

四国支部 統括プロジェクトマネージャー 石川 泰雄

【ポイント】～業種・業態の転換、第二創業を支援する～

補償（※注）コンサルタント・測量業である同社は、水溶性廃液処理剤等を自社で開発した。同社の経営の最重要課題は、異分野にあるこれらの環境改善商品事業を立ち上げることである。中小企業基盤整備機構四国支部の本格的支援は新製品の販路開拓コーディネート事業から始まり、専門家継続派遣事業、企業等OB人材派遣事業へと引き継がれ段階に応じた複合支援を行っている。本案件は建設関連業から環境関連事業への新規参入の事例であるが、同社の経営にとっては業種・業態の転換や第二創業の容を呈している。同社は成長戦略上の重要な岐路に立たされ後戻りのできない重要な段階を迎えた。

（※注：公共事業にあたり土地取得と建物移転など損失補償を業とする不動産に関するコンサルタント）

企業概要

- ▶ 企業名：株式会社アクト
- ▶ 業種：補償コンサルタント、測量業
- ▶ 本社所在地：徳島県吉野川市鴨島町上下島66-3
- ▶ 資本金：12百万円
- ▶ 設立：昭和58年10月
- ▶ 売上高：80百万円（平成20年9月）
- ▶ 従業員数：7名



代表取締役 尾北俊博社長

尾北社長は、海運会社に12年勤務の後、昭和58年補償コンサルタント業を立ち上げた。以来、土木事業に関わる中、新規事業として汚濁排水や建設廃汚泥などの浄化技術に着手し、平成14年に汚泥や汚水等産業廃水を無害化する汚濁廃水凝集剤「水夢（スイム）」等を自社開発し、環境分野に参入した。平成18年には、水性塗料分離固化専用の「水夢（スイム）」を開発し、特許化した。



処理前



処理後

支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



石川泰雄 統括プロジェクトマネージャー

特許化した新製品「水性塗料処理剤」は、時代に先行した商品投入のためか、はじめ売れなかった。尾北社長は同新製品の売上げ拡大を狙い、(財)とくしま産業振興機構を経て中小機構四国支部に相談を持ち込んだ。同新製品の商品性を市場で確認することが先ず必要であり、狙うべき市場の広範囲性から、最初のハンズオン支援では、販路開拓コーディネート事業による首都圏でのテスト・マーケティングを行った。次に専門家継続派遣事業、その次に企業等OB人材派遣事業が続き、ハンズオン支援は足かけ3年目に入り現在も続いている。少ない人数で現事業を遂行しながらの新事業への進出は、7名体制のうち社長以下2名で進められた。本事例は優先順位を決め順次、適切な外部リソースに加え内部の人資源を投入して行かねばならないという、体力に劣る中小企業が業態転換していく際の一つの支援モデルを提供していると思われる。つまり新しい市場が確立していくまでの長期的で絶え間ない支援の必要性である。そのような意味では支援期間3年では未だ短かす

ぎ、必要な支援の組み合わせを考えながら継続して同社の企業成長を支えていく必要があると考えられる。

支援内容と支援成果

①販路開拓コーディネート（首都圏）

3人の販路コーディネーターと社長自ら、担当者と共に塗装・建材・住宅メーカー13社へ計26回の企業訪問を行い、複数社への見積もり提出、連携の内諾、課題の顕在化等多くの収穫を得た。また事業化計画の再構築・課題解決手法等の提言を受けた。

②営業戦略及び体制構築（専門家派遣）

販路支援の首都圏テスト・マーケティングの結果を受け、引き続き、専門家派遣により営業戦略構築及び実行管理により、目標に向け順序だて計画的な営業を行った。

③処理剤の能力向上（OB人材派遣事業）

先行実施した2事業により販売の道筋が立ち、これを粛々と進める一方、明確となった課題解決のため、界面活性剤の処理に精通した経営実務支援アドバイザーの指導を受け、能力向上のための商品開発を進めている。

香川高等専門学校との共同開発によるバイオ系処理剤、そして処理剤にとどまらず、簡易処理機の開発まで、他の開発案件も多岐にわたる。下図は同社の総売上高に対する環境商品事業売上高の比率の推移を示す。

支援開始と共に同事業の比率は膨らんでいき、平成19年には50%を越し事業構成が逆転、現在は70%を越えている。

同社の目指す水性廃液処理マーケットは、自動車産業等、規模が大きいだけに、今後の期待も大きいものがある。

経営者のことば

販路開拓コーディネートのテスト・マーケティングで顧客が官でなく民というマーケットを体で会得でき、このことで発想が変わった。以来様々な形で中小機構四国支部の支援を受けている。

小さな会社でこのように他機関と連携し最先端の大きな技術課題にチャレンジできるのも、国の支援がなければできなかったことで、大いに感謝している。

環境製品事業比率の推移

