

グローバルニッチトップ企業とその戦略について

渡辺 和久会員

本日は「グローバルニッチトップ企業とは何か」と、私自身の経験を踏まえた「グローバルニッチトップ企業がどのような戦略で世界と向き合っているか」についてご紹介させていただきます。少し専門的な内容も含みますが、ものづくりの世界では日常的に向き合っているテーマであり、日本の中小企業の強みを理解していただくきっかけになれば嬉しく思います。

まず、簡単に自己紹介をさせていただきます。私は1973年、埼玉県川越市に生まれました。大学は中央大学理工学部精密機械工学科へ進み、ここで学んだことが現在の仕事の基盤になっています。大学時代は授業よりも研究室での生活の方が長く、ロボットの“目”となるセンシング技術の研究に没頭していました。当時は白黒カメラが一台200万円もする時代で、研究費も潤沢とは言えず、安価な電子部品を探しに後楽園から秋葉原まで何度も歩きました。その途中で御茶ノ水に寄り道し、街の空気を感じながら研究のアイデアを練る——そんな学生生活が今の私の原点になっています。

卒業後は、祖父母が創業し、現在は私が代表を務めるワックデータサービスに入社しました。当社はもともと靴下を製造するニットメーカーでしたが、自社の編み機を自動化したことがきっかけで、独自の技術が評価され、次第に他社の編み機改造の依頼を受けるようになりました。そこから「自動化技術そのものを提供する会社」と舵を切り、現在では工業用編み機の制御システムを専門に扱う企業へと発展しました。現在の売上の約98%は海外で、丸編み機用アクチュエータの分野では世界的にも高いシェアをいただいています。

こうした企業は「ニッチトップ企業」と呼ばれます。狭いが明確な市場において、他社に真似できない独自の強みを発揮する企業のことで、その中でも海外市場で主に戦う企業が「グローバルニッチトップ（GNT）」です。規模が小さくても、世界中の工場に欠かせない技術を持つ企業は多く、経済産業省もこうした企業を日本経済の大きな支えとして位置づけています。

GNT企業の特徴としてまず挙げられるのは「ニーズオリエンテッド」です。つまり、お客様の“困りごと”を出発点として製品開発を行うことです。「今の装置では性能が出ない」「もう少しだけこの角度を変えたい」——そんな声を丁寧に拾い、一緒に課題を整理しながら形にしていく。この“共同開発的な姿勢”が小規模企業であるGNT企業の強みであり、結果として大手企業では対応がちょっと難しい、細やかな対応力につながっています。

また、多品種・小ロットへの柔軟な対応もGNT企業の大きな特徴です。一つの装置をつくって終わりではな

く、使用環境や国ごとの違いに合わせて、細かな調整を加える必要があります。そうした「使う人の現場感覚に寄り添ったものづくり」ができるのは、中小企業だからこそだと感じています。

さらに、アフターセールスサービスを非常に重視しています。機械のトラブルは、お客様の生産ラインそのものを止めてしまう重大な問題になります。そのため、世界中どこであっても現場に駆けつけ、直接お客様と向き合いながら課題を解決する姿勢を大切にしています。こうした取り組みが信頼につながり、「次もあなたの会社をお願いしたい」という指名買いにつながっています。

もちろん、独自技術を守ることも欠かせません。特許の取得や製造方法のブラックボックス化など、模倣されにくい体制を整えることで長期的な競争力を確保しています。大企業や海外メーカーが追随してくることもありますが、長年の現場経験の積み重ねから生まれるノウハウこそ、簡単には真似できないGNT企業の財産です。

ここからは、私が母校で担当している中央大学の講義「精密機械工学概論」についてもご紹介させていただきます。この講義は一年生向けで、精密機械工学がどのように社会の基盤を支えているか、そしてどんなキャリアの可能性があるのかを伝える講義です。中央大学の精密機械工学科は、メカ、電気、材料、制御など、多様な分野を横断的に扱う学科であり、技術を組み合わせて価値を生み出す力が求められます。これは、まさにGNT企業で必要とされる総合的な技術力や幅広い視点と強く重なっています。

最後になりますが、今日お伝えしたかったのは、日本には大企業だけでなく、世界で確かな存在感を放つGNT企業と呼ばれる中小企業が多数存在しているということです。ある分野では“この会社がいなければ成り立たない”という企業が数多くあり、そうした企業が日本の技術力の底支えをしています。グローバルニッチトップという概念を通じて、GNT企業のみならず日本の中小企業の強みと可能性を感じていただければ大変嬉しく思います。

本日はご清聴ありがとうございました。