

製品の正確性と高い技術で、 社会のニーズに応えられる企業に！

ヒートラボ株式会社 本間 達也さん

平成27年に藤枝で、特殊印刷の技術に応用した透明ヒーターを開発販売する個人事業を立ち上げた。高い技術と製品の正確性で次第に取引先を拡大し、自動車部品から医療分野まで、幅広いニーズに応えられる可能性をもつ。令和元年8月には株式会社として新たなスタートを切った。



起業までのいきさつ

もともと出身は新潟県で、父が工業用印刷を行う印刷業を営んでいました。大学を卒業後はIT関連の企業に就職し、海外赴任するなど多忙な日々を送りました。そんな中、父親の特殊印刷の技術が評価され静岡で働くことが決まり、一家そろって転居することに。このタイミングで自分は特殊印刷やエッチング加工の技術を使って様々なフィルムヒーターの試作品をメーカー向けに作ったり、秋葉原の電子部品の小売店やネット上で販売したりする個人事業を藤枝市でスタートさせました。

起業する上で大変だったこと

まったく知る人のいない土地に転居してきて、ちょっとした情報を探すのに苦労しました。扱う製品は透明ヒーターやアルミヒーターといった電子部品で、印刷法で作製するため高度な印刷技術とノウハウが要求されます。業務内容が特殊なので、だれかに気軽に相談することもできず、自身で試行錯誤する日々が続きました。将来的に事業を法人化しようと考えていたので、どのような形態が好ましいか相談に行ったのが、エフドアを利用するようになったきっかけです。その後は展示会に出展する際に利用できる市の補助金を紹介してもらったり、大学の教授を紹介してもらったりしながら、その時々、必要なタイミングでサポートを受けています。展示会に出展したり、自社ホームページなどで技術や商品をPRしたりする中で、徐々に販路を拡大し取引先を増やしていきました。そして令和元年8月には株式会社として新たなスタートを切りました。

起業してよかったこと

自社で開発した製品がよい評価を受けたとき、お客様の課題解決に貢献できたときに、やりがいと喜



びを強く感じています。経営者の立場としては、一筋縄ではいかずまだまだ大変なことの方が多い状況ですが、創業当時と比べるとチャンスは増えてきたように思います。こちらがそれを掴めるかどうか、今後のカギになりそうです。現在は小ロットの試作がメインですが、将来的にはデザインや企画に始まり最終製品まで、自社で手掛けられるようになるのが目標です。

これからエフドアを利用する人に

わからないこと、不安なことが少しでもあれば相談してみてください。特に創業時は、お金がない中で苦労している人も多いと思います。様々な支援策を紹介してもらったり、その場で解決できなくても解決する方法を探してくれたり、いつも親切に対応してくれます。

