

# 指針 発信

カネミヤ社長  
「間瀬 隆夫氏」

カネミヤ（本社半田市八軒町、電話0569・233・287）が二年前から新規事業として開始した、「廃プラスチックリサイクルシステム」が注目を集めている。大手食品や乳業メーカー、自治体などが相次いで導入を決め、機器の販売台数は八十台を突破している。同社は、経済産業省が認定する明日の日本を支える元気なモノ作り中小企業300社にも選ばれた。新規事業を経営の柱に育てるコソは一体どこにあるのか。間瀬隆夫社長に聞いた。

「新規事業を環境分野に求めたきっかけは。」「もともと半導体装束入機の部品メーカーだったが、ITバブルの崩壊で売り上げが九割減少し、起死回生の新規事業だった。環境、ナノテク、バイオにテーマを絞ったが、既存の技術を活かせる分野は環境だった」

## 廃プラ再生事業が好調

「食品業界などで使用されるプラスチックやビニールの包装材は食物残渣が付着し、これまでは焼却するしかなかった。これらの包装材を自社開発の分別洗浄機に投入すると、二秒で汚物とプラやビニールを分別し、再資源化できる状態にす

「食品業界などで使用されるプラスチックやビニール業者が買い取り、再生原料として活用する」

「従来の廃プラや廃ビニールを排出するメーカーは、一あたり四十円、二秒で汚物とプラを分けて、業者に処分を委託していた。当社のシステムでは、これらを機

「単に機器を販売するだけではなく、システム構築が重要」と話す間瀬社長

「ゼロから機器開発に取り組んだが、構想実現の秘訣は。」「開発、設計、製造、販売の全工程を自社で行った

「苦勞も多かったのではないか。」「試作品を従来からの顧客に見せ、徹底的なダメ出しをしようという事で改善点を見出し、機械の質を高めてきた。だが、開発担当にとって、痛烈な批判をニコニコと聞き続けることは涙が出るほどだった」

「環境ビジネスで成功するコソは。」「機械の新品を投入するだけでは、海外メーカーの安価な類似品に駆逐されるので、システムを構築することが大切。また、どこすればその商品やシステムを利用してもらえるか、顧客先に積極的な足を運び、綿密なマーケティング調査をする必要がある。当社の場合、機械はバックヤードに入るサイズ、設備投資は機械一台で完結、二年で償却できるというコンセプトを、マーケティング調査で作りあげた」



「単に機器を販売するだけではなく、システム構築が重要」と話す間瀬社長

## システム構築が成功のカギ

「ゼロから機器開発に取り組んだが、構想実現の秘訣は。」「開発、設計、製造、販売の全工程を自社で行った

「苦勞も多かったのではないか。」「試作品を従来からの顧客に見せ、徹底的なダメ出しをしようという事で改善点を見出し、機械の質を高めてきた。だが、開発担当にとって、痛烈な批判をニコニコと聞き続けることは涙が出るほどだった」

「環境ビジネスで成功するコソは。」「機械の新品を投入するだけでは、海外メーカーの安価な類似品に駆逐されるので、システムを構築することが大切。また、どこすればその商品やシステムを利用してもらえるか、顧客先に積極的な足を運び、綿密なマーケティング調査をする必要がある。当社の場合、機械はバックヤードに入るサイズ、設備投資は機械一台で完結、二年で償却できるというコンセプトを、マーケティング調査で作りあげた」