

機械修理業からメーカーへ脱皮 販路も公的支援で徐々に…

支援内容

- 事業評価支援検討委員会採択
- 中小企業支援センター事業による専門家派遣
- とやま起業未来塾
- 販路開拓マッチングコーディネート事業
- 販路開拓総合助成事業（海外分）



独立して7年目の森弘吉社長は35歳。本社機能を上市の工場から滑川に移し、さらなる業務の拡大を狙う。

profile

所在地 / 滑川市中村 551-2
 代表者 / 森 弘吉
 資本金 / 2000万円
 従業員 / 10名
 事業 / 分離・破碎機「エコセパレ」を中心としたリサイクルプラントの設計・製造・販売。産業機械修理など
 TEL / 076-476-0062
 FAX / 076-476-0063
 URL / <http://www.m-dia.com/>

「なあ親父、あの機械を僕に売らせてくれないか。いい機械だから世に広めたいんだけど…」

平成17年、工作機械メーカーに勤めていた森弘吉氏は、創業者であり父親でもある当時の社長（現会長）に打診した。「あの機械」とは、後に同社の主力商品となる産業廃棄物の分離・破碎機のエコセパレの原形のことだ。技術屋・機械屋の父親は平成10年にはこれを作り、改良を加えながらも7年の間で30セットほど売り、その将来性を確信していたのである。

ただ、ご本人はあくまでも技術屋・機械屋で、その販促については悩んでいた。それでこの際の販促を、さらに進めて会社の運営も息子に任せてみようと思ったのだ。当時、森弘吉氏は29歳であった。



↑エコセパレ MTR-200 型の設置事例。右/分離・処理機、左/磁選機、中央の左上がりはベルトコンベア。（必要スペース：W2600 × D1700 × H2300mm）



←フランス出展用に、子どもの人気キャラクターのプラモデルデザイナーに協力を得てデザインした、MTR-200型。（特別に用意したもので、一般仕様ではありません）

事業を引き継ぐにあたって、まず、個人経営であった事業所を法人化し（平成17年）、当機構を訪ねて助成制度等はないかと打診。対応にあたった支援マネージャーは、「ビジネスプランをブラッシュアップすることが先決ではないか」とアドバイスし、とやま起業未来塾への入塾を勧めた。

未来塾で最優秀のビジネスプランに

森社長が未来塾に入塾したのは、平成21年度であった。塾でのビジネスプランを聞いている内に、講師陣も分離・破碎機エコセパレの素晴らしさを認め、当機構としても「事業評価支援検討委員会」に付議し、今後、積極的に支援することを決めたのである。

ではその、分離・破碎機エコセパレは、どんな機械なのか。産業廃棄物の分離・破碎機は従来からあった。しかし



↑トランスは金属片と樹脂と銅線に分離・破碎される。レアメタルを含む機器の分離・破碎にも威力を発揮すると期待されている。



↑フランス・リヨンの展示会の様子。

従来機は、例えばタイヤの破碎はゴムと鉄芯に完全に分離することができず（分離は手作業で）、また刃の損傷により補修費がかさむことが問題となっていた。そこである産業廃棄物処理業者から、刃こぼれさせないで、ゴムと鉄芯に分離・破碎できる機械をつくれなかと、平成10年に持ちかけられたのが事の始まりであった。

試行錯誤の末に、エコセパレができた。特殊な構造と運用によって刃こぼれせず、タイヤはゴムと鉄芯に分かれ、設定を変えるとゴムの大きさも自在になった（日本、アメリカ、韓国、中国で特許取得済み）。また光ケーブル（樹脂・光ファイバーとドロップケーブルに分離）やトランス（金属片と樹脂と銅線に分離）などにも応用ができ、従来機の10分の1のコストで、しかも省スペースで、処理時間も極めて効率的になった。

森社長が未来塾でビジネスプランを練り上げている間にも、機械の精度はますますアップ。その年度の未来塾のビジネスプラン発表会では、森社長は光ケーブルの分離・破碎をテーマにエコセパレの製造・販売のビジネスプランを発表したが、それが最優秀賞を獲得したのであった。

特別仕様版をフランスで展示

「ビジネスプランはうまく書けました。でも実際にどう販促活動をし、商品売って、プランを現実のものにするか。絵に描いた餅では、腹はふくれませんので…」（森社長）

工作機械メーカーに勤務していた経験はあったものの開発・設計に所属し、営業経験はゼロ。未来塾で機構に通っている間に、森社長は販促の助成制度があることを紹介され、新年度（22年度）に入ってからすぐに申し込んだ。その一つは販路開拓マッチングコーディネート事業であり、今一つは販路開拓総合助成事業（海外分）であった。

販路開拓マッチングコーディネート事業では、総合商社に勤務経験のあるコンサルタントからマンツーマンの指導を受け、アプローチする企業候補を挙げ、個別に商談のアポイントを取り、その企業での商談に同行していただいた。「まさに手取り足取りの販促支援でした」と森社長は感嘆を交えて語るが、その中から話がまとまり始めたのである。

また販路開拓総合助成事業（海外分）では、アメリカ、フランスでエコセパレをPR。アメリカの展示会（GreenBuild International Conference & Expo 2010/シカゴ/11月17日～19日）では、パンフレットと分離・破碎されたタイヤや光ケーブルの見本をテーブルに並べるだけの展示であったが、フランスの展示会（Pollutec 2010/リヨン/11月30日～12月3日）では、特別仕様のエコセパレをつくり日本から持ち込んだ。

「国内の展示会には何度か出展して、リサイクル関係の方々には認知していただきましたが、海外は初めて。まずは感触を確かめる。その意味で今回の出展は貴重なチャンスをいただきました」と森社長は振り返るが、リサイクルやレアアースへの関心が高まっている時だけに、見学者の耳目を集めたようだ。

ちなみにこの海外の販路開拓活動では、上限75万円（補助率1/3以内、23年度からは50万円）の補助とともに、出展費（小間料、小間装飾料）や展示物の輸送費、渡航に関する航空運賃（国内移動分除く）、通訳費、パンフレット作成費なども支援されるという、極めて手厚い支援内容となっている。

「21年度、22年度は、ホップ、ステップの時でした。公的支援で助走させていただきましたので、23年度はジャンプして、販売先を多く確保したい」

森社長は意欲満々だった。