

2008.02

NIKKEI VENTURE MANAGERS CLUB MONTHLY

発見!元気印企業 08

建設会社の新「炭」事業

[島根 出雲カーボン]

外食向け高級食材一筋

[新潟 ハママンフーズ]

未来型企業スタイル考・メンタルヘルス 12

残業廃止と面談、社員健康で経営も楽に

Know-How のべる 14

投資リスクを見極める(第2話)スルー取引

経営実務講座 16

労働ピッグバン入門(下)

10年後の労働市場に向けて

人を動かす朝礼スピーチ 03

「作り笑い文化」を抑制する

テクノロジー Pick UP 18

技能五輪で日本は金16だが…

イケてる! スタイル術 22

心の強さ大切な昨今

社長の哲学 24

「方法論」③ 破壊と保守の間で

日経ベンチャー経営セミナーのご案内 05

2/12(名古屋)門倉 貴史氏

(BRICs経済研究所 代表) …ほか

イベント出展先取り情報 20

介護フェア2008 …ほか

New Products!! 読者プレゼント 26

天体腕時計

携帯機器用充電器

ショルダーバッグ …ほか



発見

元気印
企業

島根・出雲市

出雲カーボン

●会社概要

出雲カーボン有限会社：家屋内の湿度をコントロールする木炭建材「炭八」の製造販売が主な事業。2001年設立。年間売上高約1億7000万円。従業員5人。07年、(社)日本ニュービジネス協議会連合会主催のニッポン新事業創出大賞で優秀賞を受賞した。本社：島根県出雲市神門町1455-2 ☎0853-24-8808 <http://www.sumi8.jp/>

建設会社の調湿炭事業 新事業で新常識を拓く

出雲カーボンは、家屋の湿度を調整する炭を製造販売している。建物の解体工事で出る廃木材などが原料のリサイクル品。产学連携での効果の実証も奏効、順調に業績を伸ばしている。2001年からの新事業が短期間に本格ビジネスになりつつあるのだ。その誕生秘話とビジネスモデルに迫る。（NVCマンスリー編集部）



廃木材のリサイクル品、調湿木炭「炭八」。家屋の床下に敷き詰める

近年、公共建設工事が縮小しつつある中、多くの建設会社は、縮小均衡か新規事業の立ち上げを選ばざるを得ないという状況が続いている。出雲カーボンの親会社である建設会社、出雲土建も例外ではなかった。出雲カーボンの、家屋内の湿度を快適に保つという炭製品「炭八」の製造販売は、出雲土

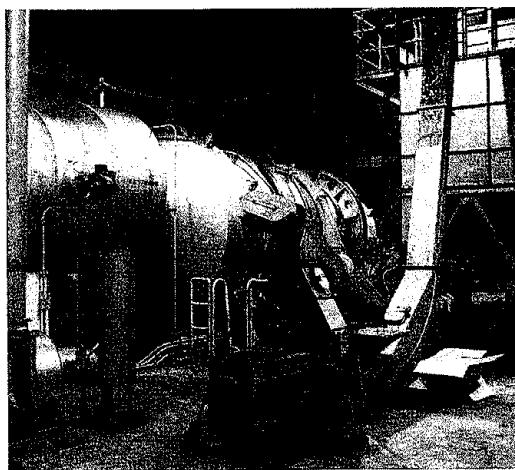
建の新規事業でもある。

出雲土建の社長で現在出雲カーボンの代表取締役を兼務する石飛裕司氏が、新規事業を模索していた頃、建設リサイクル法（通称）が公布（2000年）。同氏は、リサイクルの法規制が強まれば、特にリサイクルが遅れていた廃木材の周辺にビジネスが湧き起ると確信、事業調査を始める。

「炭化技術を市場につなげればビジネスになる」。石飛氏の思いは固まった。この時01年、休眠中だった出雲土建の子会社（建設会社）を出雲カーボンと名称変更し、出雲土建の新規事業会社としてスタートさせている。

「炭八」は、廃木材を、炭になったときに水蒸気を吸収・排出する「調湿」効果の高い大きさに破碎、同効果を最大化する焼き方で仕上げた木炭。家屋の床下、押入れ、マンションの天井裏などに敷き詰めて使う。45cm角12ℓ約1.3kgの袋詰めが980円（税別）。

燃焼の温度や空気量、時間などを制御する炭焼きの理論と技術は確立されているから、製造プラントを設計製作することは可能。出雲カーボンは思い切って、当初から月産最大約3万袋を一貫生産できる設備を導入、02年に生産が始まった。因みに調湿木炭の製造に的を絞ったのは、元の本業が建設



出雲カーボンが6億円で導入した炭化炉と袋詰め装置。工場には、ほかに出雲土建の廃材破碎機などがある

「炭がビジネスになっていない」

リサイクルされる木材は、燃料用のチップや炭になることが多い。反面、新たな製品に再生される付加価値のある原材料としての利用は少ない。石飛氏は、通算200日をかけて全国の廃木材処理施設を視察したという。そして同氏は、特に炭の製造現場を見て、炭化技術は既に高度に研究されていること、にもかかわらず大きなビジネスにはなっていないことを突き止めた。



(左) 出雲土建が、建築物の解体事業者から、木材だけを分別して受け入れた廃木材。(右) これを適切な大きさのチップに破碎する。(下) 出雲カーボンがそのチップを炭化して木炭にする。写真は天井に敷きつめるタイプの小粒の木炭



会社なので日本の家屋が湿気で困っているというニーズが分かっていたことと、廃木材には、炭にしたとき調湿機能が高くなる針葉樹材が多いことがあったという。

将来は薬事法バスも狙う

「一般的消費者の間には、炭は高価という印象があると思います。浄水用や消臭用はもちろん燃料用でも高い。炭がビジネスになってない理由の一つです。その上、そのコストに見合う効果があるのか、はっきりしないのが大きな理由です」(石飛社長)。

出雲カーボンは、この状況を変えるべく効果の実証作業も進めている。実証には産学連携を活用、島根大学総合理工学部や医学部の研究室などと共同研究。実際に研究成果が出てきている。「炭の専門家にも多大な協力を得ています。この事業を全国に広げることは大きな社会貢献だと、発破も掛けられています。湿気が誘因となるアトピー性皮膚炎に効果がある可能性も見出されました。いずれは、薬事法もクリアできる製品としての商品化を目指しています」(石飛社長)。

畿地方の工務店を経由してエンドユーザーに販売する仕組みを構築、順調に売り上げを伸ばしている。02年度870万円だった売り上げは06年度には1億2200万円まで伸びた。

一方出雲土建グループとしての事業モデルにも注目できる仕組みがある。

炭の原材料である木材チップは、親会社の出雲土建が出雲カーボンに販売

出雲カーボンでは炭八、山陰地方を中心に中国・近

している。出雲土建は、建築物の解体工事事業者や物流企業から廃棄物として処理代を受け取って廃木材を仕入れ加工し、出雲カーボンに販売しているのだ。リサイクル法によるビジネスチャンスはここに生きている。

石飛社長は言う。「処理できていない廃木材は全国にまだまだあります。一方で実証を通して、日本家屋の湿気は炭でコントロールする、床下や天井には炭を敷くもの、という“常識”が広がるとすれば、炭八のビジネスモデルをフランチャイズなどの形で全国に展開できると思います」。

トップから一言

新事業立ち上げは執念と使命感必要

出雲カーボン代表取締役
石飛裕司 氏

いしふい・ゆうじ 1953年出雲市生まれ。高校卒業後、測量会社、出雲土建の関連会社を経て、82年出雲土建入社。91年同社代表取締役。2000年に同子会社代表取締役、01年に同子会社の社名を出雲カーボンに変更、現在に至る。



新規事業を成功させるためには、すべて自分がやる、という社長の熱意や執念深さが大切だと感じています。

というのは、例えば大学に研究をお願いするときも、成果を出すためには、どこの大学のどの先生にどんな目的でどんな研究をしてもらって、どの程度の研究費が必要になるかを判断できなければ、無駄な研究に終わってしまうのです。

万事、新規事業の目的や手法、投資額が自分で判断できなければ、中途半端に終わってしまうのではないかと思います。

そうしないためには、社長がすべてを分かつておく必要があります。そして、すべてを分かるためには熱意や執念が必要なのです。

もう一つ思うのは、成功したいから新しい事業を起こす、言い換えれば目的が成功の新規事業では駄目だということです。

新たに始める事業が成就したとき、お客様の喜ぶ姿が目に浮かぶような、迷いのない使命感を持って事業の立ち上げに臨む必要があります。でなければ、本当の熱意や執念も湧き上がってこない。私はそうやってこの事業を立ち上げてきました。(談)