

00 特別鼎談企画  
発想と情熱で  
切り拓く新たな  
フィールドとは…?

01 金融や税務、販路開拓やネット  
広告のノウハウ、さらには農商  
工連携など、あらゆる経営課題  
の相談に、専門知識豊富なコー  
ディネーターが応じます。

02 あいち産業振興機構とは?  
愛知県内の中小企業・小規模事業者の  
皆さまを支援する愛知県 100% 出捐の  
公益法人、知事から指定された県内唯  
一中小企業支援センターです。

よろず  
支援拠点  
中小企業・  
小規模事業者のための  
気軽な経営相談所

日刊  
THE NIKKAN  
工業  
KOGYO SHIMBUN  
新聞  
愛知県・尾張エリア限定  
PR版

特別鼎談企画 「愛知県よろず支援拠点」の賢い使い方

「品質を低下させるダウンリサイクリング」ではなく、「いいものはいい」を貫く新発想の製品開発。

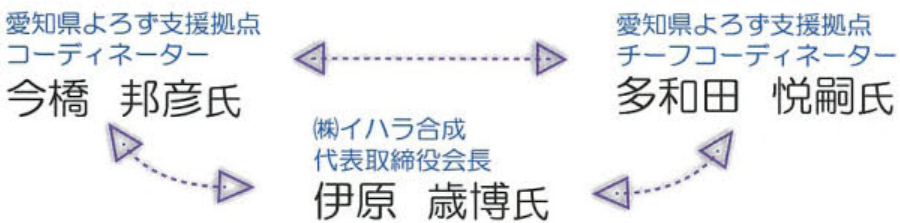
あらゆる経営課題の相談に、専門知識豊富なコーディネーターが応じる「愛知県よろず支援拠点」。今回はこの「よろず支援」を活用して、「ガラスとプラスチックの複合材によるバリ取りブラシ」を開発した、イハラ合成会長の伊原歳博氏と、チーフコーディネーターの多和田悦嗣氏、ものづくり担当コーディネーターの今橋邦彦氏の3者が集い、製品開発の経緯や支援活用の方法などについて語り合った。

**多和田** 伊原さんが初めて「愛知県よろず支援拠点」(以下、「よろず支援」)にみえたのは、2年ぐらい前になりますか。

**伊原** 愛知県庁に「ものづくり補助金」の相談に行き、そこで「よろず支援」を紹介されたのがきっかけです。

**多和田** 私が最初に話して驚いたのは、「この道に入る前は、10年間トラックの運転手をしてました」と言われたことです。なんでトラックの運転手が経営者に、と……。

**伊原** トラック運転手をしていた時に父が倒れて、父の興した会社を引き継ぐことになりました。父からプラスチックのことを教わったのは、1カ月そこそこ。まさにゼロからスタートでした。「何でもします。仕事をください」といろいろな会社を回ったものの、何も知らない若造に仕事をくれる会社はなかなかありません。それでも諦めずに頑



張って、中国の「リサイクルパブル」のおかげもあって、なんとか会社も軌道に乗りました。そんな矢先にリーマンショックがあって、うちの会社も窮地に立たされました。その時、「価格競争だけに翻弄されるのはやめよう」と心に決めました。そのためには自社のオリジナル製品がどうしても必要だと思ったんです。そんな時に「よろず支援」を知り、いろいろな先生に相談する機会を得ました。

発想と情熱が生み出した複合材バリ取りブラシ

**多和田** 伊原さんが「何も知らないから、一所懸命勉強するんです」と言われたことも印象に残っています。経営者としてスタートされて、あちこちの大学に勉強に行かれたんですね。

**伊原** 自分の知りたいテーマの論文を書かれている先生を訪ねて、いろいろな大学に行きました。「君はそんなことも知らずに、ここに来たのか」と叱られることもたびたびですが、そこで見栄を張っても仕方ありません。「わからないので、ぜひ教えてほしい」としつつこく食い下がって、いろいろなことを教えていただきました。

**多和田** そういう姿勢が立派ですね。

最初は私がお話をしていたのですが、技術的な相談がメインだとわかり、今橋さんに引き継ぎました。今橋さんは大手自動車メーカーのOBであり、リサイクルにも精通する人なので……。

**今橋** 私は伊原さんのリサイクルにかける情熱に驚きました。工場見学に伺った時に、「品質を低下させるダウンリサイクリング」ではなく、「いいものはいい」という発想を貫くリサイクルを実現するには、どうすればいいですか」と相談を持ちかけられた。伊原さんの発想は初めから「高品質のままリサイクルしたい」というものでした。そういう発想と会長の情熱が、ガラスとプラスチックの複合材を使った「バリ取りブラシ」を生み出したのだと思います。

**多和田** 技術畑の人を突き動かしてしまう魅力は伊原さんは持っている。

**今橋** 私も伊原さんのポリシーを貫く精神と、疑問はとことん解決しようとする姿勢を見習いたいと思います。

**伊原** いや、お恥ずかしい限りです。ただ、わからないこと、疑問に思うことがあると、とことん解決したくなるんです。だからできるだけ直接お会いして「これでいいか」と質問をぶつけます。「よろず支援」の先生方は、「今さらこ

んなことを聞いて大丈夫だろうか」と思うような質問にも、きちんと答えてもらえる。それが本当に有難いです。  
**今橋** 伊原さんの姿勢は、ものづくりの人にとってとても大切なことだと思います。自分が現場に赴いて自分の目で見る「現地・現物主義」じゃないとダメなんです。さらに「なぜこうなんだ」と解析していく姿勢もお持ちですから。  
**多和田** 技術のことでこちらに相談にみえた方は「技術担当がたった一人で、大丈夫なのか」と心配されるが、そんな心配は無用だと私は答えます。今橋さんの後ろには何十人もの技術者が控えていますから。  
**今橋** 「テクノプロス」というNPO法人があり、これは豊田中央研究所を中心にトヨタグループの技術者OBが組織しているコンサルタント集団です。テクノプロスのメンバーは中小企業庁が運営する「ミラサポ」という中小企業支援サイトにも登録しています。専門家の皆さんのいろいろな知恵を結集して、ともに開発を進めていく感じです。

※裏面に続く……



伊原 歳博会長



多和田 悦嗣チーフコーディネーター

よろず支援拠点が  
経営の悩みにお応えします!!

ご相談は  
何度でも無料!!

IT活用や  
ECについて  
わかりやすく  
教えてほしい



主婦の  
アイデアを基に  
新事業を始めたい

売上を伸ばすには  
どうすればいいの?



●アクセス  
JR・地下鉄・名鉄・近鉄(名古屋駅)より、  
徒歩2分。ミッドランドスクエア東側。

よろず支援拠点 愛知県よろず支援拠点

〒450-0002 名古屋市南村区名駅4-4-38 ウィンクあいち 14階  
TEL: 052-715-3071 FAX: 052-563-1436



記事コピー・転載の問い合わせは  
 日刊工業新聞社著作権管理センター  
 TEL 03-5644-7101  
 http://www.nikkan.co.jp  
 日刊工業 検索

2017年(平成29年)  
**3月10日**  
 金曜日

# 日刊工業新聞

購読申し込みはフリーダイヤル  
 東京:0120-412346  
 大阪:0120-591117  
 名古屋:0120-462346  
 福岡:0120-817120  
 monoasu.jp

中小企業・  
 小規模事業者のための  
 気軽な経営相談所

本社(TEL)03-5644-7000東京都中央区日本橋小網町14-1/大阪支社(TEL)06-6946-3321大阪市中央区東船場2-16/名古屋支社(TEL)052-931-6151名古屋市中区東2-21-28/西部支社(TEL)092-271-5711福岡市博多区古門町1-1

**駆動時の軸の回転をボールに伝え、ボールの回転を保護部(カラー)に伝えて直線運動に変える。溝の位置をひねってすらすらように設置したことで、がたつきを抑えた。**最上位機種ではカラーが回転して摩擦しにくく、耐久性がより高い。同社は数値制御(NC)旋盤による切削加工が本業で、初の自社製品として投入した。

**駆動時の軸の回転をボールに伝え、ボールの回転を保護部(カラー)に伝えて直線運動に変える。溝の位置をひねってすらすらように設置したことで、がたつきを抑えた。**最上位機種ではカラーが回転して摩擦しにくく、耐久性がより高い。同社は数値制御(NC)旋盤による切削加工が本業で、初の自社製品として投入した。



▲RES ナット

▼人工光型植物工場



エスベックミック(愛知県大町)は、自社の人工光型植物工場を、海洋深層水を利用して栽培した野菜の販売を始める。新しいブランドを立ち上げ、全国のホテルやレストランに販売し、高級スーパーマーケットで

も取り扱いを動きかける。北米など海外にも輸出する。東京都内に設置した植物工場では、リトルレタスを日産約1000株の規模で栽培しており、2年以内に同1万12万株に引き上げる。マグネシウムやカルシウムなどを豊富に含む海洋深層水を栽培過程で使った高機能野菜として販売する。羽田空港に近い東京都大田区内に設備を置き、物流コスト抑制や納入の時間短縮につなげる。

三洋電子(愛知県小牧市)は、金属部品の機械加工に特化した第3工場の試験稼働を始めた。これまで第2工場内に熱処理設備と研削盤など9台の工作機械を置き、切削、熱処理、研磨の各工程を手がけていた。今回、すべての工作機械を第3工場に移設。第2工場は空いたスペースに高周波発振装置と焼き戻し炉



▲恒温室を備えた第3工場

## 尾張エリアの記事トピックス

※日刊工業新聞の記事より抜粋

### 海洋深層水利用の人工光型植物工場

エスベックミック

エスベックミック(愛知県大町)は、自社の人工光型植物工場を、海洋深層水を利用して栽培した野菜の販売を始める。新しいブランドを立ち上げ、全国のホテルやレストランに販売し、高級スーパーマーケットで

### 恒温室完備の工場

三洋電子

三洋電子(愛知県小牧市)は、金属部品の機械加工に特化した第3工場の試験稼働を始めた。これまで第2工場内に熱処理設備と研削盤など9台の工作機械を置き、切削、熱処理、研磨の各工程を手がけていた。今回、すべての工作機械を第3工場に移設。第2工場は空いたスペースに高周波発振装置と焼き戻し炉

※表面から続く

## 炭素繊維分野でも可能性を追求したい

**多和田** 伊原さんはテクノプロスの工学博士のとある先生とも、技術開発に取り組まれたんですね。

**伊原** プラスチックリサイクルの手法を根本から変えられないか、というテーマを持っていろいろな先生に相談したところ、ある方から「超臨界」を使ってはどうかという話を聞きました。でもその先の糸口が一向に見つからない。そんな時にテクノプロスの先生をご紹介いただきました。私が「次はこんなことを試してみます」と話すと「理論上不可能なことを試す必要はない」と言われました。それでも納得がいわずに、自分で実際に試してみたところ、うまく行ってしまったんです(笑)。



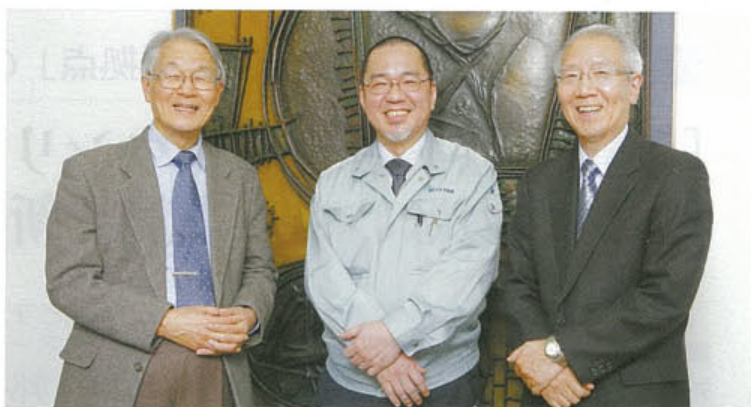
今橋 邦彦コーディネーター

**多和田** 伊原さんは、誰かに聞いたことを全部自分で一度やってみますよね。

**今橋** 大学や企業の研究所に次々と声をかけて突き進んでいく「開発魂」が凄いです。

**多和田** 大学も研究所も伊原さんの情熱に当てられて引き受けてしまうんでしょうね。

こちらに相談にみえる経営者の中には、「我々のような小さな会社が開発の相談に行くと相手してもらえないのか」、「お金がものすごくかかってしまうんじゃないか」と心配される方がたくさんいます。そういう方には「それは社長次第ですよ。『熱意はあるけれどお金はない』と正直に話せば、



## 100分の1個の成功の中に、「解」はきっとある。

動いてくれるものですよ」と話します。

**今橋** 研究・開発の途上で「できない理由」はいくつでも並べることができます。でも「できる道」は必ずあるはずなんです。そこに「開発屋さんの気概」がある気がします。100個作って99個が失敗でも、1個できれば大成功なんです。その1個に何かしら「解」があるはずですから。

**多和田** 伊原会長はたくさんの人を味方につけてしまう。人間的な魅力そのものが、伊原さんの一番のスキルなのかも知れませんね。

ところで伊原会長は、「複合材によるバリ取りブラシ」を今後どう展開される予定なんですか。

**伊原** とあるメーカーはバリ取り用のブラシを1カ月で1億円分使われるそうです。そういうところにも話を持って行って「お宅から出た廃材で作ったブラシなんですよ」というセールスができればいいと思います。市場はまだ開拓できるのではないのでしょうか。

**今橋** 今のところバリ取り用とし

ていますが、「塗料はがし」などさまざまな応用範囲があると思います。使われたお客様の声を素直に受け止めて改良を重ねて行けば、市場は無限に広がるのではないのでしょうか。

**多和田** 「バリ取りブラシ」以外で何か計画されていることはありますか。

**伊原** ブラシの完成もゴールの一つではありますが、今後は炭素繊維の分野にも力を入れたいと考えています。炭素繊維は製品としても市場としても、多くの可能性を秘めた分野だと思いますから。

**多和田** われわれのやりがいは、日本のものづくりに少しは貢献できているのでは、ということ。日本の強みはやはり「ものづくり力」だと思います。国の技術を支えているのは大手ももちろんだけれど、大手を支える中小企業のもので、情熱が失われないように我々は精一杯応援をしていきたいと思っています。伊原さん、今橋さん、本日はお忙しい中ありがとうございました。 [了]



○特許出願中



あい産業科学技術総合センター・産業技術センターとの共同開発で生み出された「複合材によるバリ取りブラシ」は、「第21回資源循環型ものづくりシンポジウム事例研究発表」において「名古屋商工会議所会頭賞」を受賞した。

## 日刊工業新聞の定期購読お申し込み用紙

◎日刊工業新聞の定期購読のお申し込みは日刊工業新聞社名古屋支社販売部まで

貴社名			
ご住所	(〒 - )		
部署			ご担当者名
TEL			FAX

◎日刊工業新聞の購読お申し込み記入欄

購読開始日	年	月	日から	購読部数	部
購読期間	<input type="checkbox"/> 6ヶ月 <input type="checkbox"/> 1年				
支払方法	<input type="checkbox"/> 毎月集金 <input type="checkbox"/> 振込 <input type="checkbox"/> その他( )				

購読料/1ヶ月4,721円(税込)  
 発行日/月曜~金曜(週5日発行)  
 ※お近くの新聞販売店より配達いたします。

日刊工業新聞社 名古屋支社 販売部 ☎0120-462-346 FAX 052-931-6879

## わたしの日刊工業新聞活用法

河合電器製作所社長

佐久真一さんに聞く

### 社員研修で新聞の読み方講座を実施

人材教育の一環として社員研修で新聞の読み方講座を実施している。新聞を読むことで技術開発に関する情報収集能力を高められる。新聞は顧客とつよに仕事を進めていくための大事な情報源でもある。コミュニケーション能力を強化し、顧客との関係構築や人間的な成長につなげていきたい。日刊工業新聞の強みは、中小企業の個々の動きを細かく報道していることにあると思う。ただ、こうした報道は一部の人が

