モリカワ

継往開来の精神で第2創業期へ

CO_2対応バルブ　次世代機器向け高性能品も

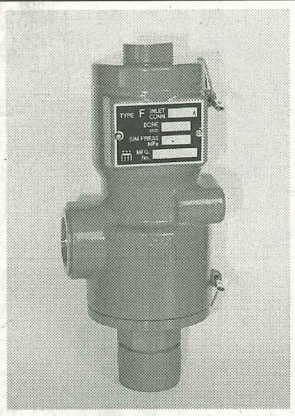
森川　毅社長

冷凍空調用バルブ類を製造販売するモリカワ（社長＝森川毅氏、本社・東京都豊島区東池袋5―45―5）は2024年、大きな節目を迎えた。同社のルーツである森川産業（本社・長野県千曲市大字鋳物師屋1500）が昨年9月に奈良の建材サプライヤーである吉銘グループに吸収合併されたことで、かつての母体を失ったのだ。モリカワは、19年には森川産業との繋がりを断ち独立していたため、合併による影響はないものの、25年を第2創業期と位置付け、気持ちを新たにしている。65期目となる今年、同社は継往開来の精神で100年企業へ向けた新たな一歩を踏み出す。

モリカワは、森川産業という自動車部品の鋳造を行う企業が冷凍空調用バルブ製品の総販売元として創業した子会社の森川興業がルーツとなっている。森川興業はその後、森川バルブ、モリカワと名を変えながら、着実に経営規模を拡大していった。19年には、森川産業が持っていたバルブ製造事業を譲り受け、製販一体の事業体制を構築したことを機に、自社株や製造工場・土地等も買い取り、完全な独立を果たしている。森川社長は「完全独立はしていたものの、森川産業は大きな存在だった。創業者の想いを引き継ぎ、ここから新たにリスタートする気持ちで事業に臨む。当社としては第2創業期としてさらなる飛躍を図る好機であるとも考えている。設備や人材への投資を加速し、100年企業へ向けてパワーアップしたい」と話す。また、節目を迎えたことを機に、同社の今に至るまでの道筋や、取引先との関係構築の経緯など、先人たちが築き上げてきたものを未来に残す活動も実施している。「当社がたどってきた経緯を知っておくことは、営業活動を行ううえで非常に重要だと考えている。社名を名乗り、名刺を渡すだけで相手と対等に話ができることは決して当たり前のことではなく、先人の努力の上に成り立っているものだと自覚できれば、驕ることなく、感謝を忘れずに臨むことができる」（森川社長）。

同社の24年は、次に向けて足元を固める年となった。24年の状況について森川社長は「前半は苦戦したが、後半で盛り返し、売上は前年度比増で着地した。バルブ事業と、有機溶剤ガス回収装置などを扱っている環境事業のどちらも好調。23年に本格化させたフロンガス業者向けの流体搬送機器事業も多く引き合いをいただいている」と話す。今年はそれをさらに上回り、バルブ事業は約10％、環境事業は約15％増の受注ペースだという。

また同社は24年、サプライチェーンとの関係性の再構築に力を注いだという。「企業間で〝手を組む〟ことで規模を大きくしていくことが、中小企業が事業を継続していくうえで重要。代わりのきかない技術を持つサプライヤーと近い距離間でともに技術を守っていくこともこれからは必要になってくる」（同）。そのなかで同社は、協力会社の啓発にも取り組んでいる。同社は昨年、サプライヤー向けに製品の勉強会を実施した。「これまで設計図通りに製造するのみで、自身が何を作っているのかよく知らない協力会社が多かった。自身が作る製造部品の意味や目的、設計上での重要箇所を理解してもらうことで、結果として製品の不良率低減につながった」という。


23年発売のCO_2冷媒対応「高圧安全弁FSVS」

一方、モリカワの製造を担当する社員も自社製品が使用されている元請け企業の工場見学を実施。自身が作ったものが使われている姿をみることで社員一同のモチベーションも向上し、離職率の低下につながることも期待できる。森川社長は「当社社員はもちろん、サプライヤーも含めてものづくりに携わる全員の意識を上げることがさらなる成長につながる」と力を込める。

地盤固めに注力した24年から一転、25年はCO_2冷媒対応バルブの新製品の開発等を契機に、攻勢に転じていく。近年、環境負荷低減などの観点から需要が増加傾向にあるCO_2冷媒採用冷凍機は、冷媒の圧力が高いため、夏場、外気温が高くなると高負荷になり機器効率や性能が低下する傾向が指摘されている。CO_2冷凍機のさらなる普及にはその対策は必須として、モリカワは、メーカー各社が猛暑に対応した次世代機器の開発を進めることを見越し、それに向けた高性能バルブを開発していく。森川社長は新製品について「新しいバルブはステンレス製で12～13MPaの高圧力に対応する予定。現行製品ではなく次世代機器に対応したものとなる」と説明した。またCO_2対応バルブは現状、国内でも海外製品が主流であるとして「安価な海外製品に競り勝つためには品質の高さや納期の短さなどの付加価値が必要になる。それを意識した製品開発を続ける」とした。

今後について森川社長は「〝ファーストコールカンパニー〟（困りごとがあった際に最初に相談してもらえる企業）となれるよう、顧客との信頼関係を築いていきたい。そのために、相談を受けた際、決してNOと答えないことを方針としている。顧客の課題に向き合い、解決のために当社の強みを活かした付加価値のあるものを作り、提供することを念頭に置いている。品質・納期・アフターサービス・小回りの利く営業などの面で海外企業に打ち勝てる会社にしていきたい」と志を新たにした。

田中製作所

設備更新着々、次代への備え

自然冷媒NH_3関連に動き

田中　仁一郎社長

1947年（昭和22年）創業のアナログ温度計を主体に業務用温度計や湿度計の製造、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である田中製作所（社長・田中仁一郎氏、本社・埼玉県上尾市上尾村1343―3）は来年創業80年目を踏み出す。

現在、2代に亘り引き継がれてきた技術と製品は今後、100年企業を目指す同社において〝モノ補助〟などの助成金を有効活用し、旧式設備等についての更新を積極的に図り、備えを万全のものとする。

田中仁一郎社長は「既に4年前となる新型コロナウイルスの国内での発症が設備投資や更新。さらには開発といった考えを一気に押し上げた。世界的な調達による部品、部材などの滞りが顕在化した時点で今成すべきことは何かといったテーマに思考が集中していった。凡そ3年を掛けて内製の強化はほぼ完了している」とした。

具体的には例えば主要検査機器に用いてきた旧冷媒をはじめとするフロンガスの切換えや目盛などの体裁変更もそのひとつ。

また材料変更から設備機器の導入や更新で、2台ある低温検査設備のうち1台をR404A及びR410Aの冷媒対応へ、さらにもう1台はR134aからR407Cの冷媒へ乗せ換えたほか、マイナス80度C用移動式投込クーラーの導入なども行った。さらには現在の働き方改革を遵守するうえ省力化に向けた施策を検討。現在はパート従業員の週内の時間的分業などへも取組む。

こうした成果の一つとして2023年にはLED7セグ（7つのセグメントで構成された発光ダイオード）の文字高45ミリメートルで目視しやすいデジタル温湿度計TB45シリーズ（縦形・横形タイプ）を上市。さらに改良を重ねる形で現在に至る。同社における昨年2024年の状況については概ね、平年並みの推移を遂げて受注環境にも安定さが見られる。

近年、田中製作所においては従来の低温関係のプレハブ関連の温度・湿度計といった需要に加えて温浴施設や発電機関係での市場に対しても需要を見出す。前者、温浴施設についてはコロナ禍以前より各所で専門温浴施設やホテル、宿泊関係での同施設の利用促進が進む中、同時に施設内の風呂の温度測定で目視によるニーズが高まり、これによって同社製品の販売が増加した。昨年以降は再び活気を取り戻したインバウンド需要が追い風ともなっている。

他方の発電機関係とは非常時において施設の自家発電に必要なガスタービン式大型発電機内の油温測定としての需要だ。

これについては「昨今の大型震災や地震。また急速に増え始めた線状降水帯といった甚大化する自然災害においてライフラインの復旧に必須の非常用発電の設置は各市町村においても欠かせないものとなっている。現在当社では発電機関係では大手一社との取引を中心に需要対応しているが、多少の波はある。しかし備えについての準備は新政権でも防災庁の設置も議論され、今後は各都道府県や市町村においても高まってくるものと思われる。さらに温暖化対策の一貫から自然冷媒への機運も一部で高まりを見せつつ当社においてはフレアーのNH_3（アンモニア）に関する圧力計の需要なども動き始めている」（田中社長）とする。

浴場・多湿環境用の温度計（スタンダードモデル）

加えて今後の需要として捉えるものは温調関係。なかでも湿度コントロールに対する需要開発だ。特に我が国においては「高温多湿」といったそもそもの気象条件があり、加えて近年の酷暑における熱中症などの現象は湿度上昇が否めない。そのうえで温湿度を微少値でコントロールする温湿度発信機の製作も推進している。また収益体質の強化として多品種少量というニーズのなかでも汎用となる大量生産へは距離を置き、ひとつひとつの製品が付加価値を持ち、価格競争に巻き込まれないモノづくりを志向する。

さて田中製作所の浴場・多湿環境用の温度計は密閉型デジタル方式として3種（スタンダード・大型液晶パネル搭載・LED表示部搭載）のモデルをラインナップする。

測定温度はスタンダードモデルで0～110度C、分解能は0・1度C。電源は専用リチウム電池で4年程度を寿命としてユーザーによる交換は不可。ケース材質にはSUS304を使用し、標準プローブ長はPVC被膜の1・5メートルだが最長5メートルまでの製作を可能としている。