

事例

3-4-3：コマツアートデザイン株式会社（埼玉県桶川市）

（看板デザイン業）
〈従業員4名、資本金1,000万円〉



代表取締役 小松 茂男氏

「度重なる経営上の試練を乗り越え、音の困りごと解決にこだわって新ビジネスに挑戦」

◆事業の背景

事故で大学進学を諦め、
レタリング技術を学び30歳で起業。

「大学進学を控えた高校生の頃、事故に遭って進学を諦めざるを得なくなった。それが今の仕事を選んだきっかけでした。」と、コマツアートデザイン株式会社の代表取締役である小松茂男氏は、今の仕事を始めたいきさつを語る。進学を諦めた時に、好きで始めていたレタリング技術を磨き自分の仕事にしようと決心した。それからは、仕事をしながら独学で技術を磨く生活が始まった。たまたま知人の紹介で入社した地元の屋外広告の会社で、プロの技に出会ったことで、レタリング技術が飛躍的に上達したそうだ。それが自信に変わり、独立の道を歩むことにした。

起業に当たっては、さまざまな地元の人の手助けを受けたという。破格の条件で事務所を借り受けたり、当初は銀行融資が得られず途方に暮れていた開業資金の300万円も、縁あって担保を肩代わりしてくれる人に出会うことができた。そうした幸運にも恵まれて、30歳にして屋外広告（看板）事業を立ち上げた。

◆事業の転機

事業は好調に滑り出したが、
年商1億超のあとには厳しい試練が。

開業後は、「頼まれたことは決してできないと言わない。」ことを信条に、がむしゃらに働いた。お客さまにも恵まれ、1年目にして事業は黒字に。早々に小規模事業者経営改善資金（マル経融資）の融資を受けて銀行融資も返済した。

その後も看板事業は順調に伸びて、ある葬祭事業会社の県内300か所にも及ぶ看板のデザインと設置を任されるなど、事業は順風満帆、年商は1億円を超えるまでになっていた。

しかし、会社経営はそう甘くはなかった。その後、取引会社の事情で経営者が交替し経営方針も変更となり、それに伴って、あてにしていた売上は激減、半分にまで落ち込んだ。

さらにシーマン・ショックや東日本大震災による景気の後退が襲いかかり、いっきに経営難に陥ってしまった。

「社員への給与の減額や遅配などもありましたが、スタッフが協力してくれたおかげで、何とか経営をつなぎ止めることはできていました。」と、小松社長は当時を振り返る。

小松社長は当時、「お客さまに迷惑をかけないでうまく廃業できないか。」ということばかりを考えていたという。すがる思いで銀行や支援機関などにも相談に行ったけれど、結局は小規模事業者には事業再生の道は閉ざされていると感じた。

「倒産しかないと感じました。それではお世話になった方々に迷惑がかかってしまいます。だから、結果的に事業を継続するしかありませんでした。」

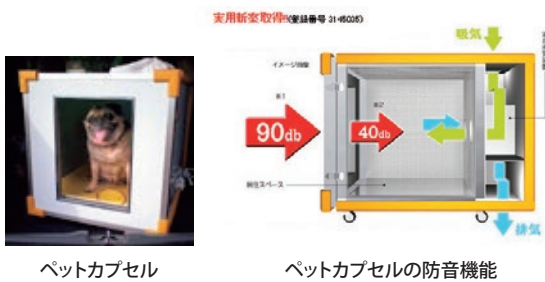
進むも地獄、退くも地獄とはこのことか。景気の大波に揉まれながら、小松社長のもがき苦しむ日々が、しばらく続いた。

◆事業の飛躍

自分にとっての武器は何かを模索、
永年培った防音のノウハウがそれ。

何とか活路を見出そうと、自分にとっての武器は何かと考えた。小松社長は、もともものづくりが大好きだった。世の中には音に関する困りごとが多いことに気がついて、看板の仕事の合間を縫って10数年前に防音に関する商品開発、自社生産に挑戦していた。

最初は、一人用のカラオケボックスで50デシベルをカットすることに挑戦し、約2年半で商品化に成功したが、取引先の経営者が交替したことでカラオケボックス事業は残念ながら中断。そのノウハウを活かし、吠え癖のある中・小型犬用の防音効果のあるペットカプセルを開発し、産業財産権の一つである実用新案権を取得するも、構造的に密閉型になっていることから、飼い主に「閉じ込めてしまう」という感覚を持たれ、販売台数は受注生産で10台程度に止まった。「それでも、難しい技術的に挑戦したことで、ノウハウ



ペットカプセル

ペットカプセルの防音機能

は残りました。」と、小松社長は決して悲観はしていない。それどころか、10年間の試行錯誤を経て、「音の困りごと解決のビジネス」という事業モデルに行き着いたのである。

そのビジネスを展開するに当たり、以前から会員であり理事を務めていた関係から、意見交換等をしてきた桶川市商工会の経営指導員である神谷貴史氏から、中小企業庁の平成25年度補正「小規模事業者持続化補助金」の申請を勧められた。吸音体感ブースを考案し申請したところ、無事採択を受けることができ、「オフィス家具展」に出展した。反応は上々で問合せもいくつかあった。それらの問合せや会場の声を取り入れ、吸音体感ブースを改良した吸音ボックスを考案し、中小企業庁の平成26年度補正「小規模事業者持続化補助金」を申請し、採択を受けた。消音性能の改良を重ねて商品力は次第に向上し、音の困りごとを解決するというノウハウは蓄積しているものの、今一步のところで商談話が進まない。

そのような状況から、「そもそもこの商品の本当の

マーケットはどこにあるのか。」ということを考えて商品づくりをすべきであると気付いた。

改めて神谷経営指導員と相談し、埼玉県の「経営革新支援」を受けるために計画を策定、平成28年3月に承認を得て、顧客ターゲットを明確にした商品づくりに取り組んでいる。現在は、楽器を練習する人向けの消音ルームや銀行内の融資等の相談スペースなどを候補に、試作品を開発している。

◆今後の事業と課題

防音効果のあるパネル用部材の開発などで、事業の拡大を目指す。

当面の課題は、ずばり商品の外観デザイン。オフィスなどの設置場所に馴染むようなデザインや色遣いが課題だ。

「今後は、これまでに蓄積したノウハウを知的財産化し、積極的に情報発信していきたいと思っています。また、これまでの受注生産型のビジネスから、吸音効果を持たせたオフィス向けのパーティションパネル用の部材開発など、事業規模の拡大を目指していきたいと思っています。」

折しも、小松社長のご子息は、インテリア関連の仕事をしているとのこと。

将来的には、インテリアに強みを持つご子息に、防音事業の将来を託したいとも考えているとのことだ。



試作品の防音電話ボックス



桶川商工会 経営指導員 神谷 貴史氏