

アンデックス(株)

スポーツ自転車参入で 企業イメージ向上

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 広報統括室広報課



新連携

政府の成長戦略で、開業率の向上、つまり創業やベンチャーの促進がうたわれている。大企業でも社内ベンチャー設立の呼びかけや社外ベンチャー育成に乗り出すところが増えるなか、一九七一（昭和四十六）年の創業時から社内ベンチャーを奨励している中小企業がある。広島県尾道市のアンデックス(株)（田邊耕造社長）だ。

永遠のベンチャー精神

同社は、造船業が集中する瀬戸内に立地し、田邊社長が船舶の塗装設備製造で創業した。だが、オイルショックや円高などによって造船業は大幅なリストラを迫られるようになった。

折からのマイカーブームもあって、同社が着目したのは自動車の板金修理に用いられる塗装設備だ。全国的にまだ自動車補修業は少ない頃で、塗装設備に特化した企業は数えるほどだった。同社の設備は有機溶剤の被曝を防いだり、排気を消臭したりと、独自の技術で市場を開拓。現在では修理用塗装設備で国内



本社前の自転車ショップ&工房に立つ田邊社長(右)と高橋氏

トップシェアを誇る。

「創業以来、常に新しいビジネスを模索してきた。年頭の辞でも社員に対し、新しい事業のタネを探せと毎年言っている」と語る田邊社長は、「永遠のベンチャー精神」を持つ。新規事業は今でも「十や二十は思いつく」という。失敗もあるが、現在はファストフードのランチヤイズ店、携帯電話販売をそれぞれ子会社として運営するほか、田邊社長は地元の寺社仏閣向け授与品を製造する社団法人を設立して代表理事を務めている。

経験もノウハウもなく スポーツ自転車に参入

そんな同社の直近の新規事業が、「ミニベロ」（ベロは仏語で

企業データ	
本社	広島県尾道市東尾道 15-29 ☎0848-46-3711 http://www.andex.co.jp/
業種	塗装設備、塗装ブース、乾燥装置および関連機器の製造・販売。オリジナルスポーツサイクルの企画・製造・販売
創立	1971年9月
資本金	1億円
年商	60億円(2015年6月)
従業員数	約80名(単体)

自転車の意)と呼ばれるホイール径が小さいスポーツ自転車だ。競技用などのロードバイクが速さを追求するのに対し、ミニベロは少ない力で素早く加速する。長距離走行には向かないが、街中の走行に合う。

二〇一〇年に参入を決めた経緯が、同社の体質を物語る。工業デザイナーで自転車好きの社員、高橋要一氏(現スポーツサイクル事業部チーフ・プロデューサー)が社内ですポーツ自転車事業を提案したところ、田邊社長は二つ返事で承認した。自転車づくりの経験もノウハウも、販路もないうえ、国内のミニベロ市場はほとんどが外国製という状態にもかかわらず、だ。田邊社長は「新しいビジネスを始めると、これまでと景色が

変わり、社員のやる気も変わる。私は超楽観主義だから、社員のアイデアを聞けば、うまくいきそうに思ってしまう」と笑う。

社長の承認を得た高橋氏は、すぐに他のメーカーや一般のサイクリスト、実業団の監督ら外部の人たちの意見を聞いて設計を固めていった。

地元の尾道市には愛媛県今治市と結ぶ全長七〇kmのサイクリングロードを備えた本州四国連絡橋「しまなみ海道」がある。尾道市には細い路地が多いなどの要素も考えて、ミニベロを開発するという結論を出した。

製造面では、フレームは世界一の自転車製造地である台湾に委託し、日本で最終調整するという態勢を整え、参入決定から一年半後の一年九月に第一号機の販売にこぎつけた。

現在は三代目の設計で八機種をラインアップしている。価格は五万九八〇〇〜三二万円。地元メーカーの誕生に尾道市も同社には協力的で、市がレンタサイクル用に保有する自転車八百台のうち、百三十台がアンデックス製だという。

一方、販売面では、一三年に国の新連携事業計画に認定された効果が大きかった。自転車に乗りながらスマートフォンを充電できる機能を付加する計画だ。

サイクリストの中にはスマホで写真撮影だけでなく、ナビ利用やSNSへの投稿など、さまざまな機能を使うため、走りながらスマホを充電するニーズは高い。そこで、走行ライトなどを点灯させるダイナモを利用して充電するが、充電池を保護するため電圧や適正な充電時期などを調整する電子回路を付けた。すでにシステム開発を終え、試作車も完成、実証実験中だ。

高橋氏は「実際に当社のミニベロに乗れば走りの違いが分かる」と考え、同計画の補助金を利用して試乗車三十台を製作。全国の販売店に置いてもらった。ミニベロは高価なため、これまでに試乗車はなかったが、この効



スマホ充電機能を備えたミニベロの試作車

果で同社製品を扱う販売店が「二十から百十店に増えた。しかも、試乗車を置いてある店舗の売上がいい」（高橋氏）という。また、補助金を利用して国内最大のスポーツ自転車の展示会に出品したほか、雑誌の特集にも取り上げられたりして、徐々に知名度も向上した。

世界的な自転車ロードレース「ツール・ド・フランス」の元チャンピオンがアンデックス製品を購入したこともPR効果を生み、「売上は倍増した」と高橋氏は喜んでいる。

複数の柱で「永遠の安定」を目指す

自転車への参入は、思いもよらない効果をもたらした。従来は一般消費者向け製品がないため「会社の知名度が低く、人材採用などでも苦労した」（高橋氏）。だが、市

ベントの手伝いやレンタサイクルに採用されたことなどにより、「社名の認知度が飛躍的に上がった。自転車は、エコ、健康、ものづくりなどさまざまな要素を持ち、企業イメージが大きく向上した」という。この点について田邊社長は「まだ赤字だが、それを補って余りある効果だ」と評価する。

次々と新規事業に挑めるのも、本業の塗装設備事業が安定しているためだ。現在では自動車向けだけでなく、航空機や新幹線の塗装にも採用されており、評価は高まっている。

田邊社長は事業の多角化について、「起業はヒト、モノ、カネの要素がそろわないとできないが、それは会社で準備できる。本業は順調だが、それだけでは環境変化があれば命運が尽きる。複数の柱を持つておけばそれに耐えられる。異なる業種でも強固なグループを形成し、永遠の安定を目指す」と強調する。

●お問い合わせ先
中小企業基盤整備機構
広報統括室広報課

☎03-5470-1515