

# 新事業展開型 ファイア・アップ株式会社

省エネ技術で社会貢献に奮闘するシニア・ベンチャー

新事業支援部 プロジェクトマネージャー 加藤 義信

## 【ポイント】～特殊な電磁波による燃焼効率改善で省エネビジネスに挑戦～

当社は、ボイラーの化石燃料の燃焼状態を特殊な電磁波によって更に活性化させ、火炎温度の上昇と安定化を図る技術で省エネを図り、社会に貢献することを志し、開発型ベンチャー企業としてスタートした。その後、開発技術の商品化と事業展開に苦労しながらも、情熱と地道な努力、経営者の人望もあって、大手企業からの高い評価を得る等、ようやく長い死の谷を乗り越え、事業として成長の足掛かりを掴み、今後の発展が期待されている。本事例は、こういった技術開発型のシニア・ベンチャーが、経営資源等の課題山積の中で、当機構のハンズオン支援を上手く活用し、成長の足掛かりを得た事例である。

## 企業概要

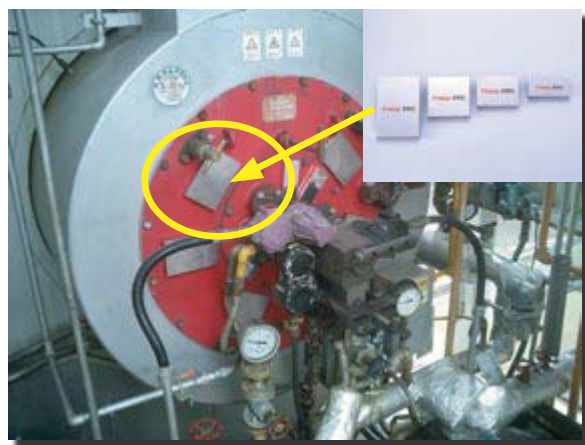
- ▶ 企業名：ファイア・アップ株式会社
- ▶ 業種：省エネ機器の開発・製造・販売
- ▶ 本社所在地：東京都板橋区若木1-8-22
- ▶ 資本金：120百万円
- ▶ 設立：平成16年5月
- ▶ 売上高：12百万円（平成22年3月期）
- ▶ 従業員数：5人



代表取締役 高橋会長

創業者である高橋会長は、大手商社の管理部門で活躍、定年退職されたあと、電磁波を活用した化石燃料の燃焼状態の活性化の開発に心血を注ぎ、大学の研究室と共同で実証実験を積み重ねる等、技術開発と事業展開を図るべく起業をした。この省エネ機器（商品名：ファイア・アップERGシステム）は、遠赤外線の特定の波長と強さを持つ電気石類を塗料状態やシート状、パイプに巻きつけるユニット等にしたものを、ボイラー等の燃焼室廻りに取り付け省エネを図るものである。

ボイラー等の燃焼に電磁波を活用し省エネ効果を上げている技術は、新しい技術で、国内外の特許も取得し、学会でも発表してきた。



『最適燃焼を探求し 地球環境に貢献する』という経営理念を掲げ事業展開をしたものの革新的な技術でもあり、顧客の理解を得るのが難しく、なかなか売上に結びつかず苦労をしていた。省エネをしたいと考えている企業にとっても、特に(1)新しい技術であり省エネになるメカニズムの理解が難しい。(2)自分の会社のボイラーで実際に適用して省エネになる確信がもてない。(3)上司を説得できる実績・ネタが欲しい。…等々があって中々商談を先に進めなかった。これらの課題は、新しい技術・新商品を販売する際の共通の課題・対応策の視点を示している。当社がとった作戦は、①省エネ効果を顧客企業が納得する方法で検証でき、且つ、省エネ率として数字で明解に提示すること。②投資対効果の観点で、導入メリットを顧客にもたらすこと。③汎用性の高い技術ではあるが、当面は省エネ効果の実績がある熱風炉、乾燥炉、脱臭炉、焼却炉等に絞って市場を開拓すること。④顧客は、

当面、大企業に絞って実績をつくること、代理店との連携を蜜にして営業活動をする事、等であった。

今年度は、これらの取り組みが功を奏し、商談が大幅に増え、売上も昨年の10倍のペースになってきている。

## 支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



加藤義信 プロジェクトマネージャー

当機構のファンド部の紹介による相談をきっかけとして、定期的に本部にお見えになるうちに、夢を描きながらも苦戦中のシニア・ベンチャーである高橋会長の熱意と人柄に触れ、何とか支援をしたいと考えていた。また、事業の技術的柱である電磁波による省エネ効果の評価についてもさらなる解析の必要ありと判断していた。

大手自動車メーカーの蒸気ボイラーへの装着状況と数ヶ月間の現場の生データを確認し、10%の省エネ効果を出現し、高い評価を得ることが確認できた。また、公設試験研究機関の協力を得て、シート状の製品による効果の評価結果も満足出来る内容であった。このような第三者的、客観的な評価・確認は、当社にとっても、支援者サイドとしても今後の取り組みの自信に繋がるものである。

ベンチャー企業としての経営課題は、山積状態であるが、まずは売上を確保することに取り組み、死の谷を越えることを優先する助言をしてきた。技術的なメカニズムの更なる解明も興味深いが、むしろ当社の技術を広く知って頂き、各企業にて早期に省エネ効果を刈り取って頂くことが、当社はもちろん産業界にとっても望ましい事であると思う。

## 支援内容と支援成果

(1)平成21年から本部にて定期的にプロジェクトマネージャーによるハンズオン支援として、技術面、経営面の幅広い課題に対して助言を重ねてきている。

(2)平成22年度に入り、ボイラーの構造設計と燃焼技術の両方の知見をもったアドバイザーを、経営実務支援事業にて派遣もし、当社の技術基盤の構築に寄与している。

(3)支援成果としては、上記①～④に述べた顧客への利便性の提供に視点を置いた当社の事業戦略、営業戦略等に寄与できたこと、技術的な基盤構築に貢献できたことである。結果として当社の努力が実を結び、本年度の売上が85百万円になる見込みで（工事は前年比で約10倍）、今後の更なる成長の足掛かりが構築できたものとする。

## 経営者のことば

当社は、平成21年から中小機構による経営課題に対する幅広いハンズオン支援を受け、燃焼機にファイア・アップERG（エルグ）システムを装着後に、省エネ効果を発現させるエンジニアリングに関する指導と市場展開への支援を受けてきました。これらにより、お陰様でなんとか事業立ち上げを成し遂げて参りました。今後においても、ハンズオン支援の継続をお願いし、当社の次の課題であります大型の産業用ボイラーでの事業展開と更なる事業の安定成長を目指したいと思っております。

売上高推移(百万円)

