



ソリューション営業で 次の100年へ



建築設備技術遺産に認定された1957年出版の「平川ボイラ使用(初版本)」と100周年記念の新訂版。安定した品質のボイラを設計するための各種データをまとめ、工業界や大学に無償配布された。この使用で学んだ多くの学生がその後、技術者として活躍し、同社の信用の礎を築いた。



ボイラ診断の様子
ボイラの負荷変動や熱源の用途を専門技術員が調査し、最適な省エネソリューションを提案

株式会社ヒラカワ

代表者/代表取締役社長 平川晋一
従業員数/299名
住所/滋賀事業所
滋賀県野洲市三上2308番地
創業/1912年
業務内容/ボイラ、温水ヒータ、圧力容器
および周辺機器の開発、製造、
販売、メンテナンス
TEL / 077-588-2451
URL / <https://www.hirakawag.co.jp/>



平川晋一さん

代表取締役社長

株式会社ヒラカワ



ものづくりの動力源や大規模施設の熱源など、私たちの生活に欠かせないボイラ。ヒラカワは、その安定供給と製品開発において1912年の創業以来、常に業界のリーディングカンパニーとして106年にわたり歩み続けてきた。よりコンパクトに、より効率よく、よりクリーンな製品を目指し、世界に通用する技術を磨くため、野洲にある滋賀事業所には顧客とともにテスト・研究する場として日本初のデモセンター「ボイラ技術開発センター(B-TEC)」を開設。省エネへの取組みをはじめ、地球環境に配慮した新技術の開発にも挑戦し続けている。

※サポイン事業

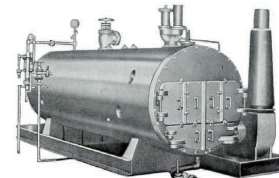
戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン・インダストリー、通称「サポイン事業」)は、デザイン開発、精密加工等の特定ものづくり基盤技術12分野の向上につながる研究開発、試作等の取組みを、国が支援する制度です。産業支援プラザでは、本事業に挑戦する企業等のプロジェクト構築から公募申請、および事業管理までの支援を一貫して行っています。

日本初のパッケージボイラ

— 創業は明治45年と伺いました

初代が大阪で鉄工所を立ち上げたことに始まり、次第に工場の熱源などを担うボイラに特化していきました。

戦後、一品ごとの受注生産からの脱却を目指して、標準化されたパッケージ製品の開発に着手し、昭和28年には日本初の炉筒煙管ボイラ「MPボイラ100型」が完成します。これは、熱を内部で循環させて熱効率を高めた、世界に通用する高性能ボイラでした。高度経済成長や東京オリンピックの特需の波に乗り、首都圏のデパートや高層ビルなどで採用していただき、そのご縁はいまも続いています。



国産初の炉筒煙管ボイラ(MPボイラ100型)

— 業績はずっと順調だったのでしょうか?

先代の父の時代には、二度のオイルショックで大打撃を受け、リストラも余儀なくされました。その後、父が病を得、40歳だった私が社長に就任しました。業界全体が価格競争に突入するなか、会社の存続に強い危機感を抱きながらの就任でしたが、当時の役員たちはバブル崩壊後の不況も一時的なものだと楽観視していましたが、当時の役員たちはバブル崩壊後の不況も一時的なものだと楽観視していましたが、当時の役員たちはバブル崩壊後の不況も一時的なものだと楽観視して...

改革の鍵は開発力

— どのように改革を進められたのでしょうか?

役員全員と管理職を大幅に刷新し、

改革が断行できる体制にしました。そして、外注していたメンテナンス事業を取り込み、それまでの売り切り型から、メンテナンスまでを一貫して行うようにしました。また、シェアや台数を目標にするのをやめ、赤字物件は辞退することで売上は減りましたが、安売りをやめたので逆に利益は増えました。しかし、それだけでは生産設備が遊んでしまうため、ボイラ以外で何か新しい製品を手がけようと思いを始めました。そんなとき、熱力学の本を読み返していたら「熱は仕事をする」という一文が目が留まりました。お客様が買っているのはボイラではなく熱。ではその熱は何に使われているのか?そんなことも知らず、ボイラを作っていたことに気づき、「ボイラメーカーとしてやるべきことがまだまだある」と思いを新たにして、お客様の用途に最適化した製品開発を追究することにしました。これを契機に、お客様が実費のみで実験できる研究施設「B-TEC」を滋賀事業所に開設し、提案開発型のソリューション営業への道を進みはじめました。

— いまは省エネ製品も主力ですね

お客様の用途開発では、乾燥に特化したボイラをはじめ、様々な挑戦をしました。しかし、用途開発は試作の繰り返しで、なかなか売上に繋がりません。そこで欧州の同業者と提携し、省エネ性能に優れた高効率ボイラの製造・販売に着手しました。とはいえ、価格が3倍にもなり当初はまったく売れませんでした。そこで、お客様の施設に無償提供して実測運用させていただいたところ、燃料代が3割近くも下がって、1年で元が取れることがわかり、高くても買っていたできるようにしました。省エネこそ今後の主力になると考え、開発方針を用途開発から省エネに転換しました。

そのなかで社員から出たアイデアが「ボ

イラ診断」です。お使いのボイラの効率を計測し、利用状況に適した商品を提案して省エネを推進するというもので、現在ではメンテナンスとボイラ診断が事業の大きな柱になっています。



燃焼の際に発生するガスに含まれるH₂Oの凝縮熱を利用し、100%を超える熱効率を実現した潜熱回収型ボイラ(UltraGasシリーズ)

コトづくり

— 生き残るための経営とは?

技術力を生かし、お客様にあわせて提案ができることこそ当社の強みであり、競争力の源です。それを生かすため、従来の営業や技術とは別に、私たちの商品やサービスを知っていただく活動に特化したマーケティング部と、診断や提案を行うソリューション部を設け、買っていたく前の「ビフォアサービス」に力を入れています。こうした、お客様とのコミュニケーションを通じてヒラカワのファンを増やす取り組みを「コトづくり」と位置づけ、全国で展開しています。

企業が存続していくためには、社会貢献も欠かせません。ボイラメーカーとして環境負荷の低減は社会的使命であり、産業支援プラザさんの支援を受けたサポイン事業では、CO₂排出量の少ない水素混合燃料焚き小型高性能ボイラの開発に取り組んでおり、今年で3年目を迎えます。

商品開発はメーカーの命であり、トップが妥協せず高みを目指すことが重要ですが、決して一方通行にならないよう、円滑なコミュニケーションを大切にして、次の100年へつなげていきたいと思っています。

問い合わせ先

(公財) 滋賀県産業支援プラザ
連携推進部 ものづくり支援課 担当/熱田、草間

☎ 077-511-1414

☎ 077-511-1418

✉ shin@shigaplaza.or.jp