

第 1 章

それは
2枚の書類から
始まった

たつた一人の 大田区職員の思いからスタート

❖「ボブスレーじゃなきやダメなんです！」

2011年9月5日。この日は、「下町ボブスレーネットワークプロジェクト」が夢の実現に向けて、最初の一步を踏み出した記念すべき日である。

公益財団法人大田区産業振興協会の小杉聡史と小林暁生がA4用紙2枚のボブスレーの寸法図を持って、蒲田の大田区産業プラザ（PiO）からテクノWING大田を目指し、車を走らせていた。テクノWING大田は、「住工調和環境整備事業」の一環として、大田区が本羽田に建設した工場アパートだ。約6500㎡の敷地には、工場棟と入居者企業用住宅を併設している。工場棟は、5階建てのビルに48の工場ユニットを擁する首都圏最大級の建物である。

その日は9月といえども、まだ真夏のように暑い日だった。小杉らは照りつける日射の中、車に乗り込み、環状8号線から産業道路の交差点を曲がる。やがてクリーム色の巨大な工

場アパートが視界に現れた。

エレベーターで510号室を目指す。株式会社ナイトペイジャーのブランドクリエイター・横田信一郎のもとを訪れるために。ナイトペイジャーは、金属加工品を中心に商品開発をしているパーツメーカーである。

小杉らが持参した寸法図とは、1枚は仕様規定が書かれたレギュレーションの原文で、もう1枚はボブスレーの全体図であり、ボブスレーの構造要素であるボディやランナーなどのサイズがかるうじてわかる概要図だった。ボブスレーは、前方と後方の左右にランナーと呼ばれる刃（エッジ）を計4枚備え、これにより氷面を滑走する。小杉らが持ち込んだ書類はごくごく簡単なもので、しかも印刷はかすれていた。横田はそれを見るなり開口一番、「この手のものはレギュレーションに合わせてキチンとつくらなければならないんだから、こんな概要程度の説明書じゃできないよ」となかば呆れて言った。

2011年は、東日本大震災が起きた年だ。ボブスレーよりも人の役に立つような介護や防災に関わるモノをつくりたい。それが当時の横田の思いだった。ところが、小杉は言い放った。「防災や介護も大事です。でも、ボブスレーじゃなきゃダメなんです!」。

その頃、小杉は東京商工会議所大田支部・大田区産業振興協会・大田工業連合会で組織される「大田ブランド推進協議会」の事務局を担当していた。大田ブランドとは、「大田区の工業

集積の強みやモノづくりに対する真摯な職人気質を継承し、未来に挑戦する企業活動」と定義されている。大田ブランドのPRと企業連携の促進、販路開拓支援が主な仕事だった。

大田区は、「世界に冠たるモノづくりの町」と昔から言われている。しかし、ねじ、ばねなどに代表される生産財の部品加工事業者が大半を占めるため、消費財と呼ばれる、形として目に見える最終製品をつくる事業者がほとんどいない。そのため、「ブランドとしてPRをすることがわかりにくい」のが小杉の悩みの種であった。「何か具体的なモノを通して、高度な技術やネットワークを表現できないか」と常々考えていた。

そんなとき、小杉はボブスレーチームがバンクーバーオリンピックに向けて取り組んでいるニュースを偶然目にする。欧米諸国は国を代表する自動車・航空宇宙関連のメーカーや機関が開発や製造に当たっていた。しかし、日本ではそんな欧米製の払い下げ品を改良して使っており、国産品はまだないという事実を知った。「これだ!」とひらめいた。「こんなものが大田ブランドとしてつくれないか?」。小杉は、目の前が一気に開けたような気がした。オリンピックを目指せるもので、しかも道具としての重要性は高い。

そして、もうひとつ。東日本大震災という未曾有の大災害が、その年東北地方を襲った。被災地のために何かできないか。ボブスレーの選手は東北地方の出身者が多い。国産のソリをつくることで東北地方の選手に少しでも貢献し、震災を風化させないシンボルにしたいという気

持ちもあった。

この思いを伝えようと、小杉は簡単な寸法図を持って、大田区町工場の門戸を叩いたのである。最初にナイトペイジャーを訪れたのは、同社が「車のパーツをつくっているから、ボブスレーの部品もできるだろう」という楽観的な理由だった。

◆「できる」と思いつけど、夢の実現のきっかけに

横田は最初、小杉の申し出を断ろうと思っていた。しかし、「ボブスレーじゃなきやダメなんです」と食い下がる小杉の言葉に、次第に動かされていく。そして、続けて「マテリアルの細貝さんがやるんだったら自分もやる」と言った。

なぜか——。株式会社マテリアル（大田区南六郷）代表取締役の細貝淳一は、地元で「若手経営者の会」を4年近く主催してきた。きっかけは、2007年に日刊工業新聞に掲載された「大田区を変える若手経営者12人」の企画記事である。その際に、新聞掲載後も大田区の製造業の若手経営者が直に集まれる場を設けたいと考えた。会則や会費もない、ゆるやかなつながりの会だ。

参加した経営者が知り合いの経営者に声をかけ、人数はだんだん増えていき、多いときは30人近く集まることもあった。経営上の悩みなどを、酒を酌み交わしながら互いに語り合っ

た。そんな若手経営者たちを取りまとめてきた細貝がやるのだったら、自分もやる。横田はそう決意した。

細貝は地元の定時制高校を卒業して、40に近い職種を経験した後、26歳のときにマテリアルを立ち上げた。同社はアルミを中心とする金属材料を販売から加工まで幅広く手がけ、生産履歴を追うトレーサビリティシステムを導入し、材料の品質管理を行っている点が強みだ。

横田の言葉を受け、小杉はその1カ月後の10月4日、考え得る範囲で手を加えた企画書を携え、細貝にアポイントをとった。そして細貝を前に、自身の温めてきたプランを語り始めた。しかし、細貝の表情は変わらない。後に細貝は「初めに書類を見て正直、『なんだこれは……?』と思った」と笑いながら振り返る。どうしたらこれを実現まで持っていけるか、30分をかけて頭の中でシミュレーションを繰り返した。

具体的には、自社で貢献できる分野はどこか、どこと連携すればよいか、このほか資金調達やスケジュールについても思い描いていた。その時まで、ボブスレーを見たことも触ったこともなかった。根拠や裏づけがあつたわけではないが、それでもやがて「できる」と確信したという。小杉がつくった、お世辞にも完成度が高いとは言えない書類が、細貝を動かした瞬間だった。

「クール・ランニング」という映画をご存知だろうか。1988年、カナダのカルガリーで