

生産力増強へ設備投資を推進 24年度売上は過去2番目と好調



原 正憲社長

安全な食品の流通・貯蔵に貢献するユニットクーラー・熱交換器を製造販売する専門メーカー、原製作所（社長＝原正憲氏、本社・茨城県稲敷市下根本79401）。同社の前年度（2024年8月期）は、過去最高売上高を記録した23年度に

引き続き好調に着地、過去2番目の売上高となった。併せて昨年の同社は社内での取り組みも強化。大型ユニットクーラーに対応する気密試験装置を導入し、作業効率向上を図った。同社は継続している人材確保に加え、設備投資も並行して実施することで、一層の生産性増強を図っている。

引き続き好調に着地、過去2番目の売上高となった。併せて昨年の同社は社内での取り組みも強化。大型ユニットクーラーに対応する気密試験装置を導入し、作業効率向上を図った。同社は継続している人材確保に加え、設備投資も並行して実施することで、一層の生産性増強を図っている。

同社の24年度については、堅実な営業活動の賜物でもあるだろう。同社は昨年1月末に開催した国内最大の冷凍空調業界の展示会「HVAC&R

への需要回復がみられ、大口案件にも対応した23年度は、過去最高売上を記録した。24年度についても、前年に比べ案件数は減ったものの安定した受注量で好調に推移しており、前期比微減、過去2番目の売上高で着地した」と話す。

同社の安定した経営は、堅実な営業活動の賜物でもあるだろう。同社は昨年1月末に開催した国内最大の冷凍空調業界の展示会「HVAC&R

への需要回復がみられ、大口案件にも対応した23年度は、過去最高売上を記録した。24年度についても、前年に比べ案件数は減ったものの安定した受注量で好調に推移しており、前期比微減、過去2番目の売上高で着地した」と話す。

同社の安定した経営は、堅実な営業活動の賜物でもあるだろう。同社は昨年1月末に開催した国内最大の冷凍空調業界の展示会「HVAC&R

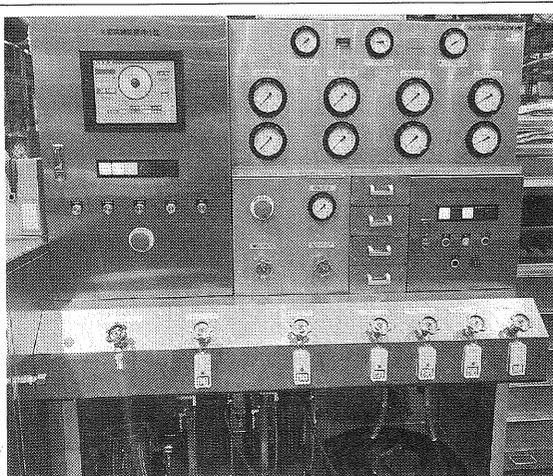
JAPAN2024

に出展。そこでは、顧客との関係性を深めるため、商談スペースを広くとったブース構成とした。「特に普段会う機会が少ないう遠方のお客様とのコミュニケーションが図れたことが、当社の営業担当にとって大きな成果となった。営業所を複数構える企業の地方営業所の方などとも対話でき、繋がりも得られた」（原社長）。また同社は、一昨年より社長が直接顧客先を訪問するトップ営業体制を取り入れている。コロナ禍もあり長年、直接会えていなかった地方の顧客先も訪問し、対話している。原社長は「直接会うことでお

お客様の雰囲気や困りごとを肌で理解し、お客様に合わせた細やかな対応に繋げることを意識している。すべてのお客様を訪問できるような今後も継続していく」としている。

他方、同社はフロン冷媒対応のユニットクーラー製造を軸に据えつつ、環境負荷低減等の観点から需要が増している自然冷媒のCO₂冷媒対応ユニットクーラーの製造にも注力している。同社のCO₂対応機種は、2018年の取り扱い開始以降、販売数が徐々に増加していき、現在は全体の2〜3割を占めている。

同社では、CO₂対応機種密試験圧力が8・0MPaで高圧のCO₂にも対応する。また、最大で4系統までの冷媒回路を一度に試験可能であり、系統が複数に分かれる大型の熱交換器や床置ユニットクーラーに対しても試験



新たに導入した気密試験装置の操作盤

可能となっている。「これまでCO₂機器の機密検査をする際には、フロノ類と圧力が異なり従来の気密検査装置が使用できないため、ボンベで高圧力を直接かける形で検査をしていたが、試験のためにボンベの運搬が必要になるなど手間が多かった。無駄な手間を減らし、従業員の負担軽減・作業効率向上を図るべく、新たな気密試験装置を導入した（同）。

今回、CO₂機器への対応に向けた設備投資を実施した同社だが、原社長は「HFC系の高GWP冷媒の規制が進み、次世代冷媒の動向が混迷するなか、CO₂に舵を切るのではなく、フロン冷媒・自然冷媒問わず、あらゆる冷媒に対応できる体制を整えていく」としている。

同社は設備投資に際し、改善提案制度という従業員から業務効率化となる設備の提案や情報提供を募る制度を採用している。今回の気密試験装置の導入もこの制度によるもの。「導入にかかる費用の多寡に関わらず、実際に生産現場に従事する社員から業務の改善が図れるものを提案してもらっている」（原社長）。

同社は今後も省力化・省人化のための設備投資は推進する必要があるとして、生産設備の増強など直接生産に関わる部分だけでなく、搬送やバックオフィスなど、直接生産に関わらない部分の業務効率化も進めることで、従業員の負担も軽減しつつ効率化を図っていくとしている。