

公的助成活用事例編④

ヴァリユード・カンパニー

Valued Company

公的助成を有効に活用し、価値ある事業を展開する企業を紹介するシリーズです。

事業 変革

狭く深い隙間をねらえ。 「事業再構築補助金」を活用して事業を軌道に。



岐阜放送で「しばちゃんとかルマ」を毎週放映中。

「ねらい目は寡占市場」と、柴田氏は戦略の核心を明かす。

「大手はマスマーケットを対象にしている、それに満足できないマニアックな人たちがいるからです」

第1の事業「R31HOUSE」は、日産スカイラインの7代目に当たるR31型※2に特化。廃番となったこの型を愛好するファンを対象に、中古車を修復・カスタマイズして販売。

現在の年商は約5億円にのぼる。

2番目の事業は、ラジコンカーの製造。少数の大手メーカー※3にシェアが集まる中、ドリフト※4用ラジコンに特化。競技マニアに向けた製品（GRKシリーズ）で年間2億円ほどを売り上げる。

そして3番目の事業「シバタイヤ」は、ドリフト競技用とスピード競技用のタイヤに特化。販売開始4年目となる24年度の売上高は12億円に達すると予測する。

3つの新規事業に 乗り出した経緯。

いずれの事業も熱狂的マニアという超ニッチマーケットを戦略的にねらったと映るが、実は「どれも、たまに当たった」と柴田氏は笑う。

最初の「たまたま」は、柴田氏が大学を卒業後、家業の自動車整備工場を継ぐために専門の短大に通っていたときのこと。R31ファンの友人と知り合い、自身も中古車を購入し、同好の仲間を募って一緒に遊んでいた。転機となったのが、さらに仲間を広げようと98年にネットでR31のオーナーズクラブ※5を立ち上げたことだ。

「仲間に頼まれて修理をしたり、中古車を再生して譲ったりしているうちに、『これは商売になるかも』と思ってR31HOUSEを事業化したのです」

10年後、ネットの仲間は3,000人を超し、仲間は顧客となって、売り上げは2億円を記録するようになった。

しかし09年、リーマンショックで車を手放す人が増え、柴田氏は次の事業を模索。敷地を生かしてラジコンサーキットを作ることにした。

「最初は集客を兼ねて無料にして、ラジコンカーは当社で購入したメーカー品を貸してい

たのですが、すぐに壊れて修理代がべらぼうにかかる。だったら自分で作ろうと、自作を始めました」

一方、サーキットは鈴鹿に似せてリアルに、徹底的に作り込んだ。それをYouTubeで配信すると、ドリフトラジコンのマニアが集まるようになった。その中に、当時14歳の蕎麦切広大くんがいた。

「広大は天才的にうまくて、それでラジコンカーの試作品を使ってもらうと、全国大会で2連覇したんですよ。すると『そのモデル、売ってく



シバタイヤの出荷風景。常時約1万本を在庫する倉庫は約3億円かけて建設した。右にはレーシングカーが見える。



R31を整備する。



柴田自動車株式会社 〒505-0071
岐阜県加茂郡坂祝町黒岩1081
☎0574-25-5011
<https://www.r31house.co.jp>

※1 ブリヂストン、ダンロップ、ヨコハマタイヤ、トーヨータイヤ。 ※2 1985年～1990年に販売され、不人気の型といわれるが熱狂的なファンがいる。 ※3 タミヤ、京商、ヨコモなど。 ※4 車を意図的に横滑りさせてコーナーを曲がる走行方法。競技ではそのコントロールの技量を競う。 ※5 「R31HOUSE」はそのHP名に由来する。



れ」という声が殺到したので、急遽販売することになりました」

21歳になった蕎麦切氏は柴田自動車に就職。蕎麦切氏には実車のドリフトレーサーになりたいとの夢があり、その夢を実現しようとして柴田氏はレーシングチームを社内で作成した。そしてドリフト競技に参戦すると、予想外の出費に悩まされることになった。

「タイヤの消耗がすごいですよ。1年に500本以上使います。これはたまらんと、自前のタイヤを作ろうと思いました」

すぐに上海に飛び、中国のメーカーと共同開発の契約を結んだ。輸入したアストタイヤでレースに出ると蕎麦切氏が好成績をあげ、ラジコンのときと同様「売ってくれ」との希望が寄せられた。

「ライバルを助けることになるので、本当は市販したくなかったのですけどね。でも、アマチュアのドリフトレーサーが全国に5,000人ほどいるので、その人たちに安価なタイヤを供給できればいいなと…」

量産化に当たり、タイヤの金型を作る資金として21年に事業再構築補助金^{※7}を申請。翌年採択され、約4,000万円を得ることができた。シバタイヤの事業化では合計14億円ほどかかったが、その一部をまかなうことができ助かったという。

超マニアたちの信頼を獲得するために。

こうして振り返ると、確かに、またまR31ファンの人と出会った、またまラジコンの自作を始めた、またま蕎麦切氏と出会いドリフト競技に参戦した、と、予期せぬ出来事の連続だったようだ。しかし、ではなぜ柴田氏はコアなマニア層を顧客にできているのだろう。「僕自身は、これらのマニアではありません。でも一方で、マニアの人たちと通じるものがある、だから一緒に楽しめるし、信頼されるのだと思います」

R31では部品取り車^{※8}を400台以上ストックし、取得できない部品があれば自分で作った。ラジコンでは、精巧なジオラマのサーキットを作り、製品もオモチャとしてではなく、実車の技術を基に車づくりとして取り組んだ。タイヤでは金型から作り、ゴム素材の成分配合をスーパードコンピューターでシミュレートした。つまり、徹底しているのだ。

「たぶんマニアの人たちは、自分を超えるほどマニアックな人しか信用しないんです。反対に『こいつは裏切らない』と確信すれば、とことん付いて来る。人生をかけて遊んでいる人たちなので、こちらも人生をかける。それは、私の場合、中小企業経営者として仕事に込める思いと一致しているから幸せですね」

※6「中国国際タイヤエキスポ」を視察した。※7 第4回事業再構築補助金・通常枠・業態転換類型。※8 メーカーから供給されない補修部品を取得するための廃車。

事業変革で活用できる主な公的助成制度(概要)

*経済産業省発表の2024年度施策情報に基づいて作成しています。

*中小企業庁『令和7年度 中小企業・小規模事業者・地域経済関係 概算要求等ポイント』に含まれており、2024年度まで複数年度にわたり継続している事業について一例を掲載。いずれも2024年度の公募は終了しています。

制度	受給要件	受給金額等 ^{※1} (中小企業者の場合)
事業再構築補助金 ^{※2} 【成長分野進出枠】	事業再構築の類型 ^{※3} に該当する事業であり、補助事業終了後3~5年で付加価値額の年平均成長率が4.0%以上増加するなどの事業計画を金融機関等や認定経営革新等支援機関と策定し、確認を受けること。	通常類型:従業員規模により 最大1,500万円~6,000万円 *補助率:1/2 *ほかにGX進出類型がある。
ものづくり補助金 ^{※4} (ものづくり・商業・サービス) 生産性向上促進事業 【省力化(オーダーメイド)枠】	人手不足の解消に向け、デジタル技術等を活用した専用設備の導入等を行い、所定の給与支給総額の増加、事業場内最低賃金の引き上げ、付加価値額の増加、労働生産性の向上を行う3~5年の事業計画を策定すること。	従業員規模により 最大750万円~8,000万円 *補助率:1/2(ただし小規模企業者等は2/3) なお、1,500万円を超える部分は1/3
Go-Tech事業 ^{※5} (成長型中小企業等研究開発) 支援事業 【通常枠】	大学や公設試験研究機関などと共同体を構成し、中小企業庁が定める「高度化指針」に基づく研究開発を行い、試作品開発や販路開拓に取り組むこと。(対象期間2年または3年)	単年度:最大4,500万円 2年間の合計:最大7,500万円 3年間の合計:最大9,750万円 *補助率:原則2/3以内

※1 大規模な賃上げを行った場合などの上乗せ措置があります。

※2 ほかにコロナ回復加速化枠(通常類型、最低賃金類型)、サプライチェーン強靱化枠^{きょうじん}もあります。

※3 新市場進出(新分野展開、業態転換)、事業転換、業種転換、事業再編の4類型が定められています。

※4 ほかに製品・サービス高付加価値化枠〔通常類型、成長分野進出類型(DX、GX)〕、グローバル枠もあります。

※5 ほかに出資獲得枠もあります。

*詳しくは、検索サイトでそれぞれ「事業再構築補助金事務局」「ものづくり補助金総合サイト」「Go-Tech事業」と入力し、該当のリンク先をご覧ください。

(注)

記事中に記載の法令や制度等は取材当時のもので、将来変更されることがあります。詳細につきましては、各専門家にご相談いただきますようお願いいたします。