



写真は左から藤田さん、タムカンマースピッチャーさん、藤永さん、重中さん、未益さん

対談「未来を紡ぐ」

現場発の新品・新サービスが拓く事業の未来

株式会社中特ホールディングス

藤田 晃大 営業企画推進部 営業企画推進グループ 課長
タムカンマー スピッチャー 未来創造部 未来創造グループ

株式会社 CGS コーポレーション

重中 大樹 事業開発本部 営業企画部
未益 直輝 事業開発本部 営業企画部
藤永 咲月 事業開発本部 開発部

本誌では今年度、新コーナー「対談『未来を紡ぐ』」をスタートします。本コーナーでは、ちいき未来研究所ならではの「つなぐ」機能を生かし、地域で特徴的な取り組みをされている企業や人を結びながら、その取り組みを対話を通じてご紹介していきます。第1回は、(株)中特ホールディングス（以下「中特HD」、山口県周南市、廃棄物処理業）と(株)CGSコーポレーション（以下「CGS」、山口県岩国市、警備業）をお迎えし、新品・サービス開発をテーマに対話いただきました（敬称略）。

本日は皆様、お忙しい中お集まりいただき、誠にありがとうございます。はじめに、新品・サービスの概要と、その成果についてお聞かせください。

廃棄物処理を核にした事業領域拡大 （株）中特ホールディングス

藤田（中特HD）：当社の直近の取り組みとし

て、「太陽光パネル処理設備の導入プロジェクト」が挙げられます。太陽光発電は急速に普及しましたが、2030年頃からパネルが寿命を迎え、大量廃棄が発生する可能性があります。山口県内には処理設備がないため、県の補助金も活用しながらFS（実現可能性）調査を実施し、会社として導入を決断しました。

まだ第一歩を踏み出した段階ですが、「課題が顕在化する前に動いた」という点で、大きな成果だと考えています。

タムカンマースピッチャー（中特HD）：私が関わっている事業の一つに「廃棄物アート」があります。「ACTA+」というブランドを立ち上げ、作品を購入できるサイトも開設しました。

価値がないと見なされてきたものにアートの要素を掛け合わせ、面白さや共感を生み出しながら、廃棄物処理を持続可能な形にする取り組みです。

国内での展示会やワークショップの開催に加え、私の母国であるタイのチャリティバザーに出展するなど、挑戦が形になり始めています。

藤田（中特HD）：これらの事業はいずれも、廃棄物処理という「幹」があるからこそ取り組んでいるものだと感じます。



【(株)中特ホールディングス】
上：廃棄物アート作品
下：タイのチャリティバザー出展の様子

現場の課題を技術で解決する 製品開発（株）CGS コーポレーション

重中（CGS）：私が関わっている製品の1つが、2007年に開発されたSINシステム（無線遠隔操作式工事用信号機）です。本機をお客様へご提案するとともに、本機の改良にも取り組んでいます。

道路工事における警備では、警備士が危険な場所で手旗による誘導を行わなければならないことがありました。SINシステムを使用すると、警備士は安全な場所から信号機のリモコン操作を行い、交通量に応じて柔軟に誘導することができます。

開発の背景には、道路上で業務にあたる警備士に車両が突っ込む痛ましい事故がありました。リモコン操作が可能になれば、危険な位置に立つ必要がなくなります。同時に、省力化や業務



【(株)CGSコーポレーション】
上：SINシステム
下：高速道路AI退出支援システム

平準化につながります。

重中 (CGS) : もう一つが、3年前に開発した「高速道路 AI 退出支援システム」です。AI 技術を用いて高速道路を走行する車両を検知し、工事車両の本線合流を支援する仕組みです。

これまでは警備士の感覚によって誘導していましたが、加速しながら本線に合流する工事車両に、高速で走行する一般車両が追突する等のリスクがあり、警備士は極度の緊張のもと業務を行っていました。このシステムの導入により、工事車両を安全に誘導するための情報を可視化(数値化)することができ、安全でスムーズな誘導が実現します。

末益 (CGS) : SIN システムについては、交通誘導の現場に出始めて間もない3日目に使用しましたが、非常に使いやすいと実感しました。

高速道路 AI 退出支援システムも、警備士の経験年数を問わず使用でき、安全レベルを底上げできる点が付加価値だと思います。



ありがとうございます。続いて、新商品・サービスによって、社内にもどのような変化が発生したのか、教えていただけますか。

新規事業がもたらした、組織と風土の変化

藤永 (CGS) : 自社開発を重ね、社員の経験値が上がったほか、製品を全国各地に展開する中で、新しい気づきが蓄積してきました。

また、若手でも手を挙げればプロジェクトに関われるという雰囲気が広がっています。

藤田 (中特HD) : 社内 SNS や社内報で新規事業の話題が共有されることにより、コミュニケーションが活発になりました。そこから新しいアイデアが生まれることもあります。

社内コミュニケーションが次の挑戦を生む土壌になっているわけですね。

タムカンマースピッチャー (中特HD) : そうですね。「エコライフプロジェクト」という若手の挑戦の場もつくられるなど、「何かやってみよう」という風土が一層醸成されてきたと感じます。

新規事業で特に苦労された点と、その克服方法についてお聞かせ下さい。

人脈と現場理解、そして任せる文化が壁を越える

重中 (CGS) : 「高速道路 AI 退出支援システム」は、自社だけで完結するのではなく、大学やベンダーの協力のもと開発をしました。スケジュール管理など対外的な調整や折衝に苦労しました。

そうした中で支えとなったのが、社内の人脈です。当社は、入社後に複数部署を経験していく仕組みを導入しており、私自身も機械警備を皮切りに、請求業務、入札業務、企画、総務と異動を重ねてきました。こうした経験を通じて多くの人達と関わることができ、困った時に誰

に相談すれば良いか分かっていたことは、非常に大きな助けになりました。



末益 (CGS)：私の場合、新しいシステムを現場の警備士に理解してもらうことに苦労しました。当初は「機械なんて信用できない」という声もありました。

そのような中で、私が交通誘導の現場で働いていた際に一緒だった先輩方のことを思い出しました。その先輩方は当時60歳を超えても現役で活躍しており、その方を頼りながら、現場への理解を少しずつ広げていきました。

現場の方々に実際に使用してもらうことで効果を実感してもらい、今では「このシステムがないと困る」と言われるようになりました。



藤永 (CGS)：初めてのこととなるとプレッシャーを感じることも多く、不安になる場面も少なくありません。一方で、上司からは「全て

を理解してから着手するのではなく、まずやってみよう」とアドバイスを受けています。当社には「大きな家族」のような社風があり、要所要所で絶妙なポイントで声をかけてもらえる点に助けられています。



皆さんのお話からは、社内の人脈や上司の存在が大きな支えになっていることがうかがえます。

重中 (CGS)：確かにそのとおりですね。プロジェクトが思うように進まない時でも、親身になって声をかけてくれています。

決して監視するのではなく、温かく見守ってくれているという感覚があります。その安心感があるからこそ、思い切って挑戦できているのだと思います。

社内外の対話と任せる文化が育てる 新規事業

藤田 (中特HD)：以前、解体工事に関する新規事業に関わった際、ノウハウを学ぶために同業者を訪問しました。しかし、相手は廃棄物処理のお客様でもあり、将来的にはライバル関係になり得ることから、当初は気まずさがありました。それでも、時にはコンビニでコーヒーを飲みながら雑談を交わすなどして、少しずつ人間関係を築いていきました。

また、先ほどのCGSコーポレーション様のお話とも共通しますが、当社では現場とのコ

コミュニケーションを重視しています。廃棄物の処理方法の見直しや、着用する服装の変更等の際にも、丁寧に説明を重ねて対話しながら、理解してもらうことを大切にしてきました。



現場との対話が新規事業を支えているのですね。

タムカンマースピッチャー（中特HD）：私が手掛ける海外事業はスタートしたばかりで、プレッシャーを感じることもあります。ただ、その一方で、任せてもらっているという実感があり、期待されていることを励みに感じています。上司との関係もフラットで気軽に話せる存在です。



藤田（中特HD）：当社では役員も「さん付け」で呼ぶ文化があります。意見を言いやすく、上下関係というよりも、一緒に考える仲間のような感覚ですね。

タムカンマースピッチャー（中特HD）：チャレンジの場を与えてもらうことで、自分自身の

伸びしろが広がったと感じています。タイでチャリティバザーに出展した際も、上司から「失敗しても良いので、まずトライしてみよう」との後押しをもらい、大半を任せてもらいました。結果として、「やってよかった」と素直に思える達成感を得ることができました。

皆さんそれぞれの今後の抱負や、思い描いている夢についてお聞かせください。

新規事業に託す、それぞれの想いと未来

藤田（中特HD）：自分が関わっている事業や設備が将来、社内外の人達に「このお蔭で助かっている」と思ってもらえる存在になれば嬉しいですね。

タムカンマースピッチャー（中特HD）：私のような若手でも海外事業や新規事業に挑戦できる、その前例として頑張っていくことが目標です。

重中（CGS）：SINシステムや高速道路AI退出支援システムといった製品は、完成形ではなく今後もアップデートを重ねる方針です。将来的には、開発の中心人物として名を残せるような仕事をしたいと考えています。

末益（CGS）：現在取り組んでいるシステムが、全国の現場で「当たり前」の存在になることが目標です。

藤永（CGS）：全国の現場で愛着や親しみを持ってもらえる、「相棒」のような製品を生み出していきたいと思っています。

最後に、今回の対談のご感想をお願いします。

異業種対談から生まれた学びとつながり

重中（CGS）：日頃お付き合いの少ない業界の方から、貴重なお話をお伺いすることができ、大変有意義な時間でした。今回の対談を契機に、

今後も皆さんとつながりを持てればと思います。
末益（CGS）：異業種の方とじっくりお話をさせていただく機会は少ないため、非常にありがたく感じました。太陽光パネル処理設備や海外事業など、貴重なお話を伺い、楽しい時間を過ごすことができました。

藤永（CGS）：商談とは異なる形で他社の方とお話する機会は新鮮でした。同じ山口県で新規事業に取り組んでおられる皆さんのリアルな体験をお聞きし、「自分が不安になった時にも、同じように悩みながら進んでいる仲間がいる」と感じられたことが、大きな励みになりました。

藤田（中特HD）：安全性の向上を生産性の向上につなげていく取り組みは、非常に参考になりました。また、現場の声を何よりも大切にされている点にも共感しており、今後は社内でのコミュニケーションを一層強化したいと思います。

タムカンマースピッチャー（中特HD）：異なる業界であっても、同じような課題や悩みを抱

えておられる方の存在を知り、良い刺激を受けると共に、励みになりました。今回の出会いを大切にし、将来的には何らかの形でコラボレーションできれば嬉しく思います。

今回の対談では、不安を抱えながらも上司や現場に支えられ、一步を踏み出しておられる姿が印象的でした。

幹となる事業を土台とし、「やってみよう」と言える職場の雰囲気、新規事業を進める重要な要素であることが、改めて浮き彫りになったと感じています。

本日はお忙しいところ、ご参加いただき誠にありがとうございました。



(株)中特ホールディングス
ホームページ



(株)CGS コーポレーション
ホームページ

