

## 社員の皆様へのメッセージ

株式会社 イナテック

代表取締役社長 稲垣 良次

2021. 4  
No.332

### 「アップルカー」の衝撃

今年に入って、「あのスマートフォンのみアップルが自動車分野に参入する」というニュースが、連日メディアを賑わせています。

これは、スマホで取り入れた設計と生産の「水平分業モデル」です。生産は台湾の鴻海精密で電子機器が外注先(受託製造サービス)で全面的に製造します。

つまり、アップル自身は自動運転技術を含む全体の設計に注力し、生産は外部委託する、ということ。設計から生産までを自動車メーカーが手掛けてきた「垂直統合モデル」が揺らいでいるのです。

アップルカーの生産を大量受注できれば、工場の稼働率は向上し、収益の安定が見込めます。しかし自動車メーカーにとっては「ア

ップルの下請けとなり、独自性を失う可能性がある。自動車産業のピラミッドの原点に立つてきた自動車メーカーの優位性が崩れかねない。」(2021年1月11日 日本経済新聞)

### イナテックは「アップルカー」の衝撃で何を考え、どうするのか

先月の「カーボンゼロ」が世界的な動きとなったと同時に、ガソリン車からEV化というのは当然の路線でしたが、時を同じくしたようにEV・FCV化の波が急激にやってきました。

イナテックは、アップルにつく手段も方法もありませんし、鴻海精密に販売するにしても、従来の価格や製造方法ではかなわないでしょうし、大資本会社との戦いはしたくないし、できません。

さらに脅威なのが、トヨタ様がアップル化を目指していること。最近の動向から、世界中の最適生産メーカーに大量発注をし、より良い製品を安く調達しようとしていることが読み取れることです。

このような状況下でイナテックが生き残る為の戦略は、まず、残されたA/T部品を今

ある設備でしっかり生産し利益率を上げること、つまり、加工点技術を深化させることが第一です。次に小ロットのEV・FCV(他社がやりたがらない)部品に特化し、遊休設備(100台を大いに活用し受注につなげることで、優位性を確保すること)です。

そして、より営業力を強化し非自動車分野のお客様を獲得することです。

今までのA/Tビジネスでは、有形固定資産を膨大にすることによって優位性を保ってきました。しかし今からはどうか。アップルやトヨタ、ソニーのように水平分業が当たり前になってきた自動車業界にとって「有形固定資産」というのは武器でしょうか。長大な大資本家とは土俵が同じではないかと考えています。

非自動車の中でもアルミ铸造一貫生産や歯車設計製作のニッチな市場は必ずありますし、今現在も先月号で紹介させていただいた日本の一流メーカー様との取引も始まってきていますので、今、頑張れば先が楽しみになって来ます。

それまで全員で英知を結集してピンチをチャンスに変えたいと思っていますので、ご協力をお願いいたします。

## 日本電産が三菱重工工作機械事業

### 買収

このニュースはイナテックにとつても大変衝撃的でした。まさか日本電産が三菱重工のギヤ事業部を買収するとは想像していませんでしたし、目を疑ったほどでした。

日本電産は成長事業と位置付ける電気自動車(EV)用駆動モーターの性能向上に不可欠な技術を取得したわけです。(2021年2月5日 日本経済新聞)

日本電産はギヤの内製化を進め、生産コストの抑制や納期短縮を実現します。そして自動車の変速部品やロボットの減速ギヤをつくる工作機械や切削工具を扱い、EV用の駆動システムで必要な精緻な加工技術が求められるギヤの製造技術をお金で買ったこととなります。

### 九四

問 祖宗之德澤、吾身所享者是。當念其積累之難。問 子孫之福祉、吾身所貽者是。要思其傾覆之易。

祖先の残された恩恵は何かと言えば、わが身が現在受けている恩恵がそれである。過去の長い年月にわたって積み重ねてきた祖先の苦労のほどを思うべきである。また、子孫の受ける幸福は何かと言えば、わが身が現在残そうとする幸福がそれである。将来の長い年月の間には傾き覆りやすいことを考えておくべきである。

この記事は、今までA/T用4大ギヤのメーカーとしてイナテックがAW様や三菱重工と一緒に開発してきた技術を機械ごと、切削工具ごと買収されたということです。晴天の霹靂とはまさにこのことを言うのかと・・・。

しかし考えようによつては世界の日本電産が300億円を出しても欲しかった技術をイナテックが保有しているということであつて、世に誇れると言つても良いのかもしれませんが。

おそらく日本電産は三菱重工の顧客リストには、イナテックが入っていることも分かるでしょうが、イナテック平湖は中国の日本電産グループの隣地に位置し交流もあります。

これはピンチでもあり、大きなチャンスになるかも知れません。イナテックのニッチな所での4大ギヤのビジネスを獲得することも視野に入れながら市場の動向を見守りたいと思つております。

何が起きるか分からない時代(これが100年に一度の大変革の一幕か)だからこそアンテナを全社員で高く上げ、将来に向け足跡を残そうではありませんか。

おもしろくなりました。楽しみです。

