冷熱産業機器・要素部品

モリカワ
事業間の融合で付加価値の創出へ
CO_2対応6・0MPaの安全弁今春上市

森川　潔会長

森川　毅社長

バルブ事業部と環境事業部の2部門体制で製販一体の事業を展開するモリカワ（社長＝森川毅氏、本社・東京都豊島区東池袋5－45－5）。

環境事業部は、2020年に経済産業省より グローバルニッチトップ企業100選に認定された製品である「REART H Sシリーズ(F型)」をはじめとした有機溶剤ガス回収装置の開発・製造・販売を担っている。昨秋はコロナ禍中ではあるものの、タイ王国で開催された環境関連の展示会へ出品するなど海外での営業にも注力した。

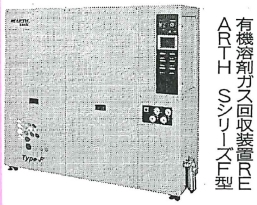
一方、バルブ事業部は大型冷凍設備分野での冷媒用各種弁類を展開し、冷熱業界において圧倒的な市場占有率を誇るとともに、米国エマソン・エレクトリック社（以下＝エマソン）の国内での総代理店としてエマソン製の電子制御弁・温度式膨張弁等の自動制御機器の販売も担っている。

モリカワのバルブ事業部、昨年の業況について森川毅社長は「CO_2冷媒向けの電子膨張弁の需要が伸びる中、資材不足によりサプライチェーンが機能していない状況が続いているが、当社は原材料を含む在庫を通常の倍から確保し、支障なく供給ができた。当然、投資額は増えたが、こうした対策によってコロナ禍以降落ちこんでいた売上も2019年の水準にまで回復した」と話す。

但し「すぐに必要といった場合には在庫で対応できるが、新規のスペック・インには時間が掛かる。これまで他社のバルブを使用していたユーザーも、当社のバルブを使って頂ければその良さを理解頂けるとは思うものの、他社が供給できていない間隙を縫う形で売上を伸ばしていることも事実」と気を引き締める。

また同社は付加価値の創出に注力し、サービスの拡充を進めている。森川社長は「ただバルブを売るだけではなく〝モノから価値へ〟という考え方が今後の部材メーカーには必要になってくる。部材だから付加価値が付けられないということはなく、モノを供給するとともにメーカーとしての役目を果たしつつ、様々なニーズに応える形で、付加価値を提供していきたい」との考えを示し、ユーザーの要望でカスタマイズにも対応するほか、今後2事業部間での連携を強めていく方針を明らかにした。

基幹製品：バルブ製造風景


有機溶剤ガス回収装置REART Sシリーズ(F型)

今後、環境事業部が製品の製造を通して得た断熱材のノウハウを用いて、バルブと断熱材を組み合わせたユニットでの提供を検討している。ユニット化は、働き方改革を背景とした時短のニーズの高まりに応える付加価値ともなる。

具体的には部材単体を扱うバルブ事業部と加工技術を持つ環境事業部のマッチングによってシステム製品を生み出すというものだ。こうした価値を感じてもらうため、実際にユーザーに製造工場（所在地・長野県千曲市）を見学してもらう活動を行った。「実際に現場を見学してもらい、当社がどうしたノウハウを持っているのかを知って頂くことで価値を感じて頂けた」（森川社長）という。

さらに同社は昨年、社内の情報共有への取組みとして「バルブ事業部CRM（顧客関係管理システム）」を立ち上げた。

従業員とユーザーの関係を二元管理し、ユーザーの情報を社内で共有することで部署間のやり取りはスムーズとなったうえ、ユーザーからのクレームに関する情報も当然ながら共有した「言いづらい」ことは誰しも後回しになりがち。また表面化することも好まないという古い慣習を断ち切る意味でも、社員に対してはクレームを共有したことを評価するようにしている（森川社長）として、属人化への対策とオープン化を進めることでCS（顧客満足度）の向上を目指す。

このような活動の中で森川社長は「売上はコロナ禍以前と同等だが、数字の質が変わったと感じた」と手応えを語る。

実際にユーザーからの要望を元に、CO_2冷媒直膨式の低圧側の安全基準に適合した6・0MPa対応の安全弁を開発しており、今春にはリリースを予定している。

なお昨年10月、エマソンの冷凍空調設備関連製品の製造・販売を担っている気候関連技術部門の売却が発表され、今年の上半期に完了する見通しとなっているが、モリカワの扱う製品において、名称変更等の可能性はあるものの、ライインアップに変更は無いとしている。

ユニ金属
〝一心銅体〟で主業の基盤固め
成長戦略に多管種扱う 設備配管システム商社を標榜

高田　憲二社長

高田憲二氏、本社・大阪府東大阪市菱江2－11－8は、銅管の在庫取扱量が豊富で、銅管に販売半ば特化した事業を営む。銅と共に歩み続けて2年後に設立60周年迎える。

記念年に向けて同社は創業来の企業姿勢〝一心に固める一方、将来を見通した成長戦略では、設備配管全般に対応できる多管種配管システム商社としての企業価値も高めていく構えだ。

高田社長は2022年の事業動向を振り返り「銅建値の上昇傾向が続いており、相場は今なお上高は見栄えが良い状態にある。また22年は冷凍冷蔵設備用や医療用の銅管出荷量が前年対比で増加し、物量ベースでも荷動きが悪くない。当社の22年12期決算は、前年度に続き過去最高の売上下すると、当社の売上高や利益率が下振れするリスクは当然ある。加えて22年は対ドル円相場の円安傾向や、原油高に伴う商材の物流コスト増等で社の商材は相場販売のため、当然ながら足元の売上高は見栄えが良い状態にある。また22年は冷凍冷蔵設備用や医療用の銅管出荷量が前年対比で増加し、物量ベースでも荷動きが悪くない。当社の22年12期決算は、前年度に続き過去最高の売上下すると、当社の売上高や利益率が下振れするリスクは当然ある。加えて22年は対ドル円相場の円安傾向や、原油高に伴う商材の物流コスト増等で社の商材は相場販売のため、当然ながら足元の売上高は見栄えが良い状態にある。また22年は冷凍冷蔵設備用や医療用の銅管出荷量が前年対比で増加し、物量ベースでも荷動きが悪くない。当社の22年12期決算は、前年度に続き過去最高の売上下すると、当社の売上高や利益率が下振れするリスクは当然ある。加えて22年は対ドル円相場の円安傾向や、原油高に伴う商材の物流コスト増等で社の商材は相場販売のため、当然ながら足元の売上高は見栄えが良い状態にある。また22年は冷凍冷蔵設備用や医療用の銅管出荷量が前年対比で増加し、物量ベースでも荷動きが悪くない。当社の22年12期決算は、前年度に続き過去最高の売上下すると、当社の売上高や利益率が下振れするリスクは当然ある。加えて22年は対ドル円相場の円安傾向や、原油高に伴う商材の物流コスト増等で

ただ、銅建値は過去の歴史を見ても山谷があり、「新年以降に相場が低下すると話す。

1月、創業者の卯里欣侍氏が大阪市内で非鉄金属販売を目的に卯里欣侍商店を起業したことが社業の源流。その後、64年12月に卯里氏が社長に就任し、ユニ金属を設立した。社名の「ユニ」は斉唱・斉奏を意味する「ユニゾン」から引用したもの。社員らが共鳴しあうなど人の自己実現を目指せる職場で在りたいとの思いが込められた。同社は設立当初から板・条・管・伸銅品の中で、銅管販売に比重を置き、常時潤沢な在庫を保有する現品商売を実践してきた。銅管需要のある冷凍空調業界でも顧客層を厚くしている。本社の自動ラック倉庫には約500㌧以上の在庫を保有。首都圏（神奈川、愛知、福岡の各営業拠点にも商品保管倉庫を確保している。全社総重量ベースで約1千㌧に上る在庫量を誇る。

2024年12月期が同社の設立60周年に当たるが、同社は50周年を迎えた2014年に当時会長だった卯里氏が他界した。このため50周年の記念年は全社で喪に服した経緯がある。それだけに、卯里氏の遺志を受け継いだ高田社長の60周年は24年に、50周年当時には45億円規模だった売上高を60億円に押し上げる挑戦目標を掲げている。これをコミットすべく現在、全社員が「ユニゾン」の精神を抱き、社業発展への歩みを共にしている。

同社が成長を止めないためには、既存の銅管卸販売の市場占有率で圧倒的トップとなることに加え、銅管周辺事業や新規事業による収益源の多様化が必要。このため近年は設備配管需要のある大手の総合設備会社やエンジニアリング会社などとの取引関係を深める営業活動を活用した新たな製品開発と省人化に向けた社内整備に取組む。

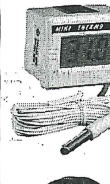
小規模事業者持続化補助金では【商品開発】として新商品またはサービス開発による集客向上を目的にデジタル式温湿度計の開発を進めるほか、ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金については省人化に繋がる社内の製造設備の構築を図る。

田中仁一郎社長は「改めて新製品の開発に乗り出す意図は市場の裾野拡大にある。現行の製品は一定の支持を得て事業の基盤を支えているものの、先の温浴施設や発電機の需要のように従来の〝冷〟から〝熱〟への転換で新たに生まれた市場があるように、モノづくりにおける〝作る〟から〝創る〟への発想転換。またコロナ禍の3年間を通じて社内の設備も精査し、アルゴン溶接機や温度校正装置の導入も行った。今後はさらに省人化に繋がる整備を進めていく」とし、事業軸である温度、湿度、圧力の三本柱を改めて締めなおすとした。

こうした中で、2023年に注力するものとして補助金を活用した新たなる体制を整えた。新年以降、各チャレンジ分野で芽が出てくる可能性がある」とした。

これらの顧客に対し、銅管以外にもアルミ管、架橋ポリエチレン（PE）管、鉄管など多管種商材の提案も強化しているところ。高田社長は「いずれのパイプも取扱量はまだ少ないが、今後は断熱材の販売も含めて設備配管をカバーするシステム商材を提供できる体制を整えた。新年以降、各チャレンジ分野で芽が出てくる可能性がある」とした。

田中製作所
〝一意専心〟で主業を堅守
補助金活用―デジタル温湿度計開発へ


田中　仁一郎社長

アナログ温度計を主体に業務用温度計や温度計の製造、また圧力計・その他、計測器の販売及び国内外メーカーへのOEM供給など業務用温度計の専門メーカーとして事業展開する田中製作所（社長・田中仁一郎氏、本社・埼玉県上尾市上尾村1343－3）。

同社は1947年（昭和22年）の創業から76年を迎える唯一無二の存在感を示す企業である。

時代の変化とともに扱う製品は常にブラッシュアップを重ねつつも、一意専心一いちずに、一つのことに心を注いできたことで業界内においては同業他社が次第に看板を下ろす中でも今もって、メーカーとしての供給責任を果たし続けている。

2022年の状況一について田中仁一郎社長は「前年が振るわなかった分、昨年は持ち直した感がある。特に業界内では材料不足や高騰に翻弄されたが、これまでの経験と蓄積してきたノウハウを横展開させている。

そのひとつが温浴施設、ホテル関係などへの導入であり、一方では自家発電に伴う発電機関係でのスペック・インだ。

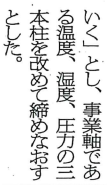
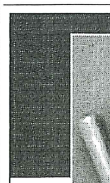
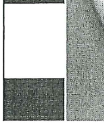
前者、温浴施設についてはコロナ禍以前より、伸長していたが、コロナ禍中においても影響度合いは少なく、むしろこの2年では同社の近隣における新たな市場開拓を積極的に図ってきた。空調冷熱産業で培ったノウハウを横展開させている。

田中製作所においては、旗艦製品である温度計における安定性・信頼性は高く、昨年は持ち直した感覚としては全体的には需要は戻り基調にあるとし、各種の要因を引きずりつつも継続性に期待も示す。

田中製作所は近年、旗艦製品である温度計における新たな市場開拓を積極的に図ってきた。空調冷熱産業で培ったノウハウを横展開させている。

そのひとつが温浴施設、ホテル関係などへの導入であり、一方では自家発電に伴う発電機関係での

前者、温浴施設については


現在の小型液晶デジタル温度計㊤と防滴形・一般工業用ガス圧式指示温度計㊦