

ファイン株式会社

継承した事業を変革し社会課題の解決や地方貢献に寄与する

ファイン株式会社は、主に歯ブラシの製造販売を手掛ける企業です。介護やベビー・キッズ向けの商品を主力として展開し、安全性と品質に優れた信頼される商品を提供しています。また、SDGsの取り組みとして、竹の生分解性複合樹脂を活用した「エコシリーズ」など、環境に配慮した商品開発にも力を入れています。

これまで長年、複合樹脂製造を委託していたパートナー企業からファイン株式会社が事業を承継し、自社製造に移行しました。

ファインは、複合樹脂事業のさらなる発展と新市場の開拓を通じて、環境に優しい製品群の拡充を目指しています。

本事業に参加して、どのような学びや成果を得たのかお伺いしました。

企業名：ファイン株式会社

住所：東京都品川区南大井3-8-17 清水ビル2F

企業HP：<https://www.fine-revolution.co.jp>



Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。



A. 承継した樹脂関連事業の事業化における課題意識があったからです。この事業は地域の竹林問題に貢献し、環境に優しい歯ブラシの提供を目指していましたが、ビジネスとしての事業設計が不十分でした。本事業への参加を通じて、事業計画を見直し、新規展開を図りたいと考えていました。

また、環境配慮型商品の開発や、国内市場の将来的な縮小を見据えた歯ブラシ事業への依存リスクの回避も重要な課題でした。新たな事業展開に向け、経営知識を体系的に学ぶと同時に、当社と同様に事業を承継した企業との交流を深め、新たなつながりを見つけたいと考えて参加しました。

Q. 貴社の取り組みに対してどのような支援がありましたか。



A. アドバイザーと協力し、課題分析、市場調査、事業計画策定を行いました。分析結果に基づいて事業を体系的に整理し可視化したことで、自治体や他企業への説明・提案が格段に容易になりました。事業計画の初期段階からのサポートにより、客観的に分かりやすい事業計画が作成でき、ビジネスモデルを整理することができました。今後、様々な事業展開を行っていく上で、強固な基盤が構築できたと考えています。

また、他の参加企業とも積極的に交流した結果、ビジネスパートナーとなり得る企業との具体的なマッチングが実現しました。今後は企業間のコラボレーションや地方自治体との連携強化を図り、事業成長につなげていく予定です。

Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。

A. 経営に関する体系的な知識を深められたと感じています。また、他企業との交流から学んだことを自社の改善に活かすことができるようになりました。例えば、ある金属加工会社から学んだ製造業のノウハウを自社の工場に活かし、改善につなげることができました。

また、大手企業との関係性にも変化がありました。これまでは下請けとしての役割が主でしたが、自社のビジネスモデルが高く評価され、現在はパートナー企業として大手企業と取引を行っています。これにより、当社から大手企業に対し新たなビジネスの提案や課題解決についての議論を行えるようになり、より深い関係性を構築できるようになりました。

さらに、アドバイザーの紹介で宮崎県産業支援機構とつながり、宮崎県への視察を通じて、宮崎県内の農業資材を生分解性樹脂の原料として活用する新たな可能性を探ることができました。地方自治体との協働関係を築き、地方の一次産業資源を活用した新しいビジネスモデルの構築可能性を発見できました。

Q. 今後の展開について教えてください。

A. 私たちは宮崎県との連携を強化するだけでなく、地方の産業技術センターや地域産業支援機構とも協力し、地元資源の有効活用や地域での加工・開発を推進しています。例えば、農業残渣の有効利用は社会課題の解決にもつながる重要な取り組みですが、コストや物理的制約など、現実には多くの課題が存在します。これらの課題に対し、地方自治体や産業技術センターと連携し、共同で解決策を探ることで、他地域にも応用可能なビジネスモデルの開発を目指しています。

宮崎県での取り組みは、他の自治体への展開の足掛かりとなっています。地方自治体からの積極的な協力を得られていることは、事業の拡大にとって極めて重要であり、今後の成長戦略の核となります。これからも様々な企業や自治体との連携を深めることで、自社の成長だけでなく、社会課題の解決や地方貢献にも寄与する取り組みを行っていきたいと考えています。

アドバイザーからのコメント

「真ん中にアイがある」素敵な事業者様の企業理念に沿うことを忘れずに支援を行いました。本支援事業の参加スタートより、変革テーマは新しく取得した技術「生分解性樹脂」のビジネス化推進に決まっていた。既にビジネスはスタートしていましたが、ビジネススキームとして確立した構想はありませんでした。

何度もディスカッションを重ね、地域特有廃棄物の再利用～地域内消費～回収のビジネスモデルを立案しました。また、ビジネスモデルを図解して、提案される側にとって、理解しやすい資料作成についてサポートしました。スモールサイズによる成功事例蓄積の重要性より、宮崎県産業支援機構の知人を紹介させていただき、宮崎県の企業、自治体を訪問、商談を行いました。実際に商談することによりビジネスの可能性と新たな課題の認識をすることができました。

本支援事業に参加されて、「生分解性樹脂」のビジネススキームが仮説ながら完成し、今後の事業展開の方向性が明確になりました。曲尾様にとっては有意義な支援であったと考えます。