

独自ツールで世界のモノづくりに革命を

（株）ジーベックテクノロジー 代表取締役社長 住吉慶彦氏

設立は1996年。従業員は15名。金型向けのセラミック砥石（世界シェア75%）と金属加工専用のバリ取りツール（市場創造事業）の2つの事業で構成している。開発・マーケティング・営業・管理を直接行い、製造は大明化学に委託。

社是は、「Enjoy Life, Enjoy working with XEBEC」

金型向けのセラミック砥石はアルミナ繊維をセラミックで固めたもの。様々なプラスチック製品の量産の元になる「金型」を磨くツール。磨きをやる職人さんたちは、磨くものを見て道具を選んで手を加えたり、作ったりしている。一般の製品は、磨く素材として「砂の粒」を入れて固めているため、強度の面から製品を小さく細くできない。だが、ジーベックの製品はアルミナ繊維を固めているために丈夫で、角のところや先端の細かいところを磨くことに非常に適している。職人さんたちが自分で自在に成型でき、自由に使うことができる。

世界の金型市場は1983年には欧米が70%のシェアを握っていたが、2012年には40%になって、かわってアジア・中国・インドが50%になったと推定。ジーベックは、先進国から新興国へという移り変わりの中で成長してきたと言えると思う。競合は2社あったが、「アルミナ・セラミック」という独自素材の製品開発ができ、繊維の編み方を「組み紐構造」にして特許をとったことで差別化に成功した。

金型の磨きは外部の「磨き屋さん」がやっていて、1人や2人のところも多い。そのエンドユーザーにいかに製品を届けるか。そのために「流通を動かす」ということがカギで、差別化によってそのことに成功した。黒字転換は2006年ごろ。そこまで持ちこたえられたのは、3億円という資金調達ができただけで、創業者の力量と協力者のおかげだ。

2007年、中国でコピー製品が出回ってきた。価格は3分の1前後。コピー製品よりも安いコストでは作れない。コストを下げても同等の価格で出す。利益なし。長い目で取り組んでいる。

本来、「ユーザーに説明しなくてはならない」製品だが、卸や販売店は、面倒くさくて説明などしてくれない。競合からの切り替えが一向に進まない。何か、ゴソッと変える手立てはないか。考えた結果がOEM供給への切り替えだ。欧米の取引先は、それぞれ自分のブランドをもって顧客を抱えている。その品ぞろえの中にジーベックの製品をOEMの形で入れた。要するに、彼らに扱いやすいようにしてあげた。ただし、価格は安くはしない。これにより一挙に伸びた。

世界シェア70%。職人さんを相手に、なぜ、そんなに売れるのか。よく「ニーズに応える」と言うが、ニーズには応えられない。ニーズに応えようとする「帯に短し、タスキに長し」になってしまう。磨く金型そのものが個別なために、磨きに合わせて職人さんたちが使いやすいということが大事。

「バリ取りの自動化」に新たに取り組んでいる。金属の切削加工、プレス加工には必ずバリができる。バリは取らなければならない。自動車、工作機、電子部品、医療分野まで広い。ほとんどの場合、人海戦術でやっている。単純作業、価値を生まない、コストはかかる。自動車では、

100 円の加工費にバリ取りで 30 円ぐらいかかっているようだ。これをジーベックは機械でブラシを走らせることによりラインの中でバリをきれいに取れるようにする。先進国では以前から、また、東南アジアでも「脱・人海戦術」の段階に入ってきて、「自動化しませんか」という提案を精力的に広げている。最初の顧客になったのはデンソーさん。そこから色んなことが分かってきて、横展開できるようになった。

羽田に拠点を設け、ニーズから方法を開発して新しい製品サービスを生み出すことにした。ユーザーとの相談会、情報交換の場を設定。切削メーカーとの連携、マシニングセンター等の工作機メーカーとの提携強化を図っていて、共同セミナーなども開催して、バリ取り問題はすべてジーベックに相談にと。「バリ取り大学」も開設。月 1 回の開催で、20 人単位で参加。ジャパントイムズや NHK で取り上げてくれ、専門誌にも論文が掲載されるようになった。

30 カ国のパートナーをどうやってマネジメントしていくか。それで、発見した新しい知見を共有するためのグローバル・パートナー・サイトを、そして、ジーベック・グローバルによる思想の共有の場を立ち上げた。

メンバーは 15 人だが、みな若くて経験がない、失敗と試行錯誤の繰り返し。結果は問わない。プロセスを大事にして、プロセスだけを見ている。就業時間は自由。とにかく、「いい仕事をしよう」、「高い志と能力」をもってもらいたいと考えて、採用をし、教育に力を入れている。また、オフィスの場所から環境をそのように持って行っている。今は、ほとんど管理する必要がない状態ができています。メンバーにも、取引先にも、株主にも、そしてメンバーの家族にも、ジーベックと一緒にやることに誇りを持ってもらえるようにしていきたいと考えている。