

インタビュー

「エコダクト」開発で環境負荷の低減に貢献 環境を味方に空調業界の100億円企業目指す

梶野 勇 株式会社新富士空調代表取締役社長



かじの いさむ
梶野 勇 氏

- 1937年 埼玉県出身
- 56年 株式会社富士製作所入社
- 63年 富士空調工業株式会社へ転属
- 2004年 株式会社富士製作所代表取締役社長
- 06年 富士空調工業株式会社代表取締役社長
- 08年 合併により株式会社新富士空調誕生、代表取締役社長に就任

株式会社新富士空調は、ともにダクト業界の発展に貢献してきた富士空調工業株式会社と株式会社富士製作所が合併、発足したダクト製品の設計、開発、製造を総合的に手掛ける会社である。

環境対応型企業として誕生した株式会社新富士空調は、独自技術でダクトのコンパクト化と軽量化を実現したエコダクトを開発。平成30年（2018年）に100億円企業を目指す「プラン100事業計画」を推進する。

「合併により事業内容は、格段に改善。お客様が求める品質、価格、安全に関するハードルもクリアし、十分に満足いただける製品エコダクトが完成した。これからは環境こそ

が我が味方、提案型営業に力を入れたい。ダクト業界一筋、勝算は十分」と、梶野社長は自信をみせる。

富士製作所の創業者がダクトに着目 鴻巣工場が分離独立して富士空調工業に

——ダクトはビルには欠かせない空調設備ですが、ダクトに目をつけられたのはいつ頃からですか。

戦後、復員して食うために手に職をと考えた創業者の平野喜代治は、衣食住の住に着目し、浅草の屋根屋に弟子入りして板金職人になります。その後、1952年に独立して、北区上中里に富士製作所を設立。屋根屋の仕事しながらアメリカ式のダクトを手掛けたのが始まりだと聞いています。静岡県出身で、日本一の富士山にちなみ社名をつけたり、早くからダクトに着目したりと、創業者の志は高かったようです。

私は1956年、18歳で富士製作所に入社しました。高度経済成長期を迎えて大量生産と消費の時代になり、設立時の上中里の工場が手狭となったため、1961年に埼玉県鴻巣市（現在の本社工場）に5,000坪の土地を購入。鴻巣工場を開設し、同時に私は鴻巣工場に配属になりました。

1963年に鴻巣工場は株式会社富士製作所より分離独立し、富士空調工業株式会社が設立されました。両社はともにダクト業界のリーディングカンパニーとして、またライバル企業として活動してきました。

社員を守るために MBO を実施 環境対応型企业を目指し、新富士空調誕生

——2008年に富士空調工業と富士製作所が合併し、新会社「新富士空調」が誕生したわけですが、どういう経緯で合併に至ったのでしょうか。

1987年に創業者が亡くなり、株の90%以上が創業者の子供に譲渡され、資本と経営が全く別という中小企業としては珍しい形です。ずっと生きていました。2006年11月に「社員を守る」という使命のもとオーナーから株式を買い取る MBO (Management Buyout: 経営陣による自社買収) を成功させ、一年の準備期間を持って2008年1月に株式会社新富士空調が誕生しました。

合併前には、富士空調工業株式会社の買収劇がありました。買収を仕掛けてきたのは、当時勢いのあった不動産会社。めぼしい会社を買うものの、会社経営には興味がなく、いずれは高く売ろうということだったのでしょう。今初めて明かしますが、会社買収に異を唱える私までが買収の対象になりました。しかし、社員を信じこの申し出を丁寧にお断り申し上げました。もし、あのとき買収されていたら、今ごろ会社はなかったかもしれません。

合併前の買収騒動の当時を思い起こすと、役員の解任劇や株主との折衝など相当に厳しい状況が続き、先の見えぬ交渉に悪いストレスがたまりにたまりました。そんなとき、よき相談相手になっていただいたのが当時の武蔵野銀行の鴻巣支店長様でした。MBO の資金調達にも協力していただき、今の会社があるわけです。

——合併によって社内にはどんな変化がありましたか。



鴻巣市の本社工場全景

MBO 実施後、合併に関する実行委員会を設立、営業拠点を赤羽に集結して、営業・施工体制を実質的に一本化してきました。社長として、株式会社富士製作所の社員一人ひとりを観察すると歴史が古いだけに「なあ、なあ主義」が横行、無気力感が漂っていると感じましたが反面、長年培った底知れぬ実力もあります。合併を機に、社内には新しい空気が吹き込まれ、目覚めた実力が合併後の成長のポイントとなっています。

——施工実績のリストには、一流企業や有名なビル、公共施設がずらりと並んでいますが、ダクト業界のトップレベルに成長した秘訣は何でしょうか。

業界トップなんて考えたこともありません。どの世界にも上には上がいるという心構えでやっています。経営で大事なものは、外見よりも内容。そういう観点から、会社の成長とは会社の価値をどこまで認めてもらえるかということになります。仮に広い土地に10億円の設備投資をしても、それが十分に活用されなければ、会社の価値なんて1億円にも満ちません。しかし、すべてが順調に回転し続ければキャッシュを生み出し、50億、100億の価値になり、それが評価となります。そして、その繰り返しが成長の証だと考えています。

「プラン100事業計画」を推進中 環境保全を味方につけて勝算あり

—今後の事業展開について、どんなビジョンをお持ちですか。

現在、「プラン100事業計画」を推進しています。これは、当社の55期を迎える2018年に100億円企業を目指そうというものです。この数字は、環境を味方につければ決して不可能な数字ではありません。今後、環境保全はあらゆる企業の義務化となっていくでしょう。当社では独自技術で環境への負荷低減に貢献する製品の開発が既に完成しています。

—環境に優しいエコダクトとは、どんな製品ですか。

従来の角ダクトを折りたたみ方式にして約4分の1にコンパクトにしたのが「グリーンダクト」（風船ダクト）です。輸送する際に、たためないこれまでのダクトに比べ、「グリーンダクト」は4倍の量をトラックに積むことができますから、輸送時の排気ガスに含まれる二酸化炭素削減を大幅に改善することができます。また、搬入や作業スペースの合理化にもつながります。

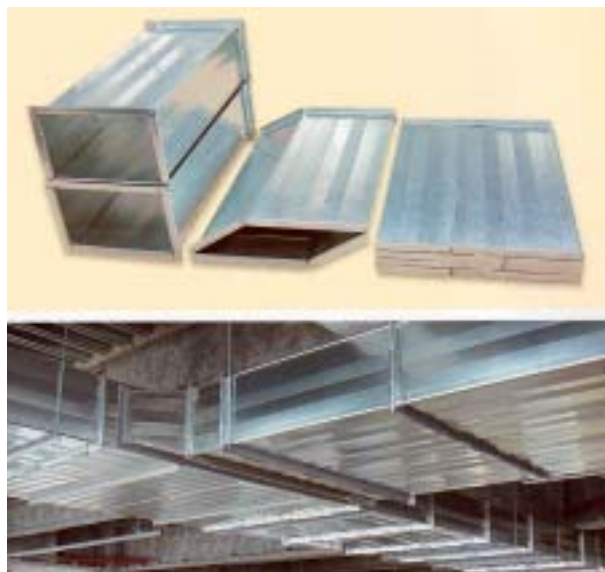
さらに、ダクト素材をリブ加工（平面ではなく波を打つ加工）して補強することによってワンランク薄い板厚でも従来の板厚と同じ性能を持つ軽量化ダクトが「Zリブダクト」です。もちろん国土交通省の認定を受けています。この「Zリブダクト」の利点は板が薄いので省資源化が実現できます。

さらに、グリーンダクトとZリブダクトの機能を併せ持ち、改良を加えた「エコダクトS」は環境に優しく、経済性も重視した省資源工法ダクトです。

グリーンダクトは段ボール箱をヒントに完



グリーンダクトは優れた気密性を保持したまま折りたたみ方式により輸送、搬入、揚重時の省力化を図るとともに輸送時に排出されるCO₂を大幅に削減



Zリブダクトは素材平面にリブ（波形）を入れたもの。ワンランク薄い板厚で歪みや振動に十分耐えられる軽量化が達成されている。

成に10年かかっています。ダクトは空気を通す管ですから空気がもれないことが生命線です。そうした安全、品質面でも十分に満足できるオリジナルダクトで、世界特許も取得しています。

—「プラン100事業計画」達成のために、どのような取り組みをしていますか。

事業計画に従って、人材の育成、営業の拡



機械に全て任せるだけでなく、伝統的な職人技による仕上げ作業も行われている

大、生産能力の増強の3部門に力を入れています。

人材育成では、技術者の技能向上を目的に毎年、管工事施工管理技士や建築板金技能士の資格取得に努めています。すでに取得している社員も多数います。工場ではコンピューターと機械で製品をつくってしまいがちですが、板金の技術者は、板金に展開図を描いて鋏で切って、シーム（継目）するところを折って作りあげることができなければなりません。職人仕事であることを忘れて機械をたよっていると、技術の継承ができなくなります。もともとは板金の技術があってそれを機械でやっているという認識をもってもらわないといけません。機械がやっているから曲がってもいいでは通用しませんし、そういう自覚がなければ品質保証はできません。技能試験は国家資格でシビアですが、各人がそれぞれに取り組んで頑張っています。

採用に関しては、毎年6～7名を採用していますが、2010年は応募者数も30数名と多く11名を採用しました。

——エコダクトのお客様の反応と営業拡大の取り組みはどうされていますか。

環境対応型製品であることは評価していただいています。しかし、新しい開発商品のために実績不足で商談をまとめるにはもう少し時間がかかりそうです。

新しい技術でなおかつ環境に優しいエコダクト、いずれの商売も何らかの提案商品がなければ商談どころかテーブルに上がることが出来ない厳しい市場です。今後、営業拡大には関東一円の上位20社をピックアップして専任窓口を設け、担当者を置いて営業を強化

しています。お客様も環境、エコに関しては非常に敏感ですから、地道な技術提案型営業を行なっていけばよい方向に向かうでしょう。

——3つ目の生産能力の増強についてはいかがでしょうか。

ダクトは使用する板金の面積（㎡）で生産能力を表します。ダクトは四角だから1m角で長さが1mのダクトは4㎡となります。現在の1号機の生産能力は作業員一人当たり30㎡～35㎡ですが、増設が決まっているラインは約200㎡～250㎡です。機械設計も終わり、設置場所も決まって2010年内には稼動する予定で、エコダクトの生産体制も強化されます。

合併により事業内容が改善されています。得意とする技術提案型営業で拡大し、環境負荷低減、省資源工法が普及すれば、多角経営をしなくても空調業界一筋で勝算は十分ありと考えています。年度を追って、「プラン100事業計画」を着々と進めていきます。そのうちに、環境保全は会社の義務化となるでしょうし、我々の業界もそういったものを打ち出さなければ仕事にならないだろうと思います。

経営方針で「成果を社員に還元する」と約束 「礼節感謝」を忘れず誠実に努力を

——経営理念と社員に期待することはなんで
しょうか。

私の願望は、とにかく社員には幸せになっ
てもらいたいということです。社是にもある
とおり、目指しているのは「社会が必要とす
る会社づくり」。成果は社員に還元するとい
う約束がありますから、それを実現するた
めには、礼節感謝の気持ちを忘れず誠
実に努力してもらわないといけません。自
分の幸せは会社が与えるものではなく、
自分の力で掴むもの。継続は力、決して
あきらめることなく努力を続けてもらえ
ば、会社はその努力が無にならないよう
に門戸を開けて待っています。お客様が
いて、社員がいるから会社が成り立ち
ます。この精神を更に養い、全社員が自
信を持って、日々精進することを望んで
います。

尊敬する人物は本田宗一郎と母親 趣味の狩猟をやめ、仕事でもうひとがんばり

——尊敬する人物と趣味についてはいかが
ですか。

1956年、18歳で板金の世界に入り、半
世紀以上が経ちました。当時はお金より
も物の時代で何の趣味もなくがむしゃら
に働いていたら、いつの間にか古希も
過ぎてしまったという感じです。座右の
銘とか尊敬する人物など考えたことも
なかったけれども、湯たんぽから身を
興してカブ号で知られたホンダの創
業者、本田宗一郎の爪の垢を飲んで
いるつもりで、「もの創り」に取り組ん
できました。本田宗一郎は物もつくっ
たけれども社会もつくっているから、
あえて「創」という字を使い

ました。執念と熱意が本田宗一郎の真
髓かなと思います。

何をおいても、自分を丈夫に生んで
くれた母親です。100歳で亡くなりました
が、重荷を背負って苦しさの連続、決
して楽な生活ではなかったけれども泣
き言ひとつ聞いたことはありません。
そんな母を横目に私は28歳で銃刀法
の免許を取得して、犬といっしょに野
山を駆け回って狩猟を楽しんでいま
した。お陰で足腰はずいぶん鍛えられ
ました。しかし、45年親しんできた
狩猟も機敏性の欠如や体調不良で、
先日、埼玉県公安委員長に銃を返納
してきました。

趣味もなくなったので、会社を立
派に育てることにもうひと頑張りし
ようかと考えています。立派な会社
には立派な社員がいるから……。

——折りたたみ式ダクトは段ボール箱
からヒントを得て、開発に10年。会
社買収では「社員を守る」使命から
首を縦に振らなかったなど、梶野社
長の「もの創り」に対するぶれのない
一途な姿勢を強く感じ、感銘を受け
ました。

本日はありがとうございました。

株式会社新富士空調の企業概要

設 立	株式会社富士製作所	1952年
	富士空調工業株式会社	1961年
合 併 期 日	2008年1月16日	
資 本 金	5,000万円	
売 上 高	54億円 (2010年5月期)	
従 業 員	155名	
本 社	〒365-0042 埼玉県鴻巣市松原1-1-12	
電 話	【総務部】048-541-1551(代)	
ホームページ	http://www.fujikuuchou.co.jp/	
取 引 店	鴻巣支店	