蓄熱槽、製品設備、氷蓄熱システム、超低温2元冷凍など、多彩な冷却対象に使用できます。
●大容量で設置台数が少なくてすむ TF型ユニットクーラー
●アルミキャビネットのTLA型ユニットクーラー
●プレハブ冷凍冷蔵庫
●被覆銅管
店 九州サギノミヤ冷熱部品株式会社 〒812-0016 福岡市博多区博多駅南5-6-11 ☎092-47

製氷機、自動機器、Uクーラー

海外NWを国内展開

ショールームから情報発信 柴田熔接

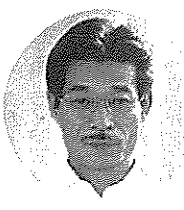
柴田　勝紀社長

柴田熔接工作所（社長＝柴田勝紀氏、本社・福岡市南区塩原3―13―16）が冷熱設備を中心にしたエンジニアリングに製作、機器販売を付加したビジネス構築に注力している。海外にも広くネットワークを広げ、業務用製氷機の大手メーカーであるフランス・GEAジェネグラス社との提携を強め、直近にはイタリア・カレル社の電子膨張弁、シンガポール・イーデン社のユニットクーラーの代理店販売を行った。圧縮機の国際ブランドであるビッツァー社とも国内法人を通じて連携を強めつつある。今夏には自社ショールームを福岡市内に完成させ、扱い商品・提携製品の発信にも注力。空冷市況には逆風が指摘されるが、同社の複合型ビジネスモデルは受注量の拡大などを通じ、実効を高める。

同社は大手プラントメーカーへのOEM（相手先ブランド）、産業冷熱を主力にした自社エンジニアリングに内外の機器販売を並行した事業を展開。自社製作部門を活かしたOEMでは大型冷凍冷蔵ユニットで古くからの実績を重ね、直近では二元式冷凍ユニットやヒートポンプ空調機にも対象を拡大。また自社エンジリアリングでは冷蔵倉庫の設備改修や熱交換器製作などを対象にした受注は順調。機販では欧州最大の業務用製氷機メーカーであるフランス・GEAジェネグラスと提携（国内総代理店）し、溶けにくく熱交換効率が高い過冷却フレーアイスを中心に直需・ルートを並行させながら国内市場の開拓を図ってきた。業務用製氷機では直近も3物件を受注、内定している東北・右巻の水産施設を含めて商談件数はこの幾倍にも及ぶという。

柴田社長は「受注環境には（物件量などで）厳しさもあるが、不況とまではいえない」とし、同社が主力フィールドとする「食関連」需要の底堅さを指摘しつつ複合型ビジネスモデルの成果を強調する。ちなみに製氷機の直需案件では、アフリカ・ガンビアの水産施設向けに受注を決め、半年以上にわたる工期を消化中。ODA（途上国援助）案件であり、製氷機の設置・施工はGEAジェネグラスのネットワークとの連携で対応している。海外ネットワークの強みを示した格好。

海外メーカーとの連携には積極的な対応を図り、直近にはイタリア・カレル社の電子膨張弁の国内導入にも着手。冷水チラーなど自社製品への搭載と並行し、国内の冷熱エンジニアリング会社、機器メーカーへの提案にも注力している。ユニットクーラーの効率向上＝省エネが小規模投資で可能になるというのが提案の切り口。海外メーカーの国内導入について柴田社長は「冷熱分野での（海外）交流は少なく、鎖国状態。優れた機能部品・製品の導入はユーザー業界にとっても利点が多い」とする。ユニットクーラーを中心に代理店契約を締結したシンガポール・イーデンも同様の狙い。


杉村　広行社長

本社・北九州市八幡西区夕原町12―6）。独創性は、成型登場した「OH式ネタケース」は、プロ業界の評価を獲得しながら市場を席巻、ネタケースの業界標準となった。

衝撃的なデビューから20年余を経た現在、OH式ネタケースを迎えたプロ業界は新業態の登場などで勢いをやや失い、大手メーカーの追撃も加

OH式ネタケースは現行、4割程度へと構成比を下げた。同社の主力機種であることは間違いなく、日本食（スシ）ブームに沸く海外からは「OH式」の指定も寄せられるなどブランド力は健在。

同社でも市場要求の変化を踏まえ、製品機能や仕様のケースづくりの伝統を忠実に継承することで存在感を発揮し続けている。

「役立つケース」という発想から商品化した中型ケースは、専用機能を付加して菓子や総菜市場などにも対象を拡大させながら社内ウェイトは6割まで高めてきた。専用機

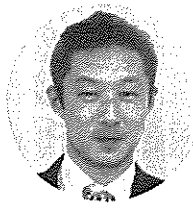
化にはエンドレスとしながらも市場展開では海外にも注力していく考えを示唆する。北米やアジアには国内外の販売ルートを通じて実績を重ね、欧州や中東などからの引き合いも獲得しているが、日本食ブームが世界規模で拡大していることを踏まえ、広域化を

栽培の契約農家を確保、同島に設置した自社工場で抽出・加工して生産しているもの。熱に弱いビタミンCの特性を考慮し、シャーベット状の凍結品としてパッケージ化している。生産能力は100㌔パッケージで年間6万食。通販などのルート販売が主力。

津福冷機

診断から分析、改善提案、設備更新まで

エネサポートで営業差別化


津福　啓二社長

エネルギー使用実態を調査し、省エネ改善提案を経て設備更新＝津福啓二氏、本社・久留米市梅満町1020）がエネルギーソリューションビジネスに注力している。社内的には今年4月、専門部隊であるエネサポート事業部を始動させ、提案活動を展開。省エネ提案はすでに20件以上を消化。現状では運用改善が中心ながらも久留米市内のビル一棟の設備改修を内定、年内実施を予定するなど成果を上げつつある。省エネ診断を切り口に関連設備を受注に奏功するなど波及効果も生む。

同社は北部九州をエリアにした空冷設備工事、超精密環境向け特殊空調を並行して事業展開。特殊空調分野では、調温・調湿を別系統とすることで大幅な省エネを実現した特許システムを開発し、「AirPEX（エア・ペックス）」ブランドで製品・設備展開している。特殊空調分野は現状、システム優位性に加えて主力市場とする製造業の投資機運の高まりにも支えられ、同社の主力事業になっている。

省エネ提案を切り口としたエネルギーソリューションビジネスは、一般空調部門の強化を狙いに事業構築を企図したもの。同社は07年、日設連が小規模ビルを対象としたエネルギー使用実態調査からデータ分析、改善対策までを行う省エネ推進のための実態調査等補助事業に参画、この経験を踏まえて独自モデルの構築を図った。特殊空調事業の展開を通じ、環境測定などの社内ノウハウの蓄積があり、これをベースとしつつ顧客への訴求手法などを日設連のモデル事業から参考にしたという。

今年4月に立ち上げた「エネサポート事業部」では、空調や照明などで消費されているエネルギーの実態を調査し、グラフ処理などで〝見える化〟する計測・診断から改

海外品や自社製品、提携製品のユーザー訴求のため、今夏には福岡市内に自社ショールームを開設した。GEAジェネグラスの製氷機はもとより、カレル社の電子膨張弁、イーデンのユニットクーラー、ヤマハの濾過装置などの実機を展示、国内法人を通じて接近を強めるドイツ・ビッツァーの圧縮機の紹介も行っている。柴田社長は「顧客のため、メーカーのためクラブ感覚で利用してもらいたい」とし、ショールーム開設の戦略的な狙いを説明する。

計測・診断、改善提案を通じた設備改修も久留米市内のビルを対象に内定。実質的には一号ケースとなるこのビルにはファンのインバータ制御や全熱交換器の導入などを提案。物流施設を対象にした照明の省エネ化では、人感センサによる無人時のオフや高効率照明の導入などを提案中。いずれも受注額は数百万円規模となる見込みだが、同社がエネサポート事業の初年度計画として設定した売上高（1千万円）の大半が年内には達成される見込み。

エネサポート事業を統括する津福一宏室長は、省エネ義務化範囲が拡大される改正省エネ法の施行が来年度に控え、またストック市場を標的にした省エネ提案のアプローチが設備業界でも志向されている状況を踏まえ、「対顧客には（費用・効果でも）最適提案が行えることが強み」と自信を示す。改修提案では目先の数百万円規模から次段階として数千万円規模への拡大も視野に置く。また現段階では無償としている計測・診断の有償化も検討、「ビジネスモデルの構築を進めたい」とする。

なお、「AirPEX」を中核とした同社の特殊空調事業は現状、製造業の投資縮小などを受けて前年同期比3割減ペースと苦戦。ただ同社では一般空調分野に比べれば縮小幅が少ないこと、医薬品や一次産業など成長分野が期待されることなどを挙げ、「取組方次第で（市場性は）ある」（津福室長）とし、市場での認知度の定着に努めながら引き続いて主力事業として注力。

ー及び熱交換器の各種設計・製作