

七十七ニュービジネス助成金受賞

第12回(平成21年度)

企業
インタビュー

Interview

KFアテイン株式会社

代表取締役 川又 貴仁 氏



会社概要

住 所：仙台市宮城野区蒲生須賀前29
設 立：平成17年（創業：平成11年）
資 本 金：10百万円
事業内容：塗料・スキーワックス製造・販売
電 話：022 (797) 2555
U R L：http://attaingroup.co.jp

スキー・スノーボードワックスの研究・開発で 培った専門技術を応用し、環境に配慮した新た な「無公害船底塗料」の開発・商品化に成功

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中からKFアテイン株式会社を訪ねました。当社は、環境に配慮した新素材を活用した船底塗料の有用性に着目し、「無公害船底塗料」を開発、商品化に成功。スキー・スノーボードワックスの研究・開発で培った「滑り」の技術を応用し、幅広い分野への事業展開に挑戦する当社の川又社長に、今日に至るまでの経緯や今後の事業展開などについて伺いました。

東北初の塗料メーカー

——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

七十七ニュービジネス助成金を受賞することができ、正直大変驚いております。当社のような創業間もない小さな会社が受賞したことはとても名誉で光栄なことだと思っています。

受賞後は、企業等から数多くのお問合せをいただくなど知名度が高まっているのを実感しています。表彰の名に恥じぬよう、ひたむきさを忘れず今後も謙虚な姿勢で、事業に取り組んでいきたいと考えています。また、他のベンチャー企業の皆様に、努力次第で道が開けることを伝えていきたいと思っています。

——設立から現在の事業形態に至った経緯についてお聞かせください。

私は雪国育ちで子供の頃からスキーは身近な存在であり、いずれ何らかの形でスキー業界に貢献したいとの想いもあり、平成17年10月、スキー・スノーボードワックスの製造・販売業として設立しました。設立当初から、ワックスの「滑り」を応用した「排水溝ぬめりとり」など家庭用品の商品開発も視野にありましたが、技術面で大手企業には対抗できないと思い、船底塗料の開発に着手するようになり

ました。

船底塗料業界は、永年に亘り事業者数の増減も少なく、依然として旧来型を踏襲しており、当然ながら新規参入は難しい業界です。しかし、当社のようなベンチャー企業にも十分チャンスがあると私は思いました。また同業界は、環境問題に関して他業界より取組みが遅く、当社の技術によって環境問題の解決を図れればと思います。

——起業してどのようなことに苦労されましたか。

東北には船底塗料を専門的に研究する事業体がなく、情報共有・提携による技術ノウハウ等の蓄積・構築が困難なことです。宮城県は、デジタルカメラ・携帯電話等電子部品に関する工業用塗装の技術は国内有数ですが、船底、屋根などの塗料とは技術的に異なるため、そのまま応用することは困難です。また、当社の発想は前例がないため技術相談できる専門家などを見つけるのも難しく、遅々として研究が進まないなど悶々とした日々を送った時期もあります。

社名の由来は、Kは川又、Fはフューチャーから来ています。一番こだわった点は、「アテイン」という言葉です。「アテイン」には、「並みの人ではできないことを成し遂げる」という意味があります。今まで誰も成し得なかったことに対してあきらめないで挑戦し、最終的には成し得ること。どんなに厳しい状況であっても、強い信念を貫いてチャレンジしていきたいと思っています。



取扱商品の一例

「お客様の満足」のために

——経営理念について教えてください。

当社では、経営理念に「お客様の満足」を掲げ、お客様に当社の商品を購入していただけるからこそ当社は存続していけるのだという基本的な考え方を社員に徹底して教え込んでいます。表面的ではなく真心を込めてお客様の気持ちを聞くことにより、信頼関係を築くことができるのだと思います。私は、お客様から「ありがとう」の一言を頂くことが何よりも嬉しく、この瞬間を日々願いながら仕事に励んでいます。

当社は、商品の売込み・PRよりも、まずはお客様の要望・希望を聞くことを優先しています。当社の想いが伝わってれば、大きな困難を乗り越えることもできると思います。実際に「一日も早く良い商品を作って我々の手に届けてくれ」と言われ、お客様と一緒に泣いた経験は今も印象に残っています。商品を手にするお客様の声を直接聞ける組織を作ることが、私の起業家としての信念です。

——事業内容について教えてください。

現在の事業割合は、船底塗料・船底塗料添加剤関連が約6割で、スキー・スノーボードワックス関連他が約4割となっています。船底塗料添加剤は既に商品化されており、船底塗料も技術改良を重ねながら間もなく販売を開始する予定です。また、設立当初から手掛けているスキー・スノーボードワックスは、バンクーバー五輪のクロスカントリーの日本代表チームに採用されました。

当社のワックスの製造で培った技術の応用により、塗膜表面をツルツルにし、「滑り性」を持たせることができたことは塗料分野において大変画期的なことです。従来塗料は、樹脂の成分や性能に左右され、助剤により効果を補うというのが基本的な考え方でした。しかし当社では、主剤そのもので効果を出し、樹脂は接着させる役割としか考えていません。したがって、従来の考え方とは全く異なるため、新規性には自信があります。

船底から環境を考える

——「無公害船底塗料」の開発経緯について教えてください。

当社では、環境問題を一番に考えて環境に優しい素材を厳選し、無公害船底塗料の商品開発に着手しました。環境への負荷がない無機物の素材のみを使用し、自然と共存しながらどこまで付着物を防止できるかが課題でしたが、主剤にパラフィンワックスを配合することにより、塗膜表面に滑り性を持たせ海洋生物が付着できない表面を生み出すことに成功しました。海洋生物の付着を減少させることによって燃費向上に繋がり、ランニングコストの低減にも貢献しています。

当社では、産学官を問わずあらゆる事業体との技術提携・共同研究などを進めています。技術あるいは経営に関する相談においては、時に厳しい指摘を受けることもあります。親身になって面倒をみてくれるからこそと真摯に受け止め、課題をクリアすべく一つ一つ取り組んでいます。起業以来、当社が事業を成長させてこられたのも、周囲の皆様の協力があってこそだと心から感謝しています。将来当社が大きく飛躍することが、これまで協力してくれた皆様への最大の恩返しであると思っています。

——御社商品の特徴を教えてください。

当社では、従来商品と全く異なるコンセプトから素材選びを繰り返し、海水・海洋生物に優しい添加剤と船底塗料の商品展開を行っています。



ハイパー海王

「海王2008」は、滑り性・撥水性・防汚性に極めて効果の高い微粒子化された素材を用いた船底塗料添加剤です。従来商品に対し、有効成分が均一に液状分散することで、塗膜表面に滑り性を持たせ、海洋生物の付着を軽減させます。また、素材そのものが対象物質に対し密着性があるため、滑り性・撥水性・防汚性を長時間維持することができます。

「ハイパー海王」は、「海王2008」の成分を塗料中に分散させた自己研磨型の船底塗料です。滑り性・撥水性・防汚性に効果がある無公害素材が塗料中に分散されており、海中に溶出する機能を持たないため、常に塗膜表面が滑り性・撥水性・防汚性の効果が露出され、海洋生物が付着しづらくなります。

こころを売る

——営業方針についてお聞かせください。

お客様が商品を購入する際には、必ず不信や注意が先行します。それを取り除くために一人一人の顧客満足度をどれだけ上げられるかが大切になります。商品を販売するだけではなく、心も一緒に売る会社でありたいと思っています。いかにお客様に近い目線でニーズを汲み取ることができるかが非常に重要です。現場主義に徹し顧客心理を第一に考え行動することが、営業活動を行うにあたって最も重要だと考えています。

船底塗料業界の既得権益は強いですが、当社商品を求めてくださるお客様は多く、今後も商品に対する想いや考え方、当社のビジョンや目的意識を伝えていくことで販売に結びつけていきたいと思えます。

——どのような営業活動を行っていますか。

地元宮城県においては、最初に船や港、船主の数などのマーケット調査を行っています。そして、要望のほか現在抱えている不安なども項目に入れた総合的なアンケートを実施し、当社で応えられるニーズがどのくらいあるかのマーケティング調査を行います。また、お客様のみならず販売業者様などへも当社商品のコンセプトや特徴などをできる限り伝えた上、納得していただける価格帯の設定に努めています。

一方全国では、地域ごとに市場動向や流通システムが異なっており、個別の戦略を丹念に練り地域に応じた柔軟な営業活動を展開していく必要があります。当社は現在、18都道府県の企業と成約しており、今年だけでも7~8都道府県で成約をいただいております。県外では、地元とは異なり地方紙などによる効果は望めないため、お客様に納得してもらえるような宣伝手法の構築に努めています。直接足を運び自分でデータをとれないこともあり、頻繁に連絡を行い、質問票などにより対応しています。現在一番効果があるのは、お客様に直接目で見て効果を実感してもらえらるデモンストレーションだと考えています。

額に汗する人を

——人材育成についてお聞かせください。

私が当社の社員に一番求めていることは、「当社の商品が好き」という気持ちです。極端な言い方ですが、まるで自分の子供と同じように愛情を注ぎ十分に理解することで、真心を込めてお客様に売ることができると思います。なりふりかまわず一緒に額に汗する人がいいですね。また、技術においては専門性の高い幅広い人材の確保にも努めていきたいと思っています。

現在、当社社員は5名ですが、大半の社員が製造・営業部門を兼務するなど営業人員は不足しています。今後の更なる事業規模拡大などを視野に入れ、



作業風景

また地元における雇用増大の一助になるべく、新たな人員採用を検討していきたいと考えています。

——設備面について教えてください。

現在、船底塗料添加剤とスキー・スノーボードワックスに関しては、本社工場で手作業により製造しています。船底塗料は、外部委託による製造を行っています。

現時点では、船底塗料添加剤とスキー・スノーボードワックスとも既存設備で生産可能ですが、今後当社商品の本格的な市場供給に伴い、量産体制を構築すべく新たな機械設備の導入も検討中です。

すべてのお客様をファンに

——今後の事業展開について教えてください。

当面は、船底塗料の商品化を最優先に事業展開し、軌道に乗り次第、屋根や外壁用塗料などへ本格的に参入していきたいと考えています。私自身が東北出身であるため、東北に根付いたビジネスを行い、雪国に暮らす人の一助になりたいと考えています。具体的には、「着雪防止塗料」の商品開発を現在行っています。屋根の雪下ろしや雪かきは大変な作業ですが、それに効果的な塗料はありませんでした。「着雪防止塗料」は、除雪車やJ Rの線路、高速道路のNシステムなど幅広く活用できると考えています。現在考えられるだけでも様々な可能性がありますが、まずは船底用、次に屋根用と一つ一つ実績を積み上げていくことが大事だと考えています。



仕事風景



屋根用塗料と着雪防止塗料

また将来的には、プラスチック製品や橋などの陸上構造物用の塗料も大きなマーケットになると考えており、あらゆるジャンルの塗料を手掛ける総合メーカーに発展させていきたいです。幅広い分野のお客様に当社のファンになってもらい、継続して使用していただけるように魅力的な商品の開発に努めていきたいです。そして、東北初の塗料メーカーとして、しっかりとした製造・販売ラインを築き、安全と環境に十分配慮できる商品開発を行っていきたいです。

ロードマップを作る

——研究開発において大切なことは何ですか。

研究開発においては、繰り返し何度も試験を積み重ねる粘り強さが大切です。特に新規分野は、過去のデータはなく、正解もまったくわからないため、試行錯誤の連続です。試験をする環境によっても異なるデータが出ることもあるため、様々な研究機関で数多く試験をする必要があります。そして、一つの結果にとらわれていたのでは開発は進まないため、すべての結果を謙虚に受け止め、改良を行っていくことが大切です。

また、研究開発の過程では、時に心が折れそうなきときもありますが、不安にならないことが大事です。あきらめず続けていれば結果は出るはずだと私自身思っています。ゴールが見えにくく不安になりますが、周りの方の様々な意見を取り入れることで

前進できるでしょう。

——最後にこれから起業する方へアドバイスをお願いします。

起業をするにあたっては、自分の気持ちに素直になり、協力して下さる仲間や支援してくれる人に相談するなどの協力を得ることが大切です。人と人とのつながりが成功への一番の近道なのではないかと思っています。人は財産です。周りの方たちに対して常に感謝の気持ちを持ち続けることが必要なことだと思います。

また、ロードマップを作ることが大事です。目標を掲げ、その目標に向かって計画を立て、強い気持ちを持って実行していくことが必要でしょう。不可能を可能にするのは気持ちしかありません。人に想いを伝え、最後まであきらめずに自分の想いを貫き通すことが大事だと思います。



本社前にて

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(22. 6. 11取材)



新社屋 (22.7.1 移転)