

ロケットの断熱用に開発された塗料 塗り方を工夫して効果up、売上げup



←↑ 遮熱・断熱塗料が施された工場の屋根の例。日射エネルギーを反射し、建物全体の熱負荷を低減する。

「あの人たちのネットワークはすごい。大きな会社でも、担当部署に電話を入れ、プレゼンテーションの機

会をつくってくれる。一中小企業が、上場企業の担当部長、役員の前で自社の商品・技術をPRできるなんて夢みたくない話だ」

興奮気味に語るのは、ダクト施工が主な業務の、サンセイの川口義春社長。このコメントは、当機構の中小企業販路開拓マッチングコーディネイト事業の支援を受けて、複数の上場企業を紹介され、その工場の屋根に同社が扱う遮熱・断熱塗料「ガイナ」を用いての、省エネ提案を行った時のことを思い出してのものだ。

同社は、ガイナの塗装を独自に工夫して、効果を一層高めた企業として注目を集めるようになったが、ここまでの道のりは、平坦ではなかった。

施工のみでなくメンテを、そして…

ダクト事業を取り巻く環境に、明るい材料は少ないようだ。工法の技術革新は少なく、近年では金属板の切り出しの機械化や、フランジ(配管など継手のつば状になった部分)の固定箇所が少なくなった程度。素材も、火災の際、ダクトは排煙の役割もするため可燃性のものは適さず、亜鉛メッキされた鉄板、ガルバリウム鋼板、ステンレス鋼板、塩ビコーティングの鉄板など、金属を主体とした素材で落ち着いた感がある。

ダクトの市場環境は厳しい。ビルや工場の新築は、平成



←↑ 高炉に遮熱シートを張った例。シートの開発については、6年近く用途開発に取り組んだ賜物ともいえる。

↑ ガイナ塗装の様子。その塗り方のミソになるところは内緒だそうで…。

に入って伸び悩んでいるのは周知のとおり。その結果、同業者間のディスカウント競争は激化する一方で、ぎりぎりの状態での受注が続いているという。メンテナンスの市況もほぼ同じだ。平成14('02)年にビル管理法が改正され、「建築物空気調和ダクト清掃業」が追加された。それを追い風に、同社もダクトの清掃・メンテナンスを受注するようになったものの、ここでも値引き合戦があとを絶たないのだという。

「そうはいつでも、ビルや工場の新築は急には増えませんので、社内にダクトメンテナンスの部署を立ち上げて積極的に受注するようにし、空調事業の一環として脱臭機の販売にも乗り出しました」と川口社長は振り返るが、これは平成15('03)年のことである。

病院や飲食店など特有の匂いのある事業所、あるいは業種の異なる複数の事業所が入居する大きなビルでは、他社の匂いは気になる。そこでダクトの清掃・メンテナンスを行う際に、脱臭機をダクトの中に入れての一体的な空調もビジネスにしようというわけだ。

独自に遮熱シートを開発

冒頭に触れた遮熱・断熱塗料との出会いも、ダクト事業との関連でのことだった。当時(平成15年)同社では、ダクトの保温方法を探していたが、NASA(アメリカ航空宇宙局)がスペースシャトル用に開発した遮熱塗料が民生化されている情報を得た。入手して試してみると、遮熱効果はあるが、ダクトには高価すぎて、事業化は難しかった。サンセイではこの塗料の用途開発に3年ほど取り組み、平成18('06)年に入って今度は、ガイナに出合ったわけだ。

「同じように遮熱・断熱性能がありますが、価格がまったく違う。屋根に塗った場合で比較すると、半分以下の価格になることが判明し、今度はいけると判断し、積極的に取り組み始めました」(川口社長)

長年にわたる研究結果の蓄積から、塗料の塗り方ひとつで遮熱・断熱効果が違うことがわかっており、試行錯誤

の末にガイナの効果的な塗り方を突き止めた。またガイナを元に、同社が独自に開発した遮熱シート(特許出願中)を高炉の外壁などに張ると、熱を炉内に反射するため燃料の節約になると同時に、作業環境の改善につながる効果も確認された。この商品は、熱に関していろんなケースで利用が可能である。

売上げがロケット並に急上昇

「塗り方ひとつで本当に、効果が違うのです。その答えをいうと、『なーんだ』となりますが、コロンブスの卵みたいなもので、それがわかるまで3年かかりました。NASA の時から数えると6年。やっと本格的に売り出すことができるようになったのです」(川口社長)

ところが客先の開拓が、なかなか進まない。「自分たちが開発したノウハウを、自分たちで売り込むことができないのでは、宝の持ち腐れだ。なんとかして、自社で客先の開拓をしたい」。そうした思いをもっていた川口社長。平成23年度に入って、富山南商工会の旧知の相談員に思いを語ると、「では今から新世紀産業機構に行こう」と誘われた。そしてとんとん拍子に話が進んで、販路開拓マッチングコーディネイト事業による支援を受けることに。この事業は冒頭にも紹介したように、ノウハウや人脈をもっている大企業等のOBに、販路開拓をコーディネートしてもらうもので、ケースによっては商談候補先企業の担当者へのアポ取りも協力してもらえという支援制度。これにより、いくつもの上場企業の工場でガイナの検証が行われ、今後の採用が検討されているところだ。

「前年度の売上げは、ダクト関連が約7割で、遮熱・断熱関係が残り3割。これを数年のうちに5対5に持っていく計画を立てていますが、ダクトは落とさずに、遮熱・断熱を伸ばしていく。その目星はついてます」

ガイナの売上げが、ロケット並に急上昇する気配があるため、川口社長は意気軒昂だ。

支援内容

● 中小企業販路開拓マッチングコーディネイト事業



経営の新しい柱を見つけ、積極的に販促に乗り出している川口義春社長。

profile

所在地 富山市婦中町中名1714-8

代表者 川口 義春

資本金 2000万円

従業員 36名

事業 ダクトの設計・施工・メンテナンス、断熱塗装施工、脱臭工事

TEL 076-465-4200

FAX 076-465-4256

URL <http://knei.jp/~sansei/>