

呼び出し電話

「社長さん、ちょっと来てくれませんか」。2001年秋、電話を受けたTRINCC社長の高柳真に緊張が走った。相手はトヨタ自動車元町工場（愛知県豊田市）組立部（当時）の淵上靖。トヨタには1カ月以上前に自社製品の除電器「空問トリンク」を貸し出していたが、その後は音さたなし。「やはり不採用だった

か」とあきらめかけた時期だった。この電話が会社の将来を大きく変えようとは、その時は夢にも思わなかった。

「引導を渡される」。覚悟を決めて高柳が向かったトヨタ元町工場の会議室。そこで見たのは、空問トリンクを実際の自動車の塗装ラインで使い、何度も繰り返しホコリを落とす実験映像だった。

夢のような装置

「これまでどんな除電器を使っても静電気とホコリを除去できなかった。まるで夢のような装置ですね」。淵上の言葉に、高柳は小躍

工場の静電気・ホコリ除去

日系メーカーの中国の医療用機器工場に採用された除電器（白線で囲った部分）



りしそうになるのを必死でこらえた。同時に、何度も実験で性能を確かめるトヨタのモノづくりへの執念に衝撃を受け、食い入るように映像を見続けた。

性能のお墨付きをもらった同社の除電器はトヨタの国内外の工場のほかグループ企業にも採用され、すでに

累計5万台以上を販売した。さらに「トヨタの威力は絶大」と高柳がうなったのがその信用力だった。典型的な出来事は高柳がある大手企業に除電器を売り込みに行った時に起こった。

「プラスイオンとマイナスイオンを放射し、無風で空間中の静電気を中和します」。高柳は約10人を前に除電の仕組みなどを熱心に説明したが、相手の表情は明らかに無関心。中にはそっぽを向く人さえいた。ところが、高柳が「トヨタに採用されました」と加えた途端に態度が一変、全員が目の色を変えて説明を聞き始めた。「トヨタのすごさとベンチャー企業に対する冷たさの両方を痛感した瞬間だった」。

ベンチャー企業
トヨタとのビジネスが起爆剤になったのは確かだが、それだけでTRINCCの成長を語ることはできない。「花形分野には手を出すな」「工場を持たず少数精鋭で」など、高柳が昔く経営信条はすべて、辛酸をなめた過去の経験を教訓としている。「七難八苦賜りたまえ。限りあるこの身の力試さん」。この不屈の精神こそ、日本では数少ないベンチャー企業の成功例となったTRINCCの神髄だろう。（敬称略）

▽所在地 浜松市西区大久保町748の37、053・4822・3411▽社長 高柳真氏▽従業員 30人
▽資本金 1億2355万円
▽売上高 6億円（09年1月期）
▽URL ｗｗｗ.w.trinc.org

つ勝

中小企業のものがたり

トヨタとの取引が起爆剤