

再生エネルギー、太陽光発電を含め、新技術の開発を手掛けていらっしゃいます。これまでの経過をお聞かせ下さい。
24年間勤めた京セラから7年前に独立しました。運送事業をしていた父を見ていたので何時かは会社を持つと思っていました。京セラは学校に見立てて5年のつもりでしたが、世の中の先の先を読む試作品作りを17年、何が売れるのかを体得した太陽光販売を7年しました。

独立後の事業分野では塗装剤の開発が画期的ですね。
物づくりの姿勢を学ぶ中で人脈も多岐に亘る財産を得ることができました。塗装剤のきっかけは畜産県鹿児島で多く見られる消石灰を利用した遮熱剤でした。これは時間経過で再び塗布するのですが、例えば茶畑にも迷惑を掛けることもあるので永続的に使えるものを作れたらという発想でした。それも費用的に無駄が出ずに。結果、特許の取得、県の後押しも得て、九州経済産業局や農水省の連携に繋がりました。実はこの分野の発展系でネイル部門に進出しています。航空会社、スポーツ用品メーカーへのプレゼンを終わらせた所です。

その時にグレイスとの出会いもありました。

NDA（秘密保持契約）とグレイスさん、そして国行政との係わりが上手く回り始め、再生エネルギーにも進出していくことになりました。ここでも更にグレイスさんの力を必要としているところです。出会いに感謝ですね。NDAでの機密保持には専門性がどうしても求められます。

課題の大きさに立ち向かう心構えは如何でしょう。

悩んでいては起死回生の手を打つことはできません。私もグレイスさんも経験や解決の事例集が集積されています。そこに業態が違って提携のチャンスがあるのです。また、「福元」と繋がることで安心、安全、そして安定を得られるという評

価も生まれてきます。

福元代表が重要視した契約書への信頼性がグレイスを顧問弁護士として指名頂けることになりました。

最初のきっかけはネットでの検索です。自分の作成した契約書を精査して欲しかったからです。過去、契約書を放置された痛い経験があります。対企業では全て契約書です。誰と組んで、どう守り攻めるのか。鉄兜やよろいなのか、それとも大砲か。そして結果としての納得ずくの契約です。内容は元よりスピードも求められる昨今では、その期待に応えてもらえるグレイスさんの存在はありがたいですね。



ニュースレターの読者の皆さまにも一言を願います。

グレイスさんとは縁があるのであればラッキーだと思います。事業推進のために良き布陣を敷くことが肝要だからです。会社は目標に向かってまっしぐらでしょうが、45度ぐらいの角度から客観視できるスタッフを持つべきです。正に社外に法務部を持つということですね。また、皆さんがグレイスさんを通じて様々なベストマッチを生むチャンスも得てもらいたいと思います。

最後にグレイスへの注文をお願いします。

社会の流れは不透明感に覆われています。困ったことや困難なことがあるわけですから、どんどん情報を流してもらいたいですし、異業種が交流できるきっかけ作りも積極的にやってもらいたいですね。弁護士が企業間を繋いで企業の体力強化のための役割を果たして下さい。グレイスさんによるウインウインの関係の演出ですね。

※これまでのインタビューの様子はHP「顧問先様の声」にてご覧頂けます。

株式会社 福元技研

業 種／小売業
本 社／〒891-1105
鹿児島県鹿児島市郡山町2571-1
代 表／代表取締役 福元 茂
創業・設立／2007年4月
資 本 金／750万円



経産省「新連携」事業認定品
取扱：株式会社グリーン環境マテリアル

