

テーマ名

施設集約化で海外単価に挑戦！

～高度化事業を通じて～

北山 博幸

岡山県中小企業団体中央会
連携振興部 連携開発課 主任

(要 旨)

「中小企業」と一口に申しても、大手並みの経営資源を有している企業は多々ある。岡山県中央会の会員企業の9割は小規模事業者である。すなわち、零細事業者である。

当レポートは、倉敷市等に点在する零細自動車ハーネスメーカーが海外単価に対抗するため究極の合理化といわれる全部協業を行い、一つ屋根の下で近代化を図るための手段として高度化事業を選択した。

自動車の部品工場とりわけワイヤーハーネスの組立は、労働集約産業の典型的な産業であり、大手ハーネスメーカーは生産拠点を人件費の安い海外に移し、国内は空洞化が進んでいる。国内生産は縮小傾向にあり、経営資源の乏しい中小協力工場は受注単価の切り下げや生産量の減少で疲弊、ハードルが高いと言われている高度化事業を時間もお金も事務局もないままに進行、事業認定まで漕ぎ着けた。

手前味噌ではあるが、岡山県中央会も近年新規の高度化案件が減少し、経験のある職員は少なくなりつつある。当然のことながら高度化専門のセクションはなく、内部の支援体制は特に明確になっていない。私も組合設立を担当するセクションに在籍していたというただそれだけがきっかけで、高度化の知識など皆無に等しかった。

半信半疑で取り掛かった事業であったが、できるだけの支援を行ったつもりであり、事業計画作成はもとより行政、金融機関、不動産業者や建設業者との折衝まで行った。苦慮したことが大半であったが、零細企業集団であっても高度化事業は可能であるということを喚起するためにレポートを決断した。

目 次

1. 立ち上げ経緯	40
2. 中央会が介入した本当の理由	41
3. 計画書づくり	42
4. 突然の白紙撤回	43
5. 中古物件取得の落とし穴	44
6. 金融機関から受けた最後のハードル	45
7. 反省	46
8. 「協業組合」という選択は正解なのか	47
9. 高度化事業について	48
10. おわりに	49

1. 立ち上げ経緯

今回の統合計画 5 社は、主に三菱自動車のハーネスを組み立てており、直接カーメーカーと取引していないため大手のハーネスメーカーの協力工場という位置づけになります。ワイヤーハーネスの組立は典型的な労働集約型であり海外生産がメインとなっております。生産台数が多い車種は海外生産がメインで、小型で少量部分は国内で生産しています。よって、人件費の高い国内生産は海外との競争に敗れ、次第に生産量・単価ともに下降線をたどってきました。5 社は主として倉敷地区に工場が点在しており、工場周辺の主婦が工場労働力を支えています。また、内職も多く抱えてコスト削減に努めてきましたが、三菱のリコール問題が発生したあたりから大きく受注が減り、単独では生き残りが困難な状況になってきたことから新たな生産体制の確立を必要としていました。そのため、これまで各社個別で生産を行ってきたものを 1 カ所に集約し、新たな生産工程を構築することで、効率的かつ効果的な生産体制を整えようと考え、投資計画は、施設集約化事業を予定していたので、調整コストを抑えることも協業化の大きなメリットが出せると考えました。

組合設立以前は、親会社が加工した材料（カットしたワイヤーを皮むきして端子を接着したもの）が供給され、我々は親会社が前工程にて加工した材料を後工程にて完成させる作業を行っていました。しかし平成 18 年 4 月、親会社より呼び出しがかかり、前工程・後工程を辞め一貫工程に変更するよう迫られました。一貫工程とは、前工程、後工程を一つの流れで行うもので、自社で加工した材料を自社で完成品にしないといけません。後工程による完成作業だけでなく、今まで親会社が行っていた前工程も自社で行う必要があるため、縦 25 メートル、横 57 メートルという今までの 2~3 倍もの工場面積が必要となりました。中学校の体育館程度の大きさの施設を自分たちで見付けるか、それとも親会社が提供する工場に入るかの二者択一を迫られました。8 年ぐらい前から、協力工場の何社かが協業するという話が出ていたようですが、その時は親会社の業績不振だったこともあり、具体化しませんでした。

今回 5 社が協業することになり、新たな物件を探していたところ、倉敷市加須山の物件が見つかりました。当初は、中古物件購入でなく土地を購入して新たに建物を建てる予定にしていたので、改修費を含めて数億ものお金が必要になることがわかりました。通常金融機関からの借り入れだと利子だけでも相当の金額になりますので、国の施策である高度化融資制度（施設集約化事業）を活用し、協業化の最大のメリットで活かし、今回の経営統合の主目的である①高品質、②低チャージ、③短納期を実

現し、海外単価に挑戦することになりました。

2. 中央会が介入した本当の理由

この話が、中央会にきたのが‘06年6月頃だったと思います。県に話しに行くと「平成19年度予算に乘せるためには8月末までに計画書を持ってきてください。」と言われました。また、協業組合での高度化案件は岡山ではあまりいい事例がなく、行政側も慎重に構えておられたと思います。それで実質計画書のベースを作成する期間は2ヶ月くらいしかありませんでした。

そこで、数回（独）中小企業基盤整備機構（以下「機構」という。）や岡山県に参加してもらい大まかな計画の内容を詰めていきました。計画書を作るのは当然当事者ですから、様式や高度化概要を機構から取り寄せて当事者に渡しました。こんなことを書くと機構にしかられるかも分かりませんが、この様式の精度があまりよくなく様式をつくることからはじめなければなりません。1ヶ月くらい経って訪ねてみると全くできておらず9割は白紙でした。さすがにこれでは県に持って行けませんので、岡山県中央会として大幅に介入しなければ不可能だと思いました。今回の5社は法人2社個人事業者3社で、公的な助成を受けたこともなければ、高度化の知識も全くと言っていいほどありませんでした。また、組合事務局体制も全くなく発起人代表が1人で粛々と進めていくという程度でした。中央会も内部の体制はさることながら、高度化経験のある人は年配の人しかおらず、手探りの状態から始めなければなりません。

中央会が本気で取り組もうとした理由はいくつかあります。もちろん協業組合だけで計画書の作成は無理と判断したのも理由の一つですが、一番大きな理由は5社全て倒産の危機にあったからです。直近3カ年の実績を見ると全て売上高は下降傾向が続いていまして、その内2社は3期連続の赤字が出ていました。資金繰りもタイトになっており、好転の兆しは全くありませんでした。理由は、様々あるのですが5社とも部材調達から生産まで一貫工程で対応できている企業はありませんでした。自動車部品の生産は、「必要なものを、必要なときに、必要なだけ」生産するのが基本で、一般的に「カンバン方式」と呼ばれています。部材を支給されて組立を行う我々は、到底カンバン方式に対応できるわけありません。親企業からの部材支給されるリードタイムも問題の一つでした。つまり、今のままのやり方では先細りになるのは明白であ

り、親企業と今後のことについて話をしましたが、長期発注の確約はできないとはっきり言われました。中央会としても将来の見込みがないのに大きな投資を進めることはできませんので、投資採算性を十分議論しました。私個人としても高度化を通じて3億3千万という借財を背負わすことについて真剣に悩んだのですが、後継者（現役員の息子）一人ひとり話を伺ったところ、「やるしかないんです。おやじはレールを敷いてくれるので、レールをどう活かすのかは我々後継者がしっかり考えていきます。」と将来についての展望を語っていただきました。

3. 計画書づくり

相談から1ヶ月、中央会として本格的に計画書づくりに参画しましたが、何分私に全くノウハウがありません。他県の集約化事業の事例を取り寄せて、見よう見真似で作っていきましました。また、今までライバル同士だった会社が一緒になるわけですから、意思の疎通もできていませんでしたし、給与の話も全くできていませんでした。業者からの見積もりもアバウトで、高度化診断に耐えうる計画書には程遠いものでした。

9月8日、なんとか計画概要を作成し県に提出、翌月機構にも来岡していただき1回目の高度化診断（相談助言）を実施しました。この時に提出した数字は将来バラ色で、右肩上がりの売り上げに低経費で見積もり、製品単価や数量はおろか生産設備も流動的でした。売り上げ根拠もなく現状5社の合算売上にプラスα加えたもので、全くもってお粗末な高度化診断となりました。

ここで指摘されたのが収支計画及び工場レイアウトの精査でした。「取引先との確実な受注確保」ということで、売上のベースとなる根拠を作り込んでいくところからやり直しをはじめました。売上根拠づくりは取引先の親会社の協力が必要です。そこで、中央会がコーディネータ的な立場になって部品工場のみならず本社の方にも入っていただき計画書作りを進めてきました。機構に指摘された収支計画の根拠ですが、これは困難を極めました。親企業は向こう3年分しか生産計画がなく、高度化が要求するのは10年間です。機構は収支計画の精度も要求してきますのでアバウトな数字では納得していただけません。親企業も10年間となると数字がでてきません。我々中央会も親企業の発注担当者と直にやりとりしながら数字を詰めていきましたが、こればかりでは、親企業の担当者レベルではどうにもなりません。そこで、本社に掛け合い高度

化事業の概要、収支計画の必要性を伝え、本社が持つ中長期計画から導き出される数字を出して欲しいと強硬に訴えました。

経費を抑えるために、コンサルタントや1級建築士等外部専門家は全くいれずに進めてきました。しかし、増改築等途中で計画変更があり建築士の先生にも短期間で設計図を引いていただきました。

4. 突然の白紙撤回

12月初旬、親会社から突如計画の白紙撤回を迫られました。この時すでに1回目の相談助言は終了しており、行政側も前向きな雰囲気の中での出来事だったので、青天の霹靂という感じでした。組合側もある程度経費や労力も使っていたのでかなり立腹していました。そこで中央会として、何度も親会社に足を運び考え直していただくよう要請しましたが、「本社の意向ですから」の一点張りで話が進みません。そこでどうしても白紙撤回するなら、それ相応の方に中央会に出て来て撤回理由を説明して欲しいと要請しました。すると本社の本部長が中央会に来られ、「計画通りの発注は難しい」「発注の約束はできない」と撤回理由を語られました。

我々は、高度化事業は組合のみがメリットを享受するものではありません。親会社にもメリットがある話です。つまり有利な条件で資金調達できることは互いの競争力強化に繋がり、下請企業の生産コストが下がれば安価で納品ができるわけです。利益を分け合えるという部分を理解していただきたいと訴えました。また、我々の祈願である「海外に勝てる国内のモデル工場をつくりたい」という気持ちも併せて計画続行を訴え続けました。中央会も自らが高度化融資を受けるかのごとく交渉しました。すると、この本部長に響いたのか「再検討します」と言うことで帰られ、結果、計画続行にGOサインができました。

白紙撤回の本当の理由は分かりませんが、確実に仕事をもらうために「確約書」の提出を強力に迫りました。これは機構が、診断勧告で受注を確実なものにするため確約書をとるのが望ましいとアドバイスされたのですが、多くの下請けの中でこちらの協業組合だけに確約することはできない。まして、書面で提出などもってのほかと、門前払いでした。しかし、長期にわたって受注を安定させるのは必要不可欠で取引先が限定される今回のケースでは確約書をとることは中央会としても絶対要件と考えていました。結局、最後の最後まで交渉し、品質が当社に適合する限り発注するとの覚

書をいただきました。こういった交渉は下請企業だけではかなり困難なことなので、中央会が介入して良かったと思われる点の一つだと思います。

5. 中古物件取得の落とし穴

翌年1月に2回目の高度化診断が実施されました。この度の高度化事業は中古物件（土地・工場）を取得して改装する予定でしたが大きな計画変更を余儀なくされる出来事がありました。事の発端は商工中金が依頼した調査会社からの報告書に「未登記物件あり」と記載されていたことです。私はすぐさま組合理事長に確認を取るよう指示し、不動産仲介業者から事実確認がとれました。原因は所有者が増築をした際に登記をしていなかったことがわかりました。さらに、運悪く建蔽率がオーバーしており、高度化事業で現状のまま改装して使用することは不可能になりました。つまり、建蔽率オーバー部分を取り壊し、新たに建蔽率に合わせた新築を施さなければならなくなりました。

我々は、直ぐに対応を協議した結果、取得予定地を大幅に減らしその浮いたお金を増改築にまわす決断をしました。その改築には3千万円新たに必要になりました。断念した土地は従業員の駐車場として所得する予定でありましたが、更に問題が浮上してきました。取得予定地の売主が売買キャンセルを言い出したのです。実は、組合側が高度化事業をよく理解していなかったのが直接の原因ですが、組合の設立登記もできていない段階において組合員名義で売買契約を交わしていたのです。つまり、売主はすぐに決済してもらえんと思っていらしいのです。当然売主側もそのつもりで資金繰りを考えていたらしくかなり立腹していました。そこに追い討ちをかけるようにクレームを出したわけですから売主側からするとたまりません。通常の中古建物取引では現状渡しが一般的でクレームは付かないそうです。

そこで私どもも一度冷静になって話し合いたいと持ちかけました。これまで、売主に高度化計画というものをきちんと説明していなかったことを詫びてから売主と交渉したのですが、こちらの交渉条件は①駐車場としての取得予定地を借用とすること。②3千万円の値引きをすること。すべて交渉は成立しましたが、そこでついた条件が4月末日決済です。しかも、話が流れたときに支払う違約金も通常では考えられないほど高額でした。

この段階で、1級建築士は入っておらず、大幅な計画変更で、建築業者まで変更しな

ければならない状況に陥りました。建築業者に設計士を紹介してもらい直ちに、増築部分の図面を書きあげ倉敷市に提出しました。取得物件がある用途地域は市街化調整区域となっていますが、都市計画法 34 条 1 項 5 号により開発申請を行わず、建築許可申請のみで対応できることを確認しました。これが今回不幸中の幸いでした。しかし、倉敷市、不動産業者、建築業者、設計士の調整や打ち合わせは診断までの関係で中央会主導で行わざるを得ませんでした。

2 月下旬に 3 回目の計画診断が実施されました。実質「本診断」と呼ばれるもので最終ジャッジとなります。機構は最後まで親企業の「確約書」にこだわりました。何せ小さな町工場だった方々が 3 億 3 千万円の借財を背負うわけですから私も機構の立場であれば要求するかも知りません。売り主側から 4 月末日に期限を切られている関係で何としても 2 月中に最終診断を受ける必要がありました。例の「未登記」が発覚したのが 1 月 10 日ですから約 1 ヶ月で本診断にこぎ着けたこととなります。

新たな増築を行うことで、新築部分の設計、建築確認申請等 1 級建築士を入れなければならなくなり、大幅に計画修正をやり直ししました。また、中央会としても、売り主、不動産業者、建設業者、設計業者との折衝も一手に引き受けざるを得ませんでした。中央会に仲介業者が乗り込んできたこともありましたが、なんとか事なきを得ました。そこまで、中央会がやる必要があるのかという議論は差し置いて、計画書を作成しているのは中央会であり、手前味噌ではありますが限られた時間の中で高度化制度上の判断を進めていくことは中央会でなければできなかつたと思います。

6. 金融機関から受けた最後のハードル

今回の計画は、事業総額 3 億 3 千万円のうち高度化融資が 2 億 5 千 2 百万円、商工中金が 6 千百万円、運転資金 2 千万円残り自己資金となっていますが、高度化融資が下りるまで商工中金の短期借入を行う予定になっていました。そこで、待ち受けていた最後のハードルは中央会ではどうすることもできない「金」の問題でした。

まず受けた指摘は自己資本金の増額です。当初 1 千万円で計画していたものが計画変更で事業費が増した関係で 2 千万円に増額要求され、元々自己資金に余裕がなかった組合関係者は増額に対応しきれませんでした。また、事業費が増えれば債権保全のための担保提供を求められます。どちらも高いハードルでした。組合員の現有資産は既に根抵当が入っており、余裕のある担保物件はほとんどありませんでした。組合員

各社は親類などに担保提供のお願いに奔走しました。最後は親・兄弟が理解してくれたため、定期預金を提供しました。これは、県の担当者が言っておられたのですが初めてらしいです。資本金の 2 千万も苦労しました。個人名義の定期ではならず、自家用車を売却してお金を作られた方もいました。

もう一つは、運転資金の借入れを考えていた地元の信用金庫が貸せないと言ってきました。行政、市中金融機関、商工中金の三位一体の計画で誰が抜けても成立しない。つまり、行政側は「事業認定」、信用金庫は運転資金の「融資証明」が必要不可欠との見解を示されました。予定していた信用金庫は現在組合員が日々利用している金融機関であり、今の借財が精算されない限りは融資証明の発行はできないとの見解でした。要は、5 社合併すると今の借財はどのように返済するのか。また、根抵当を設定している現有資産はどのようになるのか。そのあたりの回答が不十分であるということでした。信用金庫の言い分はもっともなことで、これは中央会も反省しなければならぬのですが高度化診断にメインバンクがいなかったのです。ですから、我々も何回も組合理事長とともに信用金庫に足を運び高度化事業の内容を説明しました。最終的にはこちらも担保提供をすることで融資証明ができました。

我々は、3 月 9 日に修正計画を県に提出して担保不足額が 16 日に確定しました。商工中金は 23 日までに担保確定、4 月 6 日までに 2 千万、4 月 13 日までに事業認定、融資証明を要求してきました。事業認定は機構のほうに内諾をいただいていたのですが、融資証明は最後の最後まで分りませんでした。結局融資証明が出たのが、事業認定と同日の 4 月 13 日でした。

7. 反省

今回の高度化事業を進めていく上での反省点は山ほどありますが、一番の反省点はメインバンクを 3 回にわたる計画診断の中で出席させていなかったことです。今回の計画は機構と県が高度化融資、運転資金が市中金融機関で話を進めてきました。つまり、運転資金は確保できると勝手に解釈していたのです。中央会としても気にはなっていましたから組合関係者に念押ししていたのですが「大丈夫」という言葉を信じてしまいました。また、組合側がきちんと事業計画を説明していなかったのです。運悪くお願いしていた支店長が転勤になったことも重なり、最後の最後まで噛み合わない交渉をしなくてはならなくなりました。協業組合の専務理事が自宅を担保提供して事

なきを得ましたが、大きな反省材料となりました。

2番目は、担保提供物件の精査です。高度化事業の性質上どうしても事業計画が先に走ってしまいます。しかるに事業費が確定しないといくら担保が不足するかが出てこないのです。このあたりは、経験がものを言う世界だと思うのですが、数をこなしておればおおよその予測はついたと思います。これも運が悪いことに事業費が当初計画していたものから増えたことで担保不足が発生してしまいました。組合員も担保余力のある人はおらず、親戚の方や知人をお願いして何とかクリアできました。ファイナンスの部分は中央会もどうしようもなく、ただ見守るしかありませんでした。

結局「自己資金はいくら出せるのか。」「担保余力はどれだけあるのか」これに尽きると思います。商工中金の協調融資も今考えれば甘く見ていました。高度化の場合、県が第1抵当をすべて押さえていきます。商工中金は県の下に入らざるを得なく、つまり無担保融資と同レベルになります。そこで、資本金（自己資金）を当初の1千万円から2千万円に増額要求されました。あとは、非財務審査ですので、理事長の人間性や協業組合ならリーダーシップも重要な要素となります。ファイナンスや人間性というのは非常にデリケートな部分なのでわれわれ支援する立場で発言するのは非常に難しいのが現状であります。

8. 「協業組合」という選択は正解なのか

私も中央会の指導員になって15年目ですが協業組合の設立は初めてでした。「協業組合」と「協同組合」の一番の違いは物的資本のつながりだと考えています。協同組合のように加入脱退が自由にならないのです。つまり、1歩下がってリセットする機能がありませんから走り始めれば突っ走るしかありません。まして今回は3億5千万円借財を背負うわけですから今後設立があればここを一番に理解していただくよう指導していきたいと考えています。今回の立ち上げも当初株式会社にしようという考えもありましたが、中央会としては、当然協業組合をお勧めするわけでした、相分の責任はあると思っております。協業組合を勧めた理由としては、大株主が存在しなかったことです。大株主の存在の良し悪しは別の話として、均等に出資をしてもらうという理事長の方針でしたから、民主的な運営がとれる協業組合がベストだと考えました。また、株式会社にしても1箇所に集約されるわけですから就業態勢は同じことで、従業員が協調の意識を持って生産性を高めていくことが非常に重要であると思います。

そのために役員各々が何を考えどのような行動をしなければならないのか従業員も100名以上になりますからコンプライアンスも極めて重要です。

もう一つ重要なことは、次世代の後継者が育つかどうか大きなポイントになると考えています。現在各社4名の後継者が働いていますが、今は直接経営にタッチしていません。現執行部は遅くとも10年後には大きく変わっているでしょうから今からそのあたりをきちんと考えておかなければならないと思います。私個人的には後継者は現執行部の後継者でなくてもかまわないと思っております。一般的に言う「経営と資本の分離」というもので、これまでの家族経営の感覚で仕事を続けることは能力の高い従業員の士気低下につながります。中央会として具体的に口出しすることではないかもしれませんが、後継者セミナーに来ていただいて意識啓発をしていきたいと考えております。

9. 高度化事業について

本年9月20日、協業組合の新工場完工式が盛大に開催されました。来賓として東京から中小機構、岡山県、金融機関を代表して商工中金等6名に出席していただきました。理事長は「紆余曲折ありましたけどなんとかここまでたどり着けたのは、関係機関のご協力の賜です。これから一生懸命頑張ります。」と涙ながらに挨拶しているのを見てみると、私どもこれまで支援してきた本当によかったと感じました。

5月初めに建築許可が下り、足かけ5か月の工期となりました。組合員各社引っ越しを行っている最中ですが、一部のラインもすでに稼働しており、取引先である親会社へ随時研修に行っています。研修を終え真新しい工場に引っ越してきた社員は、生き生きとした表情で作業をこなしていました。もし、この計画がとん挫していたらこの従業員の表情は見られなかっただろうし、各社ギリ貧の経営を余儀なくされていると思います。取引先から聞いた話ですが、この集約化計画が軌道に乗れば国内にあと数か所は作っていきたいと言われました。

高度化事業全体のことを申しますと、一部のマスコミより厳しい指摘をされているのを見ました。これについて、この場で反論するわけではないですが、高度化事業を活用して成功したケースのほうが多いわけですから断片的な判断では評価して欲しくないというのが個人的な見解です。協同組合法は高度成長期に一番機能した制度であったことは事実であり、高度化事業も大半は同時期に一致すると思います。高度化制

度も時代背景に合わせて随時変更されているようで、特に連帯保証や組合員への直貸付など使いやすくなっていることは非常にありがたいことです。

10. おわりに

現在岡山県では工業団地の計画があります。まだ、工場を募集している段階で具体的な計画作りには至っていないのですが、今回の経験は今後の高度化支援に必ず活かせると思っております。

今回の案件が、無事事業認定までこぎつけられたのは、当事者の努力もさることながら中小企業基盤整備機構はじめ岡山県、商工中金、水島信用金庫等の担当者の方々の、おかげだと思っております。この場をお借りして厚くお礼を申し上げます。また、アローハーネス協業組合が益々発展していくことを祈願いたしております。

資料 1

- | | | | |
|----|---------|------------------------------|---|
| 1 | 名 称 | アローハーネス協業組合 | |
| 2 | 住 所 | 倉敷市加須山字中野 17 番地 4 | |
| | | 電 話 | (086) 428-2342 FAX (086) 428-2342 |
| 3 | 設立年月日 | 平成 19 年 3 月 9 日 | |
| 4 | 出 資 金 | 2, 0 0 0 万円 | |
| 5 | 組 合 員 数 | 5 名 | |
| 6 | 組 合 事 業 | 自動車用電線組立加工 | |
| 7 | 敷 地 面 積 | 4, 8 7 9. 8 7 m ² | |
| 8 | 建 物 面 積 | 2, 6 5 5. 5 2 m ² | |
| 9 | 総 事 業 費 | 3 億 2 千 8 百万円 | |
| 10 | 代 表 者 | 井手尾 剛士 | |
| 11 | 計画の概要 | | |

今回の 5 社は、主に自動車用電機部品であるワイヤーハーネスの組立加工を行ってきました。しかし、自動車メーカーからのコストダウンの要求は予想以上に利益を圧迫し、協力工場として新たな生産体制の確立が必要となっておりました。そこで、これまで各事業所において組立加工を行っていたものを、一カ所に集約化し、新たな生産工程を構築することで、効率かつ効果的な生産体制を整えることが可能となりました。

12 組合の目標

- ①高品質・低チャージ・短納期を実現できる工程
- ②ワンフロア化による最新の流し方、作り方での生産体制の構築
- ③移動の無駄をなくし、見える工程管理により高品質を保つ
- ④5 社共同による品質担当、技術担当を設け間接経費を削減する
- ⑤施設の集約化、事業の統合を行い経営の近代化、合理化を図る

資料 2

- 平成18年6月 事業者から高度化資金利用のための相談を受ける
7月 機構が来岡し高度化事業の制度周知のため説明会
8月 企業連携支援アドバイザー派遣による相談、候補地視察等
9月 事業計画書を県に提出
10月 相談助言診断
- 平成19年1月 事前助言診断
2月 計画・建設診断
3月 協業組合設立
4月 事業認定、着工承認
5月 建築許可
9月 工事完了
10月 一部操業
- 平成20年3月 高度化借入申請（予定）
4月 操業（予定）

