

彩の国 企業探訪

aim株式会社

aim株式会社は、FA（ファクトリーオートメーション）と呼ばれる工場の自動化に寄与する付加価値の高い工作機械やカメラの構成部品など、金属、樹脂を材料に活用した精密部品の加工、販売を手掛けている。日本のサプライチェーンを守りたいと2019年2月に起業。生産拠点をフィリピンに置きながら日本のサポーターインダストリーの一翼を担うビジネスモデルを追求している。

48歳で起業して製造業を立ち上げる

aim株式会社は岩佐高士社長が2019年2月、48歳で立ち上げた会社だ。岩佐社長は学卒後、専門学校講師として8年間、教壇で経理を教えていたが、若い頃からの夢であった海外で働くという想いを実現するため、約20年前に精密部品メーカー、株式会社パーツ精工（三郷市）に転職した。

入社時は経理を担当していたが、5年後には営業にコンバートした。チャイナプラス ONE でフィリピンへの進出を決めた9年前から、フィリピン現地法人の立ち上げを行う初代社長として経営を任された。現地ではフィリピン人従業員に交じって、製造現場での指導や現地に進出する日系企業への営業活動など、赴任から8年間にわたり東奔西走する日々を過ごしてきた。

そうした中、フィリピン在住の日本人ビジネスマンから“岩佐さん、起業したらどうか”とアドバイスを受けた。岩佐社長はフィリピンでモノづくりに携わる中、日本国内の製造業が次第に弱体化していることを肌で感じていた。「このままの状態が続けば、日本国内の製造業のサプライチェーンが途絶えてしまう。こうした事態を何とか避けたい」（岩佐社長）との思いを日頃から強く抱いていた気持ちを、周囲が背中を後押しした。自らがサプライチェーンの受け皿になることを決意して、2018年12月に同社を退職して帰国した。

翌年2月に起業するが、独立時の年齢は48歳であった。製造業で50歳を目前にしての起業は極めて珍しいケースだ。製造業はモノを作るために工作機械と呼ばれる機械設備を備えなければならず、そのためには設備投資が必要になり、採算が取れなければ巨額の借金を抱え込むリスクがある。



フィリピン工場で働く現地スタッフの皆さん



フィリピンのレンタル工場外観

岩佐社長はそうしたリスクも承知の上、起業した。「メイドインジャパン」というブランドは海外で信用され付加価値が高い。フィリピンでコストを抑えながら、品質の優れた製品を製造できれば必ず受け入れられる」（岩佐社長）と確信し、これまでの経験と人脈を生かし、最小の設備投資のもと aim 株式会社を立ち上げた。ベンチャー精神旺盛な姿勢から、同社は製造業ベンチャーとも言える存在だ。

フィリピン、ルソン島の レンタル工場を生産拠点にする

帰国すると、まずは越谷市内の自宅に本社を登記し、会社としての事業準備を整える一方、生産拠点となるフィリピン国内の工場開設を急いだ。ルソン島カビテにある工業団地「サントラスト・エコタウン・タンザ・カビテ」内のレンタル工場を賃借した。2019年11月に工場は完成し、2020年2月から量産を開始した。レンタル工場とは、巨大な建屋を複数に区切り、スペースごとに企業が賃借して事業を行う施設だが、aimが借りたレンタル工場は広さ1,200平方メートルのサイズになる。「サントラスト・エコタウン・タンザ・カビテ」工業団地を選んだ理由は、同地域が輸出保税特区で、日本から原材料をフィリピンに持ち込んでも関税が掛からない仕組みが適用されるた

めである。同社は生産品の多くを日本に輸出しているほか、フィリピンに現地進出している日系企業のサポーティングインダストリー（協力工場）として受け皿の役割を果たしている。岩佐社長は工場の立ち上がりを確認したことで、2019年4月、子会社となる現地法人を設立した。

新型コロナウイルス感染症を乗り越えて量産開始

aimは2020年2月、予定通りにフィリピンの工場での製品の量産をスタートした。しかしその矢先、世界的に猛威を振るう新型コロナウイルス感染症の拡大が同社の出鼻をくじいた。生産に必要な原材料を日本から現地に輸送したものの、首都マニラがロックダウンされたことから、荷物の陸揚げができず工場を稼働できない状態がしばらく続いたのだ。

しばらくの期間、操業が停止する事態にも見舞われたが、その後ロックダウンは解除され、順次、生産は軌道に乗り始めた。しかし、国境をまたいだ行き来が事実上、ストップする日々が続いたことで、一時期は全ての指示を日本からのメールでやり取りしていた。社長不在の中、現地社員が奮闘する日々が続いたが、2020年10月、岩佐社長は7カ月ぶりに現地に出向いて、仕事に励むフィリピン人社員たちを労った。



工場内の生産作業（写真左）と、三次元測定器で検査する現地スタッフ（写真右）

100%現地化を徹底したフィリピン工場

同社のフィリピン工場ではフィリピン人15人が従業員として働いている。海外進出する日系企業の中には監督者や技術者など一部に日本人を駐在させる企業が少なくないが、同社は100%の“現地化”を当初から徹底している。フィリピン工場ではFA関連の製品加工を中心に行っているが、中でも平面度を要求される部品加工を得意にしている。平面度とは、製品の表面がどの程度平らになっているかの割合を示す指標で、人間の目では判別できないミクロン単位（1ミクロンは1万分の1ミリメートル）で加工をすることが求められる。こうした作業も難なくこなしており、「仕事の段取りの仕方やレベルなどを見ていると日本人と全く変わらない」と岩佐社長は社員の仕事を高く評価する。さらに現地化政策は取引先の目に触れない細かな点にまで行き届く。

例えば設計では、CAD/CAMを使って製品設計やプログラミングを行っているが、取引先が日系企業の為、取引先から受け取る設計図面は日本語になる。同社は受け取った図面を、フィリピン人従業員が理解できるよう全て英語に置き換えて作業を行っている。一見、二度手間の作業に思えるが、岩佐社長は「工程設計の段階で品質保証できるようにしないとイケない。そのため設計図面は全て英語で書き直している」と説明する。また、製品加工の部門では、単純加工に加えて、加工後

の製品に鍍金や焼き入れなど付加価値を付けて製品に組立てるまで徹底するなど、取引先の要求に100%応えられる企業を目指している。

同社がフィリピンに生産拠点を設けた大きな理由は圧倒的な賃金の安さである。従業員の賃金比較では、日本ではパート従業員の労働コストは1時間、1000円程度になるが、フィリピンでは正社員で1日1000円程度で済む。同社は人件費の安いフィリピンの地の利を活かして、加工して出荷する製品全品の検査も数年以内に開始する考えを持つ。現地工場では中小製造業では珍しい高性能な3次元測定機を3台揃えており、「精度の細かい製品や複雑な製品もキチンと検査をして製品保証して納品できる」と岩佐社長は胸を張る。品質とコストの両輪で勝負することで付加価値を高め、他社との差別化を進める。フィリピンで日本に負けない品質レベルの製品を作ることで、日本の取引先の評価を広げていきたい。

数年以内に越谷市内に新工場を立ち上げる

aimは日本の製造業だが、生産拠点はフィリピンに集約する形で、国内は本社機能に特化するビジネスモデルで起業した。今後もこのモデルは基本的に維持していくが、取引先の中には大至急、試作品を作って欲しいという要望も少なくない。こうした依頼を受けた場合、現在の体制では対応することはできない。依頼を受けるためには、どうしても国内、しかも取引先が多い首都圏に生産

拠点を確保することが課題になる。

同社はこうしたビジネスの発生を念頭に、数年以内に越谷市内に小規模な生産拠点を設ける計画を持つ。付加価値の高い製品や急を要する製品の試作、生産数の少ない小ロット品の加工を請け負う一方で、フィリピンで生産した製品の検査も行う予定をしている。新工場稼働に際しては、とりわけ埼玉県内の新規顧客開拓に力を入れていきたいと考えている。同社は新工場稼働に先行して、まず既存取引先との関係強化を目的に2021年1月、千葉県内に営業所を設置する。

10年以内に株式上場を目指す

初年度は新型コロナウイルス感染症の影響もあり売上高は数百万円レベルに留まったが、すでに工場生産は堅調に推移し始めている。今後数年以内には月商で1,500万円から2,000万円を目標にし、2025年には年商12億円を掲げる。

現在、同社の売上の約8割がFA関連の製品受注で占められている。起業間もないだけに、当面はFA分野に注力して経営の足固めをしていく考えだ。日本国内では生産年齢人口の減少が続いており、企業の人手不足はますます厳しさを増す。企業は人件費の抑制と合わせて、それまで人に依存していた工場の作業を機械に置き換えるFA化を推進することが見込まれており、FA市場は今後さらに伸びていくと予想される。aimはこうした時代の流れと取引先のニーズを着実に取り込みな



aimの手掛けた
精密機械製品



から事業の成長を目指す。

その一方、中期的にはFA分野に留まらず、医療分野への参入を目指している。放射線やCTスキャンなどに使われる部品の加工を念頭に置いているが、「加工だけでなく、可能であればアッセンブリー（組立）までやらせて頂きたい」（岩佐社長）と意欲的だ。さらに岩佐社長は、今後、10年以内を目標に株式上場を目指している。「当社は全量受託生産の部品メーカーとしてトップを目指したい。部品メーカーで上場を果たした企業は多くないが、当社は株式上場によって知名度を高めていきたい。そのためには、小規模の工場に甘んじることなく、さらに事業拡大を目指さなければいけない」（同）。aimが製造業ベンチャーの本領を発揮する日は遠くない。

企業概要

aim 株式会社

<http://aiminc-precision.com/>

代表取締役：岩佐 高士

設立：2019年2月

事業内容：機器部品の製造販売

本社：越谷市谷中町 1-81-3

電話番号：048-973-7820

取引店：越谷支店

