



代表取締役
布留川 剛仁氏

活用した支援

- ・コーディネーター相談
- ・『ベンチャー・カップCHIBA』応募
- ・新規市場開拓支援
- ・トライアル発注認定事業 (千葉市) 等

課題

- ・行政・地域との連携
- ・行政系の制度活用・実績づくり

解決策

- ・コーディネーターによるフェーズごとの伴走支援
- ・各種申請サポート 等

得られた効果

- ・令和6年度千葉市トライアル発注認定商品に認定
- ・協業先開拓及び製品認知度拡大
- ・「千葉市元気企業」の認定

技術と人をつなぎ、 電気工事業からエネルギーメーカーへ！

アイコミュニケーションズ株式会社は、電気工事業を基盤に、再生可能エネルギー設備の施工・販売を手掛ける企業です。近年の災害対策やエネルギー領域での社会的

関心の高まりを受け、2024年に「Eneco(エネコ)」という独自製品の開発・販売を開始しました。電気工事業から、エネルギーメーカーへと進化を続けています。

支援のきっかけと決め手は？

新規事業としてEnecoの展開を進めるにあたり、災害対策という側面から行政との連携が不可欠だと感じていました。しかし、当社は今まで行政との取引や支援を受けた実績がなく、支援の入口や進め方がわからない状況でした。そんな中で、千葉市役所の担当者と接する機会があり、千葉市産業振興財団（以下、財団という）の存在

を知りました。早速財団を訪問して担当のコーディネーターに事業にかける想いを熱弁しました。熱心に話を聞いてくれて、まず勧められたのが千葉市トライアル発注認定事業と、『ベンチャー・カップCHIBA』へのチャレンジでした。「どうせやるなら、本気でやろう。」と思い、両方とも取り組むことを決めました。

どのような取り組みを行いましたか？また、取り組みの進め方を教えてください。

まずは申請資料を作成するにあたり、コーディネーターと膝を突き合わせて「誰の、どんな困りごとを、どう解決するのか」という我々が目指す世界観を丁寧に言語化し、各担当者へ伝わるような言葉選びなどを一緒に考えていきました。当社は創業当時から、「儲かるからやる」ではなく「適正な価格で人々が困

っていることを解決する」ことを徹底し、事業を拡大してきました。Enecoも同様に、「高額で手が届きにくい災害対策機器を、より手頃に、より現実的に届けるには」という問題意識から生まれています。災害時には自立電源として機能し、自家発電も可能です。Enecoは、災害時のレジリエンス（※）向上に寄与できるという公

共性の高い製品のため、「正面から事業を語れる力強さと矜持」と「コンセプトの良さ」、そして「実行力」を前面に出していくようアドバイスを受けました。



取り組みの成果を教えてください。

令和6年度トライアル発注認定商品・千葉市元気企業認定！

トライアル発注認定事業では無事に認定を受けることができ、Enecoが令和6年度のトライアル発注認定商品となりました。トライアル発注認定商品になるメリットは、千葉市が積極的にPRを行ってくれることと、さらに認定商品の一部を市が試験的に導入し、評価してくれることです。他にも、

展示会への出展支援や販売促進支援など、さまざまな恩恵を受けられます。現在は、千葉市農政センターに試験導入されています。当社にとってトライアル発注認定事業での導入実績は、行政・地域との連携を進める上での大きな足掛かりとなりました。『ベンチャー・カップCHIBA』ではプレゼン

審査で落選と悔しい結果になりましたが、審査に携わった方々や関係者とのネットワークが広がり、その後の営業活動や採用活動にも好影響を得ています。加えて、財団の「千葉市元気企業」に新規認定されました。また、「新規市場開拓支援事業」を活用し、2年連続で展示会出展助成を受けています。

今後の事業展開や財団に期待すること

—今後の事業展開について
Eneco事業は、全国規模の企業複数社との取引が進んでいて、Enecoを集合住宅に標準採用するという協議を行っています。また、国内特許をすでに数件取得しており、国際特許も取得できる見込みのため、海外事業部からも提案を受けています。ゆくゆくは、国内実績を基盤とした海外展開も視野に入れていきます。

—財団に期待すること
「次世代人材の育成」ですね。経営者研修などはたくさんありますが、幹部・次世代リーダーが育つ場があまりないと感じています。「リーダーとは何か」「幹部の役割とは何か」といった根本テーマを、座学だけでなく、対話や実践の中で学び合う場があることで、企業の成長と地域の産業力向上に繋がっていくと思います。



—ありがとうございました。