

アイワコーポの挑戦

この地を守るために 除染機開発への挑戦を決意



株式会社アイワコーポ

代表取締役
鈴木 晃 氏

ビジョン

- 「起こせ行動」挑戦なくして成功なし
- 困難な仕事ほど価値がある
- 地場産業として「多角化」戦略をとる

(株)アイワコーポは福島県郡山市に本社を置く、産業資材・産業機器を企画、生産、販売する事業者である。

福島県ではいまだ放射性物質への不安に苛まれながら生活を送る市民が数多く存在する。震災直後は、鈴木社長を含め従業員の中にも安全に対する不安が広がり、福島県外に避難することを検討していた従業員もいた。その一方で顧客への納期を守るためには地元に残り生産を続けることが必要だった。悩んだ鈴木氏は、社員に何とか地元にとどまってもらおうと、「震災に立ち向かうことで地域・社員を守る」と決心。

福島県民の多くが感じている放射性物質への不安を解消するため、アイワコーポにとって未知の分野である、除染機開発への挑戦を決意する。

震災直後の混乱した状況下において、震災を逆手に取り、震災があったからこそできるビジネスに挑戦したことが会社の活力になり、社員の士気を高めるとともに、自社にとっての新たな市場を見出すことに繋がった。鈴木氏は、「震災時のような究極的な状況下では、震災に立ち向かうのだというチャレンジ精神が本当に重要だった。地場産業として地域の需要に応じた開発をしようと考えた」と振り返る。

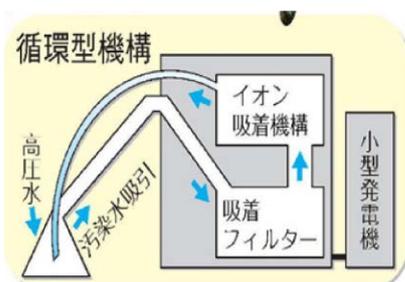
取り組み(事業内容)

循環回収型除染機の開発

アイワコーポが開発した循環回収型除染機は、以下のような特徴がある。

- ① 軽量・コンパクトであり重機を搬入できない箇所でも使用できる
- ② 形状の異なる複数のノズルを交換使用することで壁面・屋根部など多様な箇所に適用できる
- ③ 対象物を除染しながら排水を回収・ろ過循環し高圧水流として再噴射するシステムを搭載している

これらの特徴により、近隣への飛散や作業員への被ばくを防ぎ、使用水量を抑えることを実現した。



産学連携によるイノベーション創出

この除染機完成の背景には、従来より取り扱っていた洗浄器の開発ノウハウをベースとしつつ、産学が連携した取り組みがあった。商品の特徴である循環型機構は東北文化学園大学の野崎淳夫教授によるアイデアだ。機構の組立は有光工業(株) (大阪市)、除染効果の測定・分析・評価は暮らしの科学研究所(株) (郡山市) が担当する。このスキームは、鈴木氏が開発過程の相談を東経連ビジネスセンターに持ち込み、その解決策として各関係者がマッチングされる形で構築された。またこの事業は、東経連ビジネスセンターの新事業開発・アライアンス助成

事業に採択され、開発費用の支援を受けたことが資金面での後押しとなった。



課題克服のポイント

行政との連携が商品の性能向上と安全性のアピールにつながる

産学連携で開発された除染機であったが、当初は除染機の効果と安全性についての確証がなかったことから除染業者に受け入れられなかった。このため同社が福島県除染対策課に相談し、同課から県内で先進的に除染作業を推進していた伊達市放射線対策課の紹介を受ける。

その結果、伊達市において除染作業に利用され、改良を重ねることで信頼性を高めることに成功した。また、福島県主催の会合において専門家から性能向上についての助言・指導を受ける機会にも恵まれ、これら行政からの支援・連携が性能の向上と安全性の面で大きなアピールとなった。



公的機関の実証事業を活用し市場の信頼を勝ち取る

これらの取り組みの結果、アイワコーポの「循環回収型放射能除染機による一般家屋の除染技術」は、平成24年度の福島県除染技術実証事業に採択されることとなった。実証の結果、様々な対象物に対して広い除染効果があり、狭小な場所に対してより効果的な技術であることが示され、また汚染水の回収性能についても高い評価を受けた。このように公的機関の実証事業により評価を受けることが、市場の信頼を勝ち得る上で重要な要因であったという。



今後の課題と挑戦

市場ニーズを意識した商品開発の必要性を認識

アイワコーポが開発した除染機は技術的に高い評価を得たが、売上は思うように伸ばすことができていない。同商品はコンパクトであるが故に、作業時間当たりの除染範囲が従来の除染機に比べると狭いという課題があり、この点が低コストで広範囲の除染活動を行いたいという除染事業者のニーズに合致しなかったためである。性能が良いだけでは商品は売れない。市場のニーズに合致した商品開発を行う必要があると鈴木氏は再認識した。

除染機開発で培った技術を除塩事業に活かす

除染機の普及は道半ばであるが、震災直後に除染事業に着手したことで企業イメージや社員のモチベーションの向上につながり、鈴木氏が目指した社内の活力の引き上げに寄与したといえる。

しかも、除染機事業から得たものはそれだけではなかった。高性能かつコンパクトな除染機を製造するという技術が他の用途に展開されようとしているのである。除染機開発は県の支援事業であり、また東北経済連合会と連携していたことから、数多くのメディアに取り上げられていた。その結果、循環回収型放射能除染機は国土交通省の技術事務所の目に留まることとなる。同省では、津波で冠水した地域の脱塩作業や、橋梁部の塩化ナトリウム(凍結防止剤)除去作業などのインフラ整備作業のために小回りの利く洗浄器を求めていた。震災がきっかけで誕生した同商品は除染活動に留まらず、インフラの長寿命化へのニーズを背景とした除塩活動という新たな市場での活躍が期待されている。

このように常にいくつかの事業を立ち上げ、同時並行的に推進・展開することで市場ニーズを探り、軌道に乗った事業を本格稼働させるといった経営手法を掲げ、アイワコーポはこれからも挑戦を続けていく。

【名称】 株式会社アイワコーポ
【住所】 福島県郡山市小原田4丁目11番13号
【代表者】 代表取締役 鈴木 晃

【連絡】 TEL : 024-944-1509 / FAX : 024-944-8228
【HP】 <http://www.aiwacorp.co.jp/sitetop/sitetop.html>
【E-mail】 infoweb@aiwacorp.co.jp

林精器製造の挑戦

美しい金属をつくり続ける

ビジョン

- いいものをつくる



林精器製造株式会社

代表取締役
林 明博 氏

1921年創業の林精器製造(株)は、精密金属加工、めっき表面処理、各種機器装置の製造の3事業を基盤とするメーカーである。そのコア技術は、祖業であるウォッチケースの製造を通じて培った三次元の曲面を歪みなく鏡面加工する「研磨」であり、この技術を評価され第四回ものづくり日本大賞“特別賞”を受賞するなど林精器製造の競争力の源泉となっている。

震災による操業停止で仕事が他社へ流出したが、東日本大震災から間もない4月、林氏は社員集会の場で、「いいものをつくる」という新た

な社是を全社員に伝えた。本社工場が甚大な被害を受け復旧への目処が立たず、顧客喪失の危機にある中、あえてものづくりの原点に立ち戻ることにした。

その結果、林精器製造の技術力を知る顧客の多くは、事業再開後、林精器製造との取引を復活させるに至っている。

取引を復活してくれた顧客への感謝の気持ちとともに、林氏の「いいものをつくる」という想いは、揺るぎないものとなった。

取り組み(事業内容)

ウォッチケースの製造で培った研磨技術

林精器製造にとって、ウォッチケースの製造は、大手精密機器メーカーからの生産受託を通じて業容を拡大してきた基幹事業である。

高級腕時計には、精度のみならず高い質感と仕上げの美しさが求められ、そのコア技術となるのが独自の技術である「ザラツ研磨」(注)である。さらに、上流工程にあたるプレス工程でも冷間鍛造技術という製造法を活用し、その技術に磨きをかけている。



ザラツ研磨が施されたウォッチケース

(注)「ザラツ研磨」…回転する金属の円盤に研磨紙を貼り付け、そこにケースを押し当てて表面を磨き上げる技術。平面のゆがみをなくし、平面と斜面のつなぎ目のエッジをしっかりと際立たせることができるため、ウォッチケースのデザイン性・高級感を引き立てる。

ものづくりチーム

林精器製造は、人の手を通じたものづくりにこだわりを持っており、「ザラツ研磨」に代表される独自技術の伝承に力を入れている。



若手3人に対し1人のベテランを組み合わせる「ものづくりチーム」を設置し、長年培ってきた「研磨」の技能や技術を次世代に伝承する人材育成を行っている。当初はオフの時間に技術の伝承を試みたが、講師の説明中心となるためリアリティがなかった。現在、「ものづくりチーム」は製造職場から仕事を請け負うことで実際の製品を使い責任感をもたせて技術の伝達を試みており、以前に比べて各段に効果が出ている。

課題克服のポイント

大手自動車メーカーの調達部門に働きかけ、自動車業界へ参入

腕時計の生産拠点の海外移転などで受注が減少する中、大手精密機器メーカーからの受託製造をメインとしてきた林精器製造にとって、自社の技術力を生かした新規顧客開拓が長年の課題となっていた。さらに、震災の影響で一時操業停止を余儀なくされる間に既存の売上の一部が競合他社に奪われてしまったため、具体的な取り組みの必要性が高まっていた。

林氏は、自動車業界でも自分たちの技術が活かせるのではないかと考えていたが、自動車業界のサプライチェーンは強固であるため、商談につなげるきっかけすら掴めない状況であった。活路を見出せないまま迎えた2013年10月、ひとつのきっかけが訪れる。前年より東北地方での現地調達を推し進めていたトヨタ自動車東日本(株)の現地調達推進センターとの出会いである。現地調達推進センターとは、その名の通りトヨタ自動車東日本が、現地での部品調達を推し進めるために設けた部門だ。

林精器製造が、現地調達推進センターにめっき表面処理技術を売り込む登録を行ったところ、数日後には第1次部品メーカーを紹介された。必要とする技術情報を十分咀嚼した上での紹介であったため、商談はスピーディーに進んだ。その後も取引は続き、林精器製造は自動車部品向けに新設備を導入し、2014年9月から量産化を開始している。

顧客ニーズと自社の技術の双方を把握した仲介者の存在が、販路拡大の鍵を握ると林氏は考えている。

産学官連携を通じた医療産業への展開

また、林精器製造が製造拠点を置く福島県は、医療福祉機器関連モノづくり技術の集積を目指した「うつくしま次世代医療産業集積プロジェクト事業」を推進している。林精器製造は自社の技術力と地の利を活かし、産学官連携による医療機器の製造・開発事業を推進している。

現在、ふくしま医療福祉機器開発事業費補助金事業等を活用した医療機器の開発案件が5件進行しており、このうち3件は大学などからの受託案件である。産学官連携を通じて、今後もさらなる事業拡大を目指している。



今後の課題と挑戦

外部との連携によるさらなる新規顧客の開拓

自社の経営資源に限りがある中で、継続的に新規顧客を開拓するためには、外部との連携がさらに必要と林氏は感じている。有効なビジネスマッチングにおいては顧客のニーズを把握している仲介者の存在が不可欠であるとの思いから、広く情報とネットワークを有する商社との連携も有効な手段と考えている。

生産性の向上と高品質の追求

現代のものづくりの現場では製造工程の機械化が進んでおり、コンピューターによる自動制御でより人の感覚に近い機械が開発されている。

林氏も「ロボットにできる作業は極力ロボットにやらせたい」と考えており、林精器製造でも生産性の向上を図るため、産業用ロボットの活用に向けた開発を推進している。

その一方で、「美しい金属をつくる」ためには、必ず製造工程のどこかで人の手が必要であり、最後は人の手が製品を作り上げるという信念を林氏は持ち続けている。震災後に売上が減少した際に、雇用には手をつけず生産性向上と高付加価値の追求で危機を乗り越える決意を固めたのも、この思いがあったからだ。

効率性と「いいものをつくる」を同時に追求する林氏の挑戦はこれからも続いていく。

【名称】 林精器製造株式会社

【住所】 福島県須賀川市森宿字向日向45番地

【代表者】 代表取締役 林 明博

【連絡】 TEL : 0248-75-3151 / FAX : 0248-73-3227

【HP】 <http://www.hayashiseiki.co.jp>

【E-mail】 general.sales@hayashiseiki.co.jp

IIIEの挑戦

地元が誇れる 伝統を素材にした 仕事作りに挑戦

ビジョン

- 地域の力を集約して一つずつ丁寧にものをつくりだす
- 作り手・使い手・売り手の「三方よし」のものづくりの仕組み



株式会社IIIE
代表取締役
谷津 拓郎 氏

福島県会津坂下町で会津木綿を使ったストール製作を行う株式会社IIIEの谷津氏は、市民活動やまちづくりを大学院で学んだ後、偶然地元へ帰省していた時、震災が起きた。「自分にできることはないか？」谷津氏は震災当日から炊き出しのボランティアに奔走し、2011年4月以降は地元のNPO法人「まちづくり喜多方」でコミュニティカフェの運営に携わっていたが、そこで聞いた声

が谷津氏の転機となる。他地域から避難し、「何もすることがないのがつらい」という仮設住宅入居者の声。「地元のものにお洒落なものがない」という雑貨屋の女性の声。谷津氏はこの2つを同時に解決する方法として、「会津地域の伝統工芸である会津木綿でものづくり」×「仮設住宅での仕事づくり」をコンセプトに会津木綿ストールの製作を思いつき、IIIEの創業を決意する。

しかし商品づくりのノウハウもお金もない谷津氏が事業を始めるには困難も多かった。まずは作り手探しが必要であったが、地元出身である谷津氏はそのネットワークを活かし、会津で仮設住宅への入居者にストールのフリンジ（＝ふさ飾り）作りを依頼するとともに、地域の女性が働く裁縫工場に縫製作業を依頼するなど、地道に取り組みの輪を広げていった。「ストールの製作は難しい技術が要らず、誰でもできる作業だからこそ、受け入れられやすい。また、自分自身のやりたいこととも合致した」

「まずは物として評価された上で、作り手・使い手・売り手が同じ思いで繋がり、共存できる三方よしの仕組みを目指したい」地域の力を集約して一つずつ丁寧にものをつくりだすIIIEの挑戦が始まったのである。

取り組み(事業内容)

会津木綿のストール製作

会津木綿は、「400年以上の歴史」「厚手で丈夫で保温性保湿性放熱性に優れる」「使えば使うほど味わいがでる」点が魅力である。このような素材の特性を活かし、仮設住宅の方々によるフリンジ作りと地域の女性による縫製で出来る上がるストール等の商品は何十種類にも及ぶという。商品アイテム数を豊富に揃え、商品自体の魅力も向上させた結果、東京や関西、海外の店舗でも取り扱われるなど、注目を集めている。



新商品の開発～会津木綿のご祝儀袋

谷津氏はストール以外にも会津木綿を使った新商品の開発を積極的に行っている。2014年11月にリリースした会津木綿のご祝儀袋もその一つである。

きっかけは知り合いからの「結婚式のご祝儀袋を捨ててしまうのはもったいない。会津木綿で何かいいものはできないか？」という一言であった。



「会津木綿の包袋は、渡した後はハンカチとして使えるギフトになる。また、オリジナルのハート型の水引、書も福島県内の書道家に書いて頂いたオリジナルです」谷津氏は会津木綿のご祝儀袋に込めたこだわりを語る。

課題克服のポイント

地域の女性や高齢者の力・知恵の活用

「作り手の方々には、納期や数量をうまく調整しながら仕事を依頼し、各人が自分のペースで製作ができるよう工夫している」谷津氏は、作り手である地域の女性や高齢者の力を最大限に活かすため、時間や場所を問わず自由な働き方ができるように努めている。また、「商品企画シート」で作り手の知恵を活かした商品開発も行ってきた。

「作り手の高齢者の方が、『自分で稼いだお金で孫におもちゃを買ってあげることができた』と喜んで話してくれたのが、何より嬉しかった」と谷津氏は地域の仕事づくりに貢献できた喜びを語る。

地域の持つ資源・技術の活用

谷津氏は、地域の伝統品である会津木綿を活用すること、地域に伝わる技術を使うことで「次世代につなぐものづくり」を目指している。現在の社屋も町から幼稚園の跡地を借りるなど、地元資源の活用にも積極的に貢献している。その上で、ものづくりでは「手仕事が入っていること」、「作り手・使い手・売り手の三方よしであること」、「商品としての本質的な価値があること」の3つが重要であると、谷津氏はものづくりへのこだわりを語る。

緊急雇用創出事業に対する補助金の活用

ゼロから事業を立ち上げるにあたり、資金面での支援は役立ったという。特に福島県から緊急雇用創出事業「起業支援型地域雇用創造事業」として受けた補助金は、資金的な制約がある中で事業を立ち上げた谷津氏にとって貴重な下支えとなった。

「今は資金面で補助金の恩恵を受けているが、補助金の対象期間が終了する今年度以降が勝負と考えている。ものづくりのビジネスには在庫は必須。事業に必要な運転資金をきちんと把握し、日々のキャッシュフローをみながら経営する必要がある」谷津氏はキャッシュフローの重要性を強調する。



今後の課題と挑戦

直販比率の向上と卸店舗数の拡大

「現状の売上の中には復興特需の一過性のももの多い」と谷津氏は冷静に分析する。丁寧なものづくりを目指し、中量生産にこだわりながら今後利益を上げていくためには、利益率の高い直販の比率を上げる必要があり、自社ギャラリーの設置や、自社通販サイトの改良に取り組む方針だ。なお、商品の卸売先についても、IEの「地域の技術・資源を生かしたものづくり」の価値を理解し・共感する先を地道に広げていく予定である。



地域の魅力を発信のため、新事業への展開

谷津氏のこれまでの取組は「ふくしま復興塾2014」グランプリ受賞、「ふくしまベンチャーアワード2014」銀賞受賞（写真前列左）など、外部からも高い評価を得ている。しかし谷津氏は自社の事業の拡大だけでなく「事業を通じて地域の課題を解決し、乗り越えて幸福をつくっていくこと」を目指す。現在、IEは会津木綿のストール製造以外に野菜販売や会津の食材をストーリーと共に全国に広める「会津食べる通信」の立ち上げに向けた事務局運営も行っている。「会津木綿に限らず、地域の良いもの、日本の良いものを発信していきたい」谷津氏の挑戦は始まったばかりである。

【名称】 株式会社IE（イー）
【住所】 福島県河沼郡会津坂下町大字
青木字宮田205番地

【代表者】 代表取締役 谷津 拓郎（やづたくろう）
【連絡】 TEL/FAX：0242-23-7760
【HP】 <http://ie-aizu.jp/>