

中堅・中小・ベンチャー