1年にコア事業の伸銅品卸販売に比重を置き、豊富な在庫による“モノを抱えた商売”を心掛けて

高田 憲二社長

ユニ金属

冷設・医療用銅管の増販実現

モノ抱えた商売 本業回帰で実効 液冷媒にはPE管も

し、前年実績を上回る業績を計上できる見込み。銅建値の騰勢が売上高を押し上げたことが主因だ。

（PE）管は冷設の液冷媒配管用途で採用される事例が徐々に増加傾向にあるようだ。

巻き管、造船用銅管（直管、コイル管）、建築配管用銅管、空調用被覆銅管、銅継手などの伸銅品

圏に営業拠点を配置している。

拠点ごとに商品保管倉庫を確保し、全社総重量ベースで約1千t分に上る在庫を保有している。

高田憲二社長は21年の事業動向を振り返り「年始の時点では荷動きが鈍化する懸念を抱いていた

千円台に乗っているため、売上高は当然伸長する。しかし伸銅品販売は相場商売なので売上高の増減に対して都度、一喜一憂していられない。とはいえ、コロナ禍による経済停滞影響が及ぶ以前の19年の業績と比べても販売量が上回っている。

生産するメーカー数が減り、生産力が低下する中でメーカーの供給力がおぼつかない。メーカー主導で受注調整が図られる中、当社としては制限枠の上限一杯まで注文したとしても、実販の増加に対し調達量が追い付かなくなっている」（高田社

伸銅品販売の延長線上で訴求できる周辺商材では、スイスのジョージフィッシャー（GF）社製の高密度PE管「PE-100」を用いたブライン・冷水用樹脂配管システムに手応えを得ている。

ニアリング会社に対して

ニアリング会社に対して

冷水を媒体とする液冷媒配管として使用できる。

軽量、省施工、低コストの利点が冷熱エンジニアリング会社の目に留まり、ユニ金属は今後、ロット受注による定期的な取引を同エンジニアリング会社と実現する可能性が出てきた。

冷媒倉庫の出入り口に設置することで、庫内温度の保持と省エネ性向上に寄与する。ユニ金属は新年以降、伸銅品の卸販売と並行して工場・店舗などにエアカーテンの提案を加味していく。

森川 潔会長

森川 毅社長

モリカワ

冷媒回収・充填なども交差（クロッシング）で

材料調達 ユーザーネットワーク活用も検討

コロナ禍前の2019年に森川産業のバルブ製品製造事業を吸収合併し、バルブ事業の製販一体体制を確立しメーカーとなったモリカワ（社長＝森川毅氏、本社・東京都豊島区東池袋5-45-5）。その事業コンテンツはバルブ事業部と環境

事業部の二事業部体制となっている。

バルブ事業部が展開する大型冷凍設備分野での体制を確立しメーカーとしてエマソン社製の自動制御機器を市場へ供給している。

一方、環境事業部門においては有機溶剤ガス回収装置を主軸に各種溶剤系への強みを活かした製品開発で支持を得る。さらに昨年からは冷機装置が2014年のノーベル物理学賞受賞者とともに開

置などで使用される液ポンプ。また1972年に米国エマソン・エレクトリック社との販売提携において国内での総代理店としてエマソン社製の自動制御機器を市場へ供給している。

こうした積極果敢な事業推進を見せる同社だが昨年の状況には厳しい局面があったと森川毅社長は振り返る。最大の難関は昨年、夏以降に顕在化した原材料価格の高騰

発した「深紫外線LED」の技術を活用した空間除菌装置Aeropure（エアロピュア）の販売も開始した。

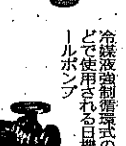
いたものに不足が生じ始めたことや工事案件などの戻りがあったことによるもの。いざ、リ・スタートという段になって先

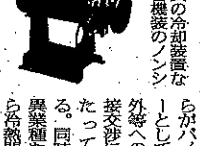
は振り返る。最大の難関は昨年、夏以降に顕在化した原材料価格の高騰や調達に対する繰延が続き

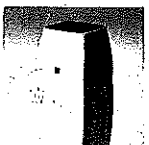
絞られていたが、在庫も製品である各種弁類はまさに鉄と真鍮が主原料となっている。企業努力も既に絞れる雑巾も無いと

一巡し、一時ダブついて

はり問題は調達である。早期にとのソリューションを行い、本来のメーカーとしての使命である安定供給を確立する」とし、社内においては調達会議を開き、グループ会社との連携。またユーザーのネットワークも含めたあらゆる調達の道を探るとともに、森川社長自らがバイヤーとして海外筋への直接交渉にあたっている。同時に異業種からの


冷媒液強制循環式の冷却装置などで使用される日機装のノンシールポンプ


モリカワ独自の構造を持つストレート配管用の止め弁MGOクローブ弁）R4438Aにも対応


空間除菌装置Aeropure（20畳用）

冷熱産業機器・要素部品

状、価格については高止まりで推移しているがやはり問題は調達である。

移った。特に当社の主力製品である各種弁類はまさに鉄と真鍮が主原料となっている。企業努力も既に絞れる雑巾も無いと

調達難でクリティカル製品については多少の足枷ともなったようだ。

機械の設備投資としてアルゴン溶接機や、国のものづくり補助金の採択を受け温度校正装置の導入を行った。

田中仁一郎社長は「この数年取り組んできた冷たい分野から熱に関する分野への転換として、温

次、適正価格への根気強い調達に対する繰延が続き

状、価格については高止まりで推移しているがやはり問題は調達である。

移った。特に当社の主力製品である各種弁類はまさに鉄と真鍮が主原料となっている。企業努力も既に絞れる雑巾も無いと

いったたびの高騰ぶりに止まり無く10月以降から順

調達に対する繰延が続き

調達に対する繰延が続き

影響となったことでテーマは一転、この解決へと