地域活性に貢献する九州企業

地域の経済振興において、企業が果たせる役割はさまざまだ。だが優良企業が事業活動を通じて元気になることが、直接・間接に地域に好影響を与えることは間違いない。ここでは九州に拠点を置きながら国内外へビジネスを展開し、地域活性化に貢献する地場企業2社を紹介する。

西部特集
地方創生九州
2015

昭和鉄工

空調、給湯分野　地道に実績作り

昭和鉄工は熱源、空調機器メーカー。熱を扱う技術と鋳造技術を核に、ボイラや薄型ディスプレー（FPD）製造用熱処理装置、業務用エコキュート、湿度も制御する「リタンエアデシカント空調機」などの製品がある。山本駿一社長に現状と今後を聞いた。

山本　駿一 社長

―2014年度の経営状況はいかがですか。

「年度当初の予想より市場環境は厳しい。ボイラや空調機器などの売り上げは前年度プラスアルファ。しかし、売り上げを伸ばしても利益が出にくい状況にある。特に発売直後の製品はコストが比較的高い。次年度、量産が落ち着けばコストは下がるだろう。景気回復が伝えられているが、そのような感じはしない」

―エネルギー問題への関心の高まりで、省エネ型製品が注目されています。

「省エネに貢献できるヒートポンプを使った空調、給湯製品があるが、思ったように拡大していない。電気を使う製品であるために買い控えが起きているのではないか。省エネ効果を分かりやすく伝えるのが難しいという課題もある。効果の目安となる数値はあるが、湯の使い方や稼働率で異なる。空調や給湯の製品は、頻繁に取り換えられる物ではなく、導入には慎重になる。効果が良く理解されないと伸びない」

―空調、給湯分野の今後の展開を聞かせて下さい。

「カタログや仕様の説明より実例の方が説得力がある。地道に実績を作っていく。施設の設計に織り込んでもらうスペックインでの採用に力を入れる。関東では2020年の東京オリンピックの影響が期待できる。開催前に完成する建物への設置であれば、売り込むのは今だと思っている」

「ユーザーとメンテナンスを含めた関係を構築したい。ユーザーや製品の状態を良く知ることでハードとソフトを組み合わせた適切な提案ができる。メンテナンスはグループ会社が行う。熱源の顧客とは、昔からそのような関係ができている」

―ほかに期待する分野は。

「大手の設計者に認められるようになったリタンエアデシカント空調がある。特殊な製品で知名度は低いが無給水加湿に対応する高い機能を持つ。少し高くても良い物を使いたいという需要があるはずだ。また、今後は排熱の利用が増える。排熱を利用する当社の製品のPRにも力を入れる」

【企業概要】……▽所在地＝福岡市東区箱崎ふ頭3の1の35、092・651・2931▽社長＝山本駿一氏▽従業員＝391人（連結）▽売上高＝111億2600万円（14年3月期）▽創業＝1883年（明16）10月▽URL＝www.showa.co.jp

「エコキュート」販売

エコキュート

【企業紹介】……昭和鉄工の自然冷媒ヒートポンプ給湯システム「エコキュート」は、密閉式タンクによる内部構造が特徴。業務用で病院や高齢者施設、宿泊施設、レストラン、給食施設に適している。

密閉式は、開放式に比べてシステムが簡素で施工や管理がしやすい。オプションには学習機能で貯湯量を調節する最適制御システムと井戸水（地下水）が貯湯側で使用可能になるユニット「イドシス」がある。最適制御システムは、翌日の給湯量を予測して貯湯。利用状況を把握した省エネルギーで運転する。

マリンハイドロテック

船舶油圧機器製販、顧客目線で

マリンハイドロテックは大・中型まき網漁船や海洋土木作業船など、各種船舶向けの油圧機器システムを製造販売している。国内外の拠点設置に積極的で、2014年は主要拠点2カ所を新たに整備した。井手敏文社長に今後の展開を聞いた。

井手　敏文 社長

―14年12月に、台湾・高雄市にメンテナンス拠点を新設しました。

「現地の船主に来てもらいお披露目をした。顧客の船舶数は100隻ほどある。これから各船の状況を把握してチェックリストをつくり、どのような支援ができるかを考えていく。入港時の整備など、より顧客目線を進めて提案していきたい。今後はメンテナンスだけの新規顧客の需要も出てくると考えている」

―海外展開を積極化していますが背景は。

「日本国内の需要だけでは食っていけなくなるためだ。次は中国・青島の拠点を増強したい。すでに現地に合弁会社があるため、16年までをめどに設備を充実させたい」

―日本ではどのように進めていきますか。

「14年4月に銚子サービスセンター（茨城県神栖市）を開設した。当社の最大拠点で、国内のネットワーク整備はこれで完了した。日本では新造船の需要はこれまで以上にはないと考えており、収益維持のためにメンテナンスを強化する。一方で国は『もうかる漁業』を掲げた補助金で、漁船の改良による収益性向上を図っている。当社も船主に対して、漁業界の人不足に対応する省エネや省人化できる設備の提案をしている」

―製造業も人材採用が厳しい状況です。自社の採用については。

「採用は積極化している。若い営業担当者が欲しい。10年ほど採用を止めていた時期があり、30―40代が社内に少ない。育成は一朝一夕にできるわけではないが、若い力が育って第一線で活躍してもらいたい。また下関製造工場（山口県下関市）では、インドネシアの技能実習生を数人受け入れている。日本を巣立つ時はサポートしたい」

―製品開発も積極化する考えですか。

「開発部で取り組んでいる。〝開発は十三つ〟とも言い、ヒット商品はなかなか出ないが、諦めていては前に進めない。他社と差別化する必要がある。当社は大きいものから小さいものまで、いろいろなモノづくりができる。現在は海での利用に特化しているが、陸上での防災用ジャッキアップ装置など、アイデアや企画力を駆使すれば拡大路線を見いだせる。まだ伸びしろはある」

【企業概要】……▽所在地＝福岡市中央区港3の50の1、092・711・1110▽社長＝井手敏文氏▽従業員＝160人▽売上高＝68億円（14年12月期）▽設立＝71年（昭46）12月▽URL＝www.mhtc.co.jp

製造からメンテまで

【企業紹介】

マリンハイドロテックの独自技術は、油圧機器の配管を並列にした「リングメインシステム」。重量を軽減したほか、圧力が均一にかかり伝達効率も高い。システムのトータルサプライヤーとして、製造からメンテナンスまでを一貫して請け負える点も同社の強みだ。またユニークな取り組みも。この3月から社歌がカラオケ「ジョイサウンド」で歌えるようになった。演歌歌手の香田晋さんが歌うCDも制作していたが「これからは接待で歌っておもてなしできる」と井手社長は笑う。

油圧システムを載せた大型まき網漁船