細谷工業

高度な冷熱工事、省エネ補助サポートなど展開

# 顧客の事業発展を目的に 学ぶ姿勢で顧客と信頼関係深め



細谷　可祝社長

冷凍冷蔵設備、空調設備、給排水衛生設備の企画・設計・施工・メンテナンスをトータルに展開する細谷工業（社長＝細谷可祝氏、本社・群馬県高崎市並榎町85－7）は、顧客に寄り添い、顧客の事業発展に貢献することを事業の軸に据えている。そのため、祖業である冷熱分野では、必要に応じて技術的難易度の高い案件にも挑戦し、商品品質のテストもサポートする。また同社は今年、サプライチェーン全体での共存共栄に向けて「パートナーシップ構築宣言」をホームページ上で公表。ここでは、省エネ診断に係る助言や支援に重点的に取り組むことを宣言している。こうした省エネ提案も、目的は顧客の事業発展にあり、そのために同社は貪欲に学ぶ姿勢を崩さない。そうした姿勢が顧客との信頼関係に繋がっており、仕事が仕事を呼ぶ好循環も生まれつつある。

コールドチェーン関係の顧客を担当する冷熱ソリューション部では、昨年、県内の大手食品工場で、ラード製造設備に使用される満液式冷凍装置の更新工事を手掛けた。計画・設計段階から約3年にわたる大型案件で、社内プロジェクトチームと国内外の関連メーカーとの連携により完成・引き渡しに至った。

今回の工事では、従来のR22冷媒から自然冷媒$CO_2$への転換を図った。蒸発器にはデンマーク製の掻き取り式熱交換器を採用。ラード製造装置も同国製で、設備特性を踏まえた冷凍システムの最適化が求められた。技術面では、ラードの流量や温度管理、$CO_2$の流量、蒸発温度、圧力制御など多くの課題があった。そこでデンマークの装置メーカー、国内の冷凍機メーカー、社内プロジェクト成功の原動力となった。設備導入には環境省の脱フロン関連補助事業を活用し、導入費用の3分の1の補助を受けた。

稼働後の計測データでは、従来設備比で平均約50㌫の省エネルギー効果を確認。自然冷媒への転換と大幅な省エネにより、環境性能と運用効率の両面で成果を上げた。

また、同社が今後、冷熱事業で注力するのが、本社近くのラボの活用だ。2年前に独自設計したトンネル式フリーザーでは、様々な実験を重ね、そのデータを基に冷凍設備の設計・製作につなげた。さらに、特殊冷凍装置の事業提携および販売店契約を締結し、営業展開を開始。特殊長期保存装置についても同様の契約締結に向けて交渉を進めている。今後は顧客にラボを積極的に活用してもらい、実証実験を通じた課題解決や最適な設備提案につなげ、冷熱事業のさらなる拡大を目指す。

同社は近年、顧客の設備更新における補助事業の申請サポートを展開している。今年は現在までに、国の事業では4件、市町村の事業は7件の採択を受けた。同社は申請サポートの前に必ず、省エネ量等を提示し、設備更新の効果について理解を得ている。この取り組みは同社の若手社員が担当。毎年内容の変わる補助事業をフォローしており、採択率は約90㌫と高水準。特筆されるのが、顧客と直に接する営業職の若手が実務を担っていることだ。ここには、営業職が顧客の理解を深めることが顧客との信頼関係を深めることに繋がり、ひいては顧客の事業発展にも繋げていきたいという狙いがある。

同様の観点から、同社は冷凍冷蔵システム向けの省エネコントローラ「KE2」の提案にも力を入れており、今年も数件の導入が決定。同社は導入前に必ず現状のエネルギー消費量を測定しており、現在も複数案件で測定が進んでいる。KE2は、冷凍機やファン等の制御を最適化することでユニットクーラーのデフロスト回数を減少する。これにより省エネを実現するとともに、庫内の温度変化を小さくし、商品への霜付きを抑制して商品品質も維持できる。品質維持の面が評価され、採用に至るケースもでてきており、同社は特にこの側面の訴求を強めている。

また、室外機の高圧力ット対策の提案も進めており、採用支援が増えつつある。提案先からは省エネ効果よりも生産装置の稼働を継続し、安定生産を維持するための手段として評価されている。

更に、同社は新規取引先の工場で、工場内に風速計や温湿計等を設置し、現状の風速・温湿度を測定して分布図を作成し、ムラが生じていることを見える化。あわせてシステムを改善した場合の分布図も提示し、提案を行った。この提案が高く評価され、同社は現在、この工場の別の仕事を手掛けている。

加えて同社は今年、冷凍空調機器の遠隔監視システムのトライアルキャンペーンの提案も推進している。

一方、建設設備を担当する環境設備部では、省エネのメリットを紹介するチラシを作成し、工事後も顧客との繋がりを強めている。また同部では元請案件が増えている。官公庁案件では、世界遺産の施設の改修工事も手掛けており、同社が指名を受けるケースも多く、同社の施工品質への高い評価が窺える。

こうした多岐にわたる取り組みの根底には、顧客の事業発展を重視する姿勢がある。そのために「お客様の商品や事業、業界を理解し、学び続けることを重視してきた」と細谷可祝社長。現代の風潮は効率化が重視されているが、同社は顧客のことに関しては、効率は度外視し、とことん手間をかける。ここ数年、そうした姿勢が徐々に社員に浸透しており、顧客からの支持にも繋がってきている。顧客が顧客を紹介してくれるような好循環も生まれつつあり、毎年の売上のベースが上がっている。最近では顧客からの依頼を受け、その顧客が新築する食品工場に計画段階から参画することも増えてきている。今期（2026年12月期）の業績は、完成物件の「谷」の年となるため減収を見通すが、来期、再来期は大型の完成物件が多く控えているため、増収を見込む。

■

同社は今年、若手中心の社員主導で、「大人の修学旅行」と題した研修旅行を実施した。戦後80年を迎えたこと、また能登地震の復興が進まない状況の中で、「戦争を学び、平和を考える」「震災から学び、復興を考える」の二つをテーマに据え、行き先を広島、鹿児島、能登・金沢の3コースに選定。歴史や被災地に関する多くの学びを得た旅行となった。

今回の旅行は、昨年、創業65周年を迎えた記念事業の一環として実施した。この事業では来年7月、現本社の駐車場に新本社屋も竣工する。

なお同社では、継続的に外国人実習生も雇用している。今年もベトナムから2名が来日し、現在、5名が勤務。冷熱ソリューション部で冷媒配管工事に従事している。