

近畿支部 統括プロジェクトマネージャー 橋本 豊嗣

【ポイント】～シンプルで低コスト 環境にやさしい太陽光照明で経営革新～

太陽光照明は、屋根面から太陽の光を採光するシステムである。内面に反射率の高い特殊な表面処理した円筒形のチューブにより、昼間でも暗い部屋に自然光を取り入れるものである。社長は商社勤務後(株)井之商を立ち上げ、地域に役立つ電気小売店として事業展開しているが、環境に対する意識が高く、太陽光照明での新規事業による経営革新に果敢にチャレンジしている。立ち上げ時は滋賀県産業支援プラザの支援を受け、事業可能性評価「めきき・しが」のA評価や、経営革新の承認を取得。滋賀県との連携支援として中小機構近畿支部の専門家派遣制度を活用、新連携も認定され住宅から産業用まで設置実績が上がってきた。

企業概要

- ▶ 企業名：株式会社井之商
- ▶ 業種：製造業
- ▶ 本社所在地：滋賀県大津市平津1-22-14
- ▶ 資本金：10百万円
- ▶ 設立：昭和50年9月
- ▶ 売上高：130百万円
- ▶ 従業員数：9人



代表取締役 井上 昇社長

昭和50年に家庭電化製品の販売・修理で創業、「住まいの100番・イノショウ」というコンセプトで客先の困りごとを解決する地域密着型の事業展開をしている。

自然環境に恵まれた琵琶湖で育ったことから、自然を活かす技術で社会貢献できないかと研究を重ね、日本建築に合う屋根材の開発から太陽光照明システムを商品化した。太陽光照明「スカイライトチューブ」は、内面に反射率の高い特殊な表面加工をした円筒形のチューブに、集光・採光装置のドームを屋根面に装着し太陽の朝日から夕日まで効率よくキャッチ、リズムで反射しながら室内に自然光を届けるシンプルな構成になっている。

スカイライトチューブの新規事業は、その新

規性・独自性と社会貢献性の高さから、滋賀県産業支援プラザが実施している事業可能性評価委員会「めきき・しが」のAランク認定を平成16年に受けている。また、経営革新計画の承認を受け、事業を本格化させる3年計画をスタートさせた。その計画遂行のアクションプラン作成や具体化の取り組みに、中小機構の専門家継続派遣を活用、スタート時期の基礎固めが進んだ。スカイライトチューブは商品開発を当社が行い、施工は建築の専門家という、責任と役割を分担した認定取扱店制度により全国展開を行っている。認定取扱店は250社、設置台数1500台を超え、住宅のみならず工場など産業用の設置実績も増え、成長が期待されている。認定事業者には施工マニュアルやDVDを配布、技術講習会を開催し、一定の技術評価を得た事業者を施工業者として選定。ここに品質を第一と考える社長の経営姿勢が表れている。平成21年には国の支援策である中小企業新事業活動促進法の新連携にチャレンジ。認定を取得した。

事業拡大の中で、平成21年1月には、ソーラチューブ社との日本総代理店契約を締結、ウシオライティング株式会社との連携も進み「第6回エコプロダクツ大賞 エコプロダクツ部門エコプロダクツ大賞推進協議会会長賞(優秀賞)」を受賞するなど、環境面でも高い評価を受けている。

守山駅(滋賀県)には自然光を体感できる太陽光照明の家のモデルハウスも開設している。

支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



橋本豊嗣 統括プロジェクトマネージャー

中小機構の専門家継続派遣の支援は、滋賀県産業支援プラザとの連携支援から始まった。

「めきき・しが」に認定された高い新規性、独自性、事業可能性をもつ事業であり、環境に配慮した商品によって、全国展開を視野に入れた事業計画を作成していた。しかし、人や資金など経営資源の限られた小規模企業であるため、社長の熱い思いや意欲と、広がる事業展開との調整や整理が必要であり、事業計画の見直しも含め専門家の客観的アドバイスが必要だと考えた。

支援内容と支援成果

スタート時期であるため、支援内容はマーケティング戦略の詳細の再検討などであったが、殊に、ターゲットであるエリアや対象顧客の絞り込みと具体的実行可能な行動計画、それと連動した資金調達計画のチェックなどマネジメントサイクルの実行が急務と考えられた。

専門家のアドバイスは、社長の思いを整理体系化し、優先順位をつけることに役立ち、社長

の気づきから事業の実現可能性は高まったと評価している。

中小企業でありながら、大きな志と高い成長意欲をもたれている経営者の熱い思いを実現させることこそ支援の喜びであり、専門家としての厳しい指摘やリスクについてのアドバイスは、成功していただきたいという支援者（プロジェクトマネージャー）としての熱い思いでもある。

中小機構の役割である支援機関との連携という視点から考えると、本事例は滋賀県産業連携プラザと機構の役割をそれぞれ認識・意識した連携支援のモデルケースである。



スカイライトチューブ

経営者のことば

新規事業は自然を活かす技術で、社会のお役に立てる価値ある商品であると確信しています。専門家派遣支援により、事業計画の進捗状況の確認や、計画途中での的確な意見や提案がいただけたのは大変助かりました。そして新連携の認定では、大きく飛躍できる展望が開けたと考えています。

スカイライトチューブ事業 売上高の推移(百万円)

