case3

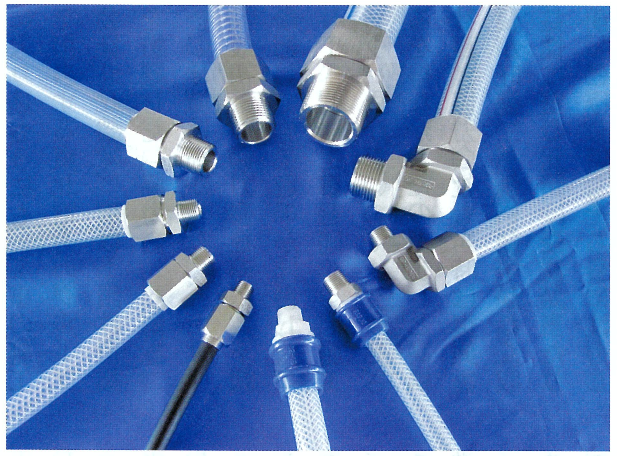
●リガルジョイント

同業者との強固な連携で「メーカー」に脱皮

自社製品「カンタッチ」の開発をはじめ、近年工業計器メーカーとして存在感を高めているリガルジョイント。かつて大手半導体装置会社の下請けだった同社が、300社の取引先を開拓するまでの軌跡をたどる。

小さくてもいいからメーカーになろう――。こんなスローガンを掲げて「1社依存」から脱却した企業が神奈川県相模原市にある。工業水の流量を測る計測器や配管継ぎ手、熱交換器の開発で知られるリガルジョイントだ。相模原市は１９５０年代から工場を積極的に誘致し、ものづくりのまちとして発展してきた歴史を持つ。中小企業が集積する工業団地も少なくない。小田中奈穂美社長は同社の立ち位置をこう説明する。

「私たちの開発している製品は、おもに半導体製造装置や射出成形機などに組み込まれていて、半導体関連向け製品が売上高の5割を占めます。以前は大手半導体装置会社の下請けとして事業を営んでいましたが、創業者の稲場久二男がメーカーになろうとの方針を掲げ、業容を拡大。取引先さまは３００社前後で推移しています」



28種類のホース内径に対応する「カンタッチ」

取引先を一挙に拡大する起爆剤となったのは、自社開発した「カンタッチ」の発売。カンタッチは、機械装置にホースを接続するのに用いられる継ぎ手部品で、強度が高く、容易に取り付けられるのが特長だ。30年間の累計販売数は９００万個にのぼる同社の代名詞的商品となっている。

“捨て身の作戦”が奏功

小田中社長の父である稲場氏がリガルジョイントを設立したのは50年前にさかのぼる。産業界の旺盛な半導体需要に応え、ウエハー搬送機等を受託製造してきた。営業、生産部門を統括する井上幸太ジェネラルマネージャーが当時を振りかえる。

小田中奈穂美社長（右）と井上幸太ジェネラルマネージャー

「社長だった稲場は製品開発を指揮しつつ、社長業もこなす二足のわらじを履いていたそうです。本社敷地内に腕利きの職人を集めた『工場アパート』を設け、分業体制による納期の短縮化を図っていました。職人ごとに配管、板金、切削など得意分野があり、社長は大手取引先から設計図を受け取っては、製造加工を彼らに依頼。繁忙期にはアパートに遅い時間まで明かりがともり、徹夜で作業していました」

本社敷地の一角でNPO法人が製品の組み立てを担う

工場アパート内には業務工程ごとにパーティションが設置され、金属加工をなりわいとする職人が知恵を絞り、製品を完成させていた。そうした個人事業主のネットワークを活用した迅速なものづくりで、主要取引先の大手メーカーから重宝がられたという。取引量に比例して、稲場氏のもとには同志が集まり、アパートに入居する職人は最盛期には10名以上にのぼった。

もっとも、半導体バブルは長続きしなかった。シリコンサイクルという言葉があるとおり、4年前後の周期で好不況を繰り返すのが半導体業界のならわし。受注が底をつき、賞与はおろか給与支給すら滞るほどの苦境に陥った。稲場氏は大手取引先の景況に左右されない体制に改めるべく、自社製品の開発を決断する。工場アパートの職人と試行錯誤を繰り返しつくり上げたのがカンタッチだった。ただ、自社製品の開発を成し遂げたものの、肝心の販売ルートがない。同社は開発営業課を新設し、販路の開拓に乗り出す。敢行したのが井上氏いわく「捨て身の作戦」だった。

「当初、機械部品の展示会にカンタッチを出展しても、あまり注目されませんでした。そこでタウンページで全国の機械工具商社を片っ端から調べ、事業紹介と文鎮代わりに使ってくださいというメッセージを添え、目星をつけた企業に製品を送付しました。使い勝手を確かめたいと考える人もいて、問い合わせが入るようになったんです」

価格交渉で優位に

カンタッチがロングセラー商品となっている背景には、製品の品質や性能はもちろん、半導体関連業界特有の商慣行もある。

「機械装置の部品を変更して万一水漏れや漏電が発生すると、高額なシリコンウエハーが損傷してしまいます。そのため担当者は、あまり設計変更したがらないのです。半面、他社製品で水漏れ事故が発生した際や、われわれの製品でコストダウンが図れるとなれば、チャンス到来となるわけです」（井上氏）

ECサイト関連のビジネスを20年間手がけ、２０２２年に社長に就任した小田中氏。半導体関連に次ぐ事業の柱として取引先開拓を目指しているのは医療分野である。目下、ホースメーカーと連携した継ぎ手商品の拡販を計画している。

「１社依存から転換したメリットとして感じるのは、価格交渉の際主導権を握りやすくなったこと。大企業の下請けとして発展してきた近隣の多くの中小企業がバブル崩壊時、廃業に追い込まれました。もしメーカーとして生きる道を追求していなければ、当社も倒産していたかもしれません。自社製品の販路をさらに開拓するべく中小企業同士でタッグを組み、ウィンウィンの関係を構築していきたいです」

（本誌・小林淳一）

株式会社リガルジョイント

業　種	工業計器製造業
創　業	1974年7月
所在地	神奈川県相模原市南区大野台 1-9-49
売上高	18億6000万円
社員数	62名