

ベンチャー 新事業 発掘

農林県松江市／小松電機産業株式会社

高速シートシャッター「門番」 回分式水処理施設「NEWやくも水神」

ベンチャー・ビジネスとは、専門的な知識や技術を活かし、
新事業や既存の市場、大企業に挑む
研究開発型・価値創造型企業を指す和製英語である。
その根底に流れるのは、リスクを恐れず、新分野を開拓していく
起業家精神であろう。

ベンチャー「門番」の活躍

ベンチャー・ビジネスとは、専門的な知識や技術を活かし、新事業や既存の市場、大企業に挑む研究開発型・価値創造型企業を指す和製英語である。その根底に流れるのは、リスクを恐れず、新分野を開拓していく起業家精神であろう。

ベンチャー・ビジネスとは、専門的な知識や技術を活かし、新事業や既存の市場、大企業に挑む研究開発型・価値創造型企業を指す和製英語である。その根底に流れるのは、リスクを恐れず、新分野を開拓していく起業家精神であろう。

ベンチャー・ビジネスとは、専門的な知識や技術を活かし、新事業や既存の市場、大企業に挑む研究開発型・価値創造型企業を指す和製英語である。その根底に流れるのは、リスクを恐れず、新分野を開拓していく起業家精神であろう。

ベンチャー・ビジネスとは、専門的な知識や技術を活かし、新事業や既存の市場、大企業に挑む研究開発型・価値創造型企業を指す和製英語である。その根底に流れるのは、リスクを恐れず、新分野を開拓していく起業家精神であろう。

ベンチャー・ビジネスとは、専門的な知識や技術を活かし、新事業や既存の市場、大企業に挑む研究開発型・価値創造型企業を指す和製英語である。その根底に流れるのは、リスクを恐れず、新分野を開拓していく起業家精神であろう。

ベンチャー・ビジネスとは、専門的な知識や技術を活かし、新事業や既存の市場、大企業に挑む研究開発型・価値創造型企業を指す和製英語である。その根底に流れるのは、リスクを恐れず、新分野を開拓していく起業家精神であろう。



シートシャッター製造工場

「門番」は「ベンチャー」の「門番」であり、ベンチャー・ビジネスの「門番」である。ベンチャー・ビジネスとは、専門的な知識や技術を活かし、新事業や既存の市場、大企業に挑む研究開発型・価値創造型企業を指す和製英語である。その根底に流れるのは、リスクを恐れず、新分野を開拓していく起業家精神であろう。

生産小松電機産業あび

「門番」は「ベンチャー」の「門番」であり、ベンチャー・ビジネスの「門番」である。ベンチャー・ビジネスとは、専門的な知識や技術を活かし、新事業や既存の市場、大企業に挑む研究開発型・価値創造型企業を指す和製英語である。その根底に流れるのは、リスクを恐れず、新分野を開拓していく起業家精神であろう。

「門番」は「ベンチャー」の「門番」であり、ベンチャー・ビジネスの「門番」である。ベンチャー・ビジネスとは、専門的な知識や技術を活かし、新事業や既存の市場、大企業に挑む研究開発型・価値創造型企業を指す和製英語である。その根底に流れるのは、リスクを恐れず、新分野を開拓していく起業家精神であろう。



小松電機社長を通過した

ベンチャー企業への優遇生といった感がある。いまも大なる事業展開のための「人・水・衣・食・住」をキーワードとした研究開発が続けられている。

だが小松電機産業は、ただの優良企業でも地方の優等生企業でもない。

その歩みは、業界の既得権や日本社会の因習といった厚い壁を突破、変革していく戦いの連続であった。

当初、家庭用浄化槽や農業用ポンプの修理からスタートした小松電機は、その後、建設・電気工事関係の配電盤の製作、水道給水施設のコムピューターによる自動制御システムの開発へと、事業を拡大していった。

七九年には、飯盒・塗料工場と倉庫、最新設備を導入し、配電盤・制御盤の製造一貫体制を確立した。

当時は、地方でも学校の鉄筋コンクリ化や

大型ショッピングセンターの建設が盛んになったところであり、一般家庭でもトイレが水洗み取り式から水洗に変わる時期ということもあって、仕事はいくらでもあった。

特に島根県では、八二年の「くにびき団地」の前に、各市町村でもインフラ整備の需要が一気に高まり、水道・下水施設の整備に追われていた。

そうした上下水道施設建設ブームの中で、小松電機もまた、自動制御システムを各市町村に売り込んでいった。

小松電機は、大々々都市を相手に仕事をしてきた大手企業が手がけなかった人口三万人以下の市町村を相手に仕事をしてきており、それまで大手とは同じフィールドで競合することはなかった。

ところが「くにびき団地」に伴う公共投資が一段階すると、大手企業が、小松電機が市場を開拓し狭小してきた分野にも、資本の論理そのままに参入してきた。

正面切って小松電機が大手とぶつかり合うことになったのは、八五年に行われた〇市での水道施設プロジェクトをめぐる談合の話がきっかけであった。

電気工事業者が結託

このとき小松電機は、一億二千万円ほどの入札のメンバーから密かに外されることにな

ったのだ。

だが、その動きを事前に察知した小松社長は巻き返しを図って、結局、外されたはずの入札のメンバーに再び入ることになった。

十増場でその事実を知った、ある大手企業二社が、今度は「話し合い」談合で、今回はやりたくない」と申し入れてきた。

要するに、「元請けは下社にやらせて、小松電機はその下につけ」というものだ。普通はそれで話はまとまるはずだが、小松社長はそれを突っぱねた。

「おかしい、話が通らない。条件は一通なのには、初めから下につけというのは失礼だ」

前代未聞の展開に、電気工事業界では大騒



高度な自動制御システムシャッター

環境に良くも大手が取り上げない
回分式水処理施設「NEWやくも水神」



ぎになったが、結局、小松社長の言い分を突き崩せず小松電機が落札してしまった。あくまでも筋を通したことで「出雲に小松あり」と業界に知らせることになったのは、このときの戦いぶりによってであった。小松電機一社に業界の「秩序」を乱された電気工事業界のほうも、そのまま引っ込んでいくわけにはいかないだろう。やがて電気工事業者が結託して、島根県の電気工事業界全体に「以後一切、小松電機の配電盤は使わないように」との「お触れ」を出したのだ。当時、小松電機の仕事は全体の七割が配電盤などの電気関係、三割が水道の計装システムだった。

には手段を選ばないという風潮さえある。

「安く困る」が大手の発想

そうした業界の中で戦う苦労は、「やくも水神」の展開でもさほど変わりはない。

「やくも水神」は、分散している水処理施設やポンプ場などの稼働状態をコンピュータで集中的に計測し、制御・監視するシステムである。

いわゆる水の処理方法には、大企業が採用している連続式と、小松電機が採用している回分式の二つがある。

回分式というのは「池の中方式」ともいわれ、汚水と活性汚泥を「池」である反応槽に入れて攪拌しながら、酸素を吸わせたり止めたりする。バクテリアの働きを利用することで、窒素やリンなどの物質を除去し、水質を再生させるわけである。

「お触れ」を出せば、困った小松社長が頭を丸めて大手の軍門に下つてくると考えての仕打ちであった。

だが小松社長には、彼らに頭を下げるつもりなどなかった。

とはいえ、配電盤の仕事がなくなったのだから、創業十二年目にして初めて遭遇する会社存亡の危機であった。事実、倒産が噂される中、十人ほどの従業員が辞めていった。

ヒット商品はケンカの副産物

しかし、世の中は何が幸いするかわからない。このとき、小松電機は配電盤の仕事がなくなり、板金工場が空いたことによって、ヒット商品が生まれることになったのだ。

それが、それまでは注文があっても本格的に取り組めなかったシートシャッターであった。

シートシャッターは、ビニール製のシャッターが、センサーにより車や人が近づくと高速で自動開閉するもの。開閉が瞬時に行われ、防寒・暴風・暴塵性などに優れており、冷暖房の必要な工場・倉庫などでの需要が増えている。

いまでこそ小松電機の屋台骨であるシートシャッターだが、「ケンカをやったからできた、ケンカの副産物です。売れると思ってつくったわけではない」と、小松社長は語る。

小松電機ではすでに佐田町に、自動制御システムと、この回分式排水処理施設をセットした実用プラント「NEWやくも水神」を建設、九四年に稼働させている。

だが、現在の主流は連続式であり、普通は化学薬品を使う。そうすれば、水は一見きれいになる。しかし、その水は農業用水には使えない。再利用できない水なのである。

一方の回分式は、薬品を使用しないため副作用がない。しかも、窒素やリンをほとんど除去でき、農業用水に利用できる。

おまけに構造が簡単なため、プラントそのものが連続式の三分の一の予算ですむ。非常に安上がりな方式なのである。ところが、見た目も本格的なプラントらしく大がかりな連続式のほうが、建設費も高くつき、従って儲けも大きいため、大手企業は回分式などに目も向けようとしなない。

八六年で六億四千万円だった小松電機の売上高は九〇年には三十二億円に達した。その功績が認められ、九一年に「ニュービジネス大賞」を受賞。現在も、全国シェア六〇％という「小さなトップ企業」なのである。

シートシャッターの大ヒットで小松電機は一躍脚光を浴び、それとともに後の「やくも水神」につながっていく水道の計装システムのほうがもうまく動き出していた。

もちろん、すべてが順風満帆にいったわけではない。

ある有名企業がシートシャッターのカタログを無断でコピーして、小松電機の名前の代わりにその企業名を入れて、全国にバラまいたこともある。

小松電機から仕入れて、その企業名のカタログを配られたのでは、知名度や力関係で劣る小松電機のほうがコピー商品を出しているように誤解されてしまう。

あるいは、過去にカタログの盗用など問題の多い企業からのOEM（相手先ブランド）生産の契約を断ったところ、勝手にコピー商品を製作・販売されたりと、地方のベンチャーゆえの悲哀もある。

だが、大手あるいは有名企業が堂々とベンチャー企業を食い物にして恥じないのが、日本の企業風土である。

そこでは、儲けが正義であり、儲けるため

むしろ「建設費が安くて困る」という発想をする業者たちが束になって、新技術の導入を妨害しているのが実態でもある。

いまのところ、小松電機の「やくも水神」は地元では向かうところ敵なしだが、全国展開となると行政との絡みや規制があつて、一筋縄ではいかないのだ。

結局、地方のベンチャー企業が全国ブランドになるということは、様々な規制の枠を外し、大企業や業界の妨害といった理不尽な「洗礼」を受けることであり、それを乗り越えるということだ。それができるかどうか、ベンチャーが大企業に脱皮できるかどうかの、一つの分岐点でもある。したがって、小松社長の戦いは、まだまだ続く。

(次回は出雲発の日本再生プロジェクト構想を紹介しします)

(ジャーナリスト・早川和宏)