

事例紹介 ■ 海外展開 F/S支援事業

豪州へ芯入りチゼル広める F/S調査通じ優位性を確信

オサカダツール㈱

国内有数のチゼル（衝撃工具）メーカー、オサカダツール㈱（美作市）はこのほど、海外展開の可能性を探る中小機構のF/S支援事業を活用し、豪州での需要調査、販売代理店開拓に挑んだ。



牧明奈取締役



採石場などで威力を発揮する芯入りチゼル

チゼルとは、採石場などで硬い岩盤を破碎するために使う油圧ブレーカーの先端部分の工具。美作地方は古くから製鉄が盛んなこともあり国内のチゼルメーカー4社すべての発祥の地だが、建設業界の低迷とともに国内の市場規模（約20億円）は頭打ちとなっている。

2015年夏、カナダの代理店からの問い合わせが海外展開を考えるきっかけになった。日本のオリジナルで、先端部分に超合金素材の芯が入ったチゼル

の寿命は芯なしの約3倍。価格は1.5～2倍だが、大きなもので長さ1500mm、重さ200kg以上というチゼルのメンテナンス作業の効率化などを考えるとアドバンテージは大きいことを再認識し、資源大国・豪州への展開を決断した。

昨年11月に実施した調査で、豪州では平型のチゼルが普及し芯入りは全く認知されておらず、耐衝撃性、耐久性での優位性を確信。現地の販売代理店、日系商社などに足を運びプレゼンを行

い、意見交換できたことは今後に向け貴重な経験になった。

海外事業担当の牧明奈取締役は、中小機構のサポートについて「社内だけでなく途中で投げ出したかもしれないが、常に一緒に取り組んでくれて助かった。ちゅうちょしてはもったいない」とメリットを強調。3年後に大型チゼル500本の取引を目指すという。

MEMO

住所	美作市榎原下135-1
代表者	小阪田泰彦
資本金	1000万円
従業員	30人
売上高	5億5000万円(2016・4期)

支援アドバイザーの一言

中小機構中国本部
国際化支援アドバイザー

和田直子氏

今回のF/S支援事業ではオサカダツールの意欲と実行力の成果だと思う。今後、現地で認知され持続的に業績を伸ばしていくかが重要になる。今後も身近なアドバイザーとしてサポートしていきたい。

事例紹介 ■ 地域産業資源活用事業

採石場は“石のアート” 着地型観光で地場産業守る

鶴田石材㈱ほか3社

笠岡・北木島の地域産業資源「北木石」。全国の歴史的建造物に使われ銘石として名高いが、安価な輸入石材に押され、昭和30年代には127社に上った採石業者は現在わずか2社となるなど衰退してきている。



鶴田康範社長

創業125年の鶴田石材㈱（笠岡市）の4代目・鶴田康範社長は、海面下70mに及ぶ採石場の景観を「観光資源にできないか」と考え北木石のリブランド

に努めてきた。5年前にはネットショップも開設。採石場見学者は年間100～200人に上っており、地域の事業者3社と行政、支援機関を巻き込み「北木島採石場見学ツアー及び北木石を使用した土産品の開発・販売」計画が昨年10月、経済産業省に認定された。

事業計画作成から認定後のフォローアップまで中小機構の専門家がサポート。「特に助かった」と鶴田社長が振り返るのが現地スクリーニング。プログラムを実演し、思いが先走りちなプランをプロの視点で助言。「中高年ターゲットと思っていたが、『パワースポットとして打ち出せば若い女性にも支持される』というアドバイスなど、とても参考になった」と言う。

認定後、政府系金融機関による低利融資を活用し採石場の展望スポットを整備。本格化する見学ツアーでは島で暮らす元石工によるガイドも検討して

いる。鶴田社長は「地方創生、日本遺産、瀬戸内海…」と注目されるキーワードすべてに当てはまるプロジェクト。採石場自体が“石の作品”の一つだと思ってお



インバクト抜群の採石場

り、エリアの芸術イベントとも連携し、着地型観光で地域を活性化し地場産業を守りたい」と話している。

支援アドバイザーの一言

中小機構中国本部
連携推進課チーフアドバイザー

松浦由浩氏

消費者志向が「モノ」から「コト」へシフトしているといわれているが、本事業はまさに「コト」事業への取り組みであり、地域の活性化が期待されている。展望台が完成し、本格的に事業がスタートするが今後もアドバイザーとして支援していく。

事例紹介 ■ インキュベーション事業

実証プラントを設置 大学構内での産学連携

旭テクノプラント㈱

旭テクノプラント㈱（倉敷市）は、岡山大インキュベータ内の実証プラントで「植物工場」の研究開発を行い、昨年には倉敷市内の自社ビルに商業プラントを建設。葉物野菜の出荷を開始した。

電力固定価格買取制度を追い風に同社はここ数年、太陽光発電システム建設で業績を伸ばしたが、受注がひと段落したことから新たな柱として「農業」に着目。検討を進める過程で、農家と同じ土俵で勝負するより電気工事や水質検査のノウハウが生かせる分野として植物工場に狙いを定めた。

MEMO

住所	倉敷市新田2403-1
代表者	藤森健
資本金	3000万円
従業員	93人
売上高	36億円(2016・10期)

異業種に挑戦する上で同社が考えた戦略は農学部学生の採用。岡山大学農学部で農業ロボットを研究していた三野裕紀氏＝現アグリ事業部研究リーダー＝を雇用し、大学院で学ばせながら研究を進めることにし、大学構内で利便性の高い同インキュベータに2014年3月入居した。

プラントの設計から施工まで、電気工事などで培った技術を存分に生かし、現在は4種のレタスを1日80～100kg生産。「倉敷小町」のブランド名で岡山、倉敷のスーパーで販売しているほか、食品加工会社との取引も開始している。

インキュベータに拠点を置いたことについて、三野リーダーは「自社で実証プラントを整備するリスクを考える



三野裕紀リーダー



自社ビル内に設けた植物工場

とメリットは大きかった」と指摘。大学やLEDメーカーとの連携、販路開拓での支援も事業を軌道に乗せる後押しになった。今後は生産量の平準化や生産サイクルの短縮を目指すほか、将来はプラントの販売も視野に入れる。

支援アドバイザーの一言

岡山大インキュベータ
チーフ・インキュベーションマネージャー
鈴木幸次氏

大学との共同研究において単に必要とする知見を得るだけでなく、関連分野における社内人材の育成も念頭に置いて事業を推進している。今後、大学との連携をもとに新分野進出を図る企業にとって、長期的な視点での取り組みは注目に値する。

事例紹介 ■ 中小企業大学校広島校

ゼネラリストを育成 人材が企業価値高める

一光化学㈱

化粧品、健康食品製造販売の一光化学㈱（浅口郡里庄町）。中国の「爆買い」などもあり業績は順調だが、将来を見据えた人材育成は大きな課題だ。



原田卓社長

大学卒業後、東京のテレビ局勤務を経て家業を継いだ原田卓社長。採用、人材育成について検討する中で「それまでの研修はいわゆる“根性論”中心。会社からの押し付けでなく、社員のやる気を引き出し、実務をより研ぎ澄まさないければ生き残ることはできない」と、中小企業大学校広島校（広島市）の活用を決めた。

広島校の研修は、座学による講義に加えケース・スタディ演習、グループディスカッションなどを織り交ぜたカ



優しい使い心地のひょうたん馬油シリーズリキュラムで、職場での実践力を高める。採用に当たり同社は「皆が一緒に働きたいと思う人柄重視。足りないところは研修で補う」スタンスをとっており、各階層に用意される多彩なメニューは魅力的で、従業員自らが必要な研修を考えることで「より効果を実感できるようになっている」という。

一方で、いくら勉強したいテーマでも「経営者が“3日しぼり”の研修に参加するのは難しい」など運用面での要望も。短時間勤務の導入など社内の

MEMO

住所	浅口郡里庄町浜中93-59
代表者	原田卓
資本金	1000万円
従業員	30人
売上高	5億3000万円(2016・3期)

「働き方改革」にも積極的で、来期はゴールデンウィーク9連休、年末年始10連休も予定している。

原田社長は「小さな企業が求める人材はゼネラリストで、教育には投資せざるを得ない。人材としての魅力が高まれば他社から引き抜かれるかもしれないが、それも含めて企業価値が高まると割り切っている」と強調する。

支援アドバイザーの一言

中小企業大学校広島校
研修課長

渡辺修二氏

従業員が増え、組織が大きくなり、機能が分化されてくると重要なのが管理者の育成。管理者になるのは業績を上げる力のある人だが、意外と対人関係能力が不足していることが多いもの。コミュニケーション、部下育成といった研修によって育成すると良いと思う。