

## 会員の広場



### 私のミニ会社

安岡 孝信（東京）  
やすおか たかひこ

私は、高齢になった両親を放っておかず、またその他の事情もあって、2000年に57歳で早期退職をした。そして6年前に父を見送り、その後、母は老人施設に入所した。時間に少し余裕ができた頃、友人からの話をきっかけに、グラウンド防塵を手掛けることになった。化学薬品の商社に勤務していたので、職務で得た知識を思い出し、失敗を重ねながら新しい防塵法

を仕上げることができたのである。

これまでのグラウンドの防塵は、①散水する、②塩化カルシウムなどの薬剤を散布する、③芝生または人工芝を敷設する、④舗装をするなどであり、労力や高額な費用、塩害、転倒時のケガ、といった問題を抱えていた。

私たちの開発した防塵法は不活性樹脂を使用し、グラウンドに土の蝕感を保ちながら、風が吹いても砂ほこりを抑えるというものである。弁理士の友人が特許の申請を請け負ってくれ、現役当時の部下との共同特許を申請した。特許は公示期間を無事に過ぎて、現在審査請求の段階である。

その頃かつての取引先や友人たちから「応援するから会社を作れ」とのアドバイスを得て、勢いで会社を設立させた。しかし、資金はすぐさま底をつきそうになった。その時、現役時代の付き合いから硝子フィルムのトップメーカーの商品を扱うことができようにな

りに相当な資金が必要だったが、多くをその会社が負担してくれた。ありがたかった。

そして、東京農業大学で開催された「環境復元学会」（会長は横浜国立大学の鈴木副学長＝現学長）の大会で発表の運びとなった。学会発表は箔がつくと言われた理由がよくわかった。意地の悪い質問がたくさんあったものの、認知度を一気に高めることができたからである。汗をかきつつも真摯な応答で無事に学会もくぐり抜けることができた。これまでの施工実績は十数件を数える。いずれも好評であり、砂ほこりで悩む学校や近隣住民のお役に立っている。

妻からは毎日叱られる日々だが、現役時代の取引先にはOBになってもかわいがっていたとき、また友人にも恵まれていることに心から感謝している。

どこのグラウンドでも、子どもたちが砂ほこりを気にせず、元気に飛び回る姿を夢見て、今少しがんばってみようと思っている。

った。そして高校時代の友人が社長になっていた大きな会社のビルに何か所もフィルム施工をさせてもらった。友人だからさせてもらえたというわけではなく、きちんとメーカー保証を付け、大手ゼネコン並みの仕事を私のミニ会社ができたからこそその受注である。

これで得られた資金は、その後の防塵法改良の多額な費用に活用することができた。この防塵技術（そんな大げさなものではないにしても）は、砂ほこりで近隣の住民からクレームがきて困りだしたところから興味を持たれて、都立公園や私立大学のグラウンドなどに採用された。

さらにありがたいことに、このような中で代理店を買って出てくれる現役時代の取引先が3社ほどあった。いずれも東証一部上場の化学や設備の大会社の商事部門で、身に余る光栄だった。代理店の1社からは「学会発表したらどうか」と勧められた。理由は「箔がつく」とのことだった。こちらで提案した試験と資料作