昭和鉄工の業務で培ったノウハウを業務用エコキュートに展開。貯湯タンクを満水として圧力をかけ、給水圧で給湯する密閉式としたことが一例。給水は外気に触れずに衛生的であり、施工性にも優れる利点がある。同社ソリューション部の平田清部長は、HPシステムによる高効率給湯と共に

同社では給湯ソリューションの一環としてHP給湯機を展開。給湯タンクなど給湯システム商品の連動や複数熱源を組み合わせて負荷分担するハイブリッドシステムの実績も増勢している。前者ではステンレス製タンク、後者では燃焼式（ボイラ）のほか直近では太陽熱と組み合わせた給湯システムの受注例もあ

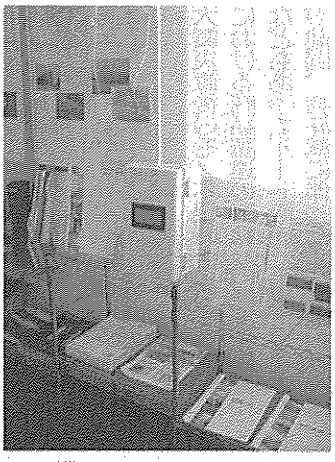
も強含みの見通し。3月末の受注残（納期は4～5月）は上昇、引合いも「前年並み」の水準を確保している。平田部長は「12年度には（売上高ベースで11年度実績比）1・2倍増を目指したい」とし、関連システム商品を含めた業務用HP給湯機を同社機器装置事業の中核商品に定着させていくことを視界にとらえる。

売上高では8億円を計画しており、省エネ・節電対策システムを中核としていく考え。

「P－CON」は、エアコンのインバータ出力を制御してピーク電力を

津福　一宏社長

CN」のデモ機を大手チェーンに設置して行った実測データでは、瞬時電力の乱高下の減少やオン



工場ショールームに展示の「P－CON」

ングシステム」は、同社の特許技術である潜・顕分離の精密空調技術「AirPEX（エアペックス）」に代表される特殊空調で広域化展開する一方、北九州地区を中心にした一般空調を両翼として市場に展開。ただ今期の売上見込みのうち、一般空調は約2割程度（1・2億円）にとどまり、主体は特殊空調分野に移行している。

恒温・恒湿・クリーンで構成する特殊空調はここ数年、同社の成長の原動力を担ってきた。ただ、今期に限れば、成長はやや足踏み。思惑違いの背景は、東日本大震災に伴って需要主力である産業界の設備投資の調整が入ったこと。津福社長は「昨年の夏ごろまでは（新規）受注がなかった」と振り返る。後半に挽回して「並み」を確保した格好。

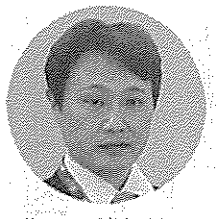
産業界の投資が先送りされたとなれば、期待は12年度につながる。津福社長も「12年はチャンス」とし、節目となる年商10億円の足がかりとすべく8億円規模の安定確保を目指す。特殊空調に加え、節電・省エネ商材の寄与を見込んだものだ。また、一般空調分野でもエネルギー診断から分析・改善提案するソリューションビジネスを推進中。

柴田熔接

復旧需要にも追随

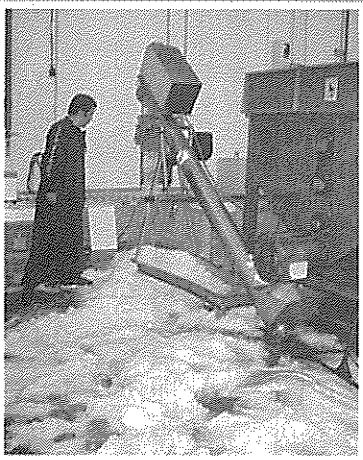
今期・業績高水準に　カレル商品の専門販社設立も

柴田熔接工作所（社長＝柴田勝紀氏、本社・福岡市南区3－13－16）の業績が好調だ。被災地の水産業復旧に向けた設備受注が牽引するほか、冷熱プラント工事、空調・冷熱機器販売を含めた全事業が前年を上回る。被災地対策では、水産業が集積する宮城県石巻地区に現地工場の設置を計画、今後に想定される復興需要への対応を強化する構え。また、冷熱機器販売では、イタリア・カレル社の国内販売会社を今秋にも設立、自動機器・監視システムを中心にしたカレル商品の国内展開を強化する。



柴田　勝紀社長

同社は冷熱プラント工事、製氷システムや自動機器類などの販売、機器・部品の自社製作などを主軸とした冷熱多角企業。製氷システムでは、欧州の有力メーカーであるGEAジェネグレイス社（フランス）やマヤ社（ドイツ）の国内代理店を務め、とくに国内製氷市場では非主流だったフレークアイス方式の開拓を通じて業績を拡大してきた。直近にはイタリア・カレル社と代理店契約を締結するなど優位性を持つ海外メーカー品の国内導入でも先陣を駆ける。製作部門では大手プラントメーカーに協力し、空調・冷凍機器や圧力容器など部品類の製作でも実績を重ねる。



石巻地区で完全復旧した製氷システム

同社の今期業績は「倍増ペース」と好調。昨春の東日本大震災で大きな被害を受けた東北・水産業の復旧支援に注力、受注が高水準に推移していることに加え、多角展開している事業分野がいずれも前年同期を上回っていることが背景。柴田勝紀社長は「全事業分野とも堅調であり、被災地の復旧が加わった」と好調業績を説明、同社が設計・製作のエンジニアリング能力を具備し、施工・保守にわたる〝一気通貫〟の業務が行える強みが評価されたものと受け止める。同社では制御系のプログラムソフトの自社製作にも今年から着手する。

被災地関連では、石巻の有力水産会社であり、同社の特許（申請）システムである塩水分解イオン製氷「FKシステム」の初号機を設置した和久魚問屋の復旧を支援したほか、同地域の水産企業からの引合いが増勢。直近には大手プラントメーカー経由で制御装置の製作も受注。今後には復興需要が高まるとし、この〝受け皿〟を整備すべく石巻地区を前提にした現地工場の設置を計画する。被災地復興支援とともに現地雇用対策を含めた地域経済の活性化の一助にもなりうるとの狙いをこめたものだ。

また、同社が代理店権を持つ海外輸入品についても強化策の具体化を検討する。イタリア・カレル社の国内販売会社設立もそのひとつ。カレル商品はこれまで、電子膨張弁を代表とした自動機器類を先行投入し、メーカー系を中心に実績拡大の手かがり得たことを踏まえ、監視システムを含めたカレル全商品（既存商流がある加湿器を除く）を国内導入していくことが狙い。販社設立は今秋にも行っていく考え。

より強く、より快適に。ステンレス

マキシス工業は、次世代の冷環境を担う「オールステンレス」をはじめとした製品でこれからも、お