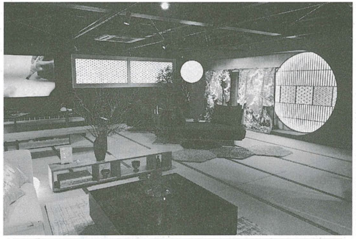
空調タイムス
THE AIR-CONDITIONING TIMES
購読料一ヵ月22,000円　発行日毎週水曜日

6｜12｜水
2024年〈令和6年〉
週刊
第3014号

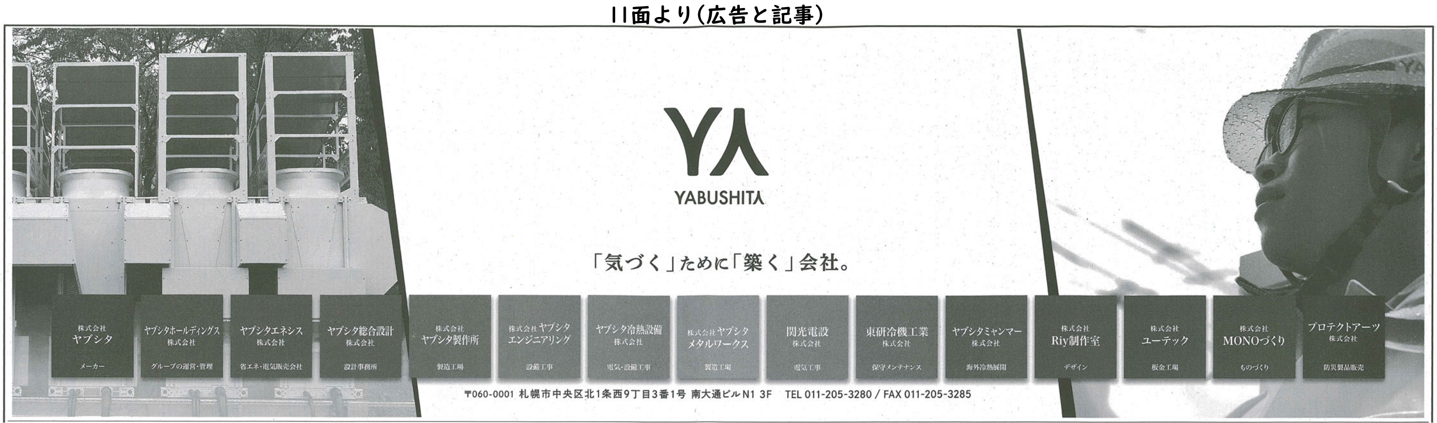
1面より



View

ヤブシタグループのMONOづくり（社長＝森忠裕氏）は5月30日、ミュージアム型ショールーム「和モダン N6 北円山」（札幌市中央区北6条西23－1－14）＝写真＝をオープンした。150坪の広々とした室内は、光と陰が織りなす幻想的な色彩に包まれ、全国の様々な伝統工芸品が一つひとつ丁寧に展示されている。展示を通じて、高齢化や後継者不足といった課題に直面する伝統工芸の職人を応援する狙い。展示品は例えば、緻密な光の紋様を描く大川組子を始め、江戸切子、南部鉄器、寄木細工、越前打刃物等。また伝統工芸と新しい文化とが出会ったドライ盆栽、職人手作りのソファ、ジーンズ着物。更にはヤブシタの技術と組子細工を組み合わせたオリジナル商品として、和モダンテーブルや屏風、照明、植物スタンドも。ジーンズ着物の着付けやお茶体験も可能。なお同施設には、フルーツとホワイトチョコを組み合わせた新食感チョコレート「RIPi CIOCCO」（リピチョコ）の工場兼販売店舗も隣接。こちらもMONOづくりが運営する＝11面にヤブシタの記事

11面より（広告と記事）



YABUSHITA

「気づく」ために「築く」会社。

株式会社ヤブシタ　メーカー
ヤブシタホールディングス株式会社　グループの運営・管理
ヤブシタエネシス株式会社　省エネ・電気販売会社
ヤブシタ総合設計株式会社　設計事務所
株式会社ヤブシタ製作所　製造工場
株式会社ヤブシタエンジニアリング　設備工事
ヤブシタ冷熱設備株式会社　電気・設備工事
株式会社ヤブシタメタルワークス　製造工場
関光電設株式会社　電気工事
東研冷機工業株式会社　保守メンテナンス
ヤブシタミャンマー株式会社　海外冷熱展開
株式会社Riy制作室　デザイン
株式会社ユーテック　板金工場
株式会社MONOづくり　ものづくり
プロテクトアーツ株式会社　防災製品販売

〒060-0001 札幌市中央区北1条西9丁目3番1号 南大通ビルN1 3F　TEL 011-205-3280 / FAX 011-205-3285

# 2024北海道空調冷熱業界特集

ヤブシタ

## 騒音・気流W解析、DC分野注力

### DX積極推進の一方で「PRO人間塾」開講

### 社員の人間力向上へ

室外機の防雪フードを始めとした空調・冷熱機器の部材メーカーとしてトップシェアを有するヤブシタ（社長＝森忠裕氏、本社・札幌市中央区北1条西9－3－1）。同社は近年、事業を多角的に進化させ、現在ではグループ15社、社員数約150名を抱えるまでに成長した。近年、同社が力を入れているのが騒音と気流の「ダブル解析」だ。騒音対策だけを考えて室外機を部材で囲むと、吐き出した空気を吸い込むショートサーキットを起こすなど、気流に支障が出るケースも多い。そこで同社は騒音と気流を同時に解析。現状の問題点と共に、騒音・気流を同時に解決できる対策をシミュレーションし、そこで用いた対策部材を特注製造している。ダブル解析が可能なのは同社のみであり、その点を強みとして、同社は昨年度（2024年3月期）も順調に成長。今年度（25年3月期）もデータセンター（DC）分野を中心に、ダブル解析を訴求していく。一方、社内ではDXを積極推進すると共に、その対極にある社員の人間力向上にも力を注ぐ＝1面参照

昨年度、製造体制において同社グループは、品質向上・生産能力増強に取り組んだ。現在、製造体制は、グループのヤブシタ製作所（本社・北海道江別市）を中心に、北東北にヤブシタメタルワークス（本社・青森市）、関西にユーテック（本社・大阪府）を展開。ヤブシタ製作所では協力工場と連携して製品を製造しているが、これまで例えば焼き付け塗装ブースの温度など、細かな部分で違いがあった。昨年度はそうした違いをなくし、品質に万全を期した。また本州で防音・気流対策部材の需要が高まる中、ユーテックの協力工場を拡充し、生産能力も増強した。一方、営業面では、九州の代理店からの強い要望に応え、福岡・博多に営業所を開設。九州では特に気流対策のニーズが多く寄せられており、今後の展開も見据えて対応力の強化を図った形。

今年度（25年3月期）、営業展開においては引き続き、DC向けの展開に注力する。同社ではこれまでも「ダブル解析」を通じて気流と騒音の両方で対策を講じ、関西や関東の大型DCで採用実績がある。最近ではDC分野を得意とする大手設備会社向けの営業に注力。この設備会社でも気流と騒音を共に解決してくれるところがないことに困っていたため、同社のダブル解析を高く評価し、このほど勉強会の開催も決まった。

DCでは特に、気温の上昇や省エネの機運が高まる中、高圧カットを防止するために気流対策が強く求められている。その代表的な対策が、メッシュ製の対策部材「サンシェード」を室外機間に設置してショートサーキットを防止する手法だ。昨年度も関東近郊のDC等で導入が進んだ。

騒音解析における同社の強みは、同社本社の近傍にあるヤブシタ研究所の半無響音室で、実測が可能なこと。同社は実測した上で防音製品を販売しており、その信頼性は高い。また、同室に機器を持ち込んで実測も可能。実際、大型DCの案件では、ゼネコンやサブコン立ち合いのもと、チラーの防音効果を体感してもらい、採用に至った（その際のチラーの設置はヤブシタ冷熱設備が担うなど、随所でグループ連携の効果も大きい）。

同社は現在も騒音・気流解析や設計メンバーの人員拡充を進めている。今後もDC分野を始めとして、騒音・気流対策により、本州、そして世界でも役に立てる会社になることを目指す。

◆

ヤブシタはDXによる生産性向上に積極的に取り組んでいる。今年3月には、同社はキーエンスの3次元測定器を導入した。同社では、新しい室外機向けの製品を製造する際、また特注品を製作する際にも、実際の機器の寸法測定が必要となる。これまでは、熟練の中堅以上の社員が現地に出向き手作業で測定していたが、時間が掛かる上、計測漏れやミスのリスクもあった。今回導入した3次元測定器を利用することで、非熟練者でも測定が可能になり、またこれまで丸1日掛かっていたところ15分ほどで測定が可能になった。計測結果から自動でCADデータが形成されるため、ミスも大幅に削減できる。またキャスター付きで運搬も容易で、飛行機での運送もできるため、遠方での測定に必要だった人数も減らすことが可能。既に実現場での計測を進めており、今後、更なる対応速度の向上と品質向上が期待できる。

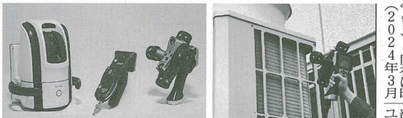
AIの活用も進んでいる。例えば新入社員が「ChatGPT」で先輩社員をサポートする取組を始めているほか、会議の議事録や「ヤブシタHOT新聞」の作成にも一部で使用している。

一方で同社は今年度、社員の人間力を高めるプロジェクト「PRO人間塾」に取り組んでいる。これはDXの一方で、その対極にある〝人間らしさ〟がやはり重要であり、『顧客の立場に立った接客や設計ができるようになってもらいたい』という森社長の思いから実施するもので、5回にわたり毎月テーマ別の講習を行う。講習のプログラムは、森社長と佐々木圭一氏（「伝え方が9割」の著者）が組み立てており、第1回目は既に実施済み。日々の業務でも、講習テーマに沿った社員の仕事ぶりを「PRO人間アクション」として評価する取組も行う。

またこの塾に付随して、同社の仕事の本質をより深く理解してもらうための勉強会も開催する。そのテーマは、自社製品をよく知るための『エアコンを知る』や、商流やお金の流れを知るための『商流を知る』、同社の躍進の歴史がいかに切り拓かれてきたかを辿る『ヤブシタを知る』で、実践的かつ本質的。

森社長の考える〝ヤブシタらしさ〟とは〝人間臭さ〟。同社は今年度、デジタルと人間力の両面から、ハイブリッドな人材育成を進めていく。

導入した3次元測定器と測定の様子＝「ヤブシタHOT新聞」2024年5月号より



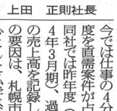
ヤブシタ冷熱設備

## 私学系学校の空調整備で伸長

### 昨年度下半期以降、エアコン設置需要高まりの中

### 電気と空調の一括受注や全国の太陽光発電工事で

### グループシナジー発揮



上田　正則社長

ヤブシタグループの設備工事会社として、道内で主に空調設備工事を展開するヤブシタ冷熱設備（社長＝上田正則氏、本社・札幌市中央区北6条西23－1－12）。同社は以前よりエンドユーザー直需案件の拡大に努め、今では仕事の4分の3程度を直需案件が占める。同社では昨年度（2024年3月期）、過去最高の売上高を記録した。その要因は、札幌市内を中心とした私学系の学校や、病院の空調整備の直需案件を取り込めたこと。そこにはグループ会社間でシナジー効果を発揮できていることが大きい。

昨年の北海道は例年にない猛暑に見舞われた。8月には小学生が熱中症とみられる症状で死亡する事故が発生し、その後、全道でエアコンの導入が加速。世間的には公立の小中学校が注目されているが、同社は札幌市内の私学系の専門学校や高校、大学等の空調整備の動きに着目。こうした私学系の学校では、これまでエアコンが設置されていなかったが、学生の命を守るため、また少子化の中で進学先として選ばれるためという狙いもあったと見られ、空調整備が一斉に進展した。私学系の学校は学校数が多く、同社は来年以降も継続的な需要を見込む。また病院でも同様に空調整備が進み、同社はこちらでも受注に成功。病院ではエアコンが付いているのは廊下やロビーに限られることが多く、病室への新規導入が進んだ。これらの施設では、パッケージエアコン（PAC）の店舗・オフィス用エアコンやビル用マルチエアコンが採用された。

このように同社が受注に成功した要因は、同じヤブシタグループの電気設備会社である関光電設（本社・同）とのシナジー効果も大きい。ヤブシタ冷熱設備の上田正則社長は「学校では、新たにエアコンを付けるため、キュービクルの増設が必須。そのためヤブシタグループ一括で、空調設備と電気設備を受けられることが大きなメリットになっている」と話す。施主にとっては空調設備と電気設備とで個々に交渉する手間がなくなり、また両社の本社は同じビル内にあり、工期や工程もスムーズに調整できることも安心材料となった（なお関光電設は今月、「ヤブシタ電設」に社名を変更する。社長には、ヤブシタ冷熱設備と同じく、上田氏が就任する）。

また、同じヤブシタグループのヤブシタエネシス（社長＝森忠裕氏）との連携も大きく成果を上げている。同社は東京電力グループの販売代理店として全国で電力を販売すると共に、顧客と直接繋がる強みを活かし、各種設備工事の営業も行い、グループで設備工事を請け負っている。昨年度は多くの太陽光発電工事の依頼を受けた。背景には電気代が高騰する中、電気代を節約するため、太陽光発電による自家消費を選ぶところが増えていることがある。例えば水産加工場など、大きな屋根面積の倉庫を持ち、また24時間冷凍機を運転するなど消費電力の大きい施設で導入が進んでいる（そうした施設では10年以内の投資回収が可能なケースもあるという）。昨年度は九州や京都、東北の顧客における太陽光工事の依頼に対し、ヤブシタ冷熱設備が施工管理を担った。また前述した大学や病院の案件の中にも、ヤブシタエネシスが依頼を受けた案件がある。

こうした中でヤブシタ冷熱設備は、手掛ける直需物件の規模が拡大してきているため、この4月に「特定建設業許可」を取得した。これにより、工事金額が4千万円以上の大型の直需案件にも対応できるようになった。

現在、北海道ではエアコンの需要増加に対して工事業者が不足している。そうした中、同社は今年4月、社内に職人3名からなる「直需工事部隊」を新設した。これまで同社は施工管理の立場で工事を手掛けてきたが、今後は細かな工事に関しては同部隊で実施工も手掛けていく。まずはルームエアコンや店舗・オフィス用を手掛け、将来的にはビル用マルチまで手を広げていきたい考え。同部隊の3名は、同社で施工管理を手掛けていた技術者を部長に据え、以前から同社で施工の実務の経験を積んでいたミャンマー人社員、そして新入社員の3名。同部隊は既に5年後までの計画を立てており、来年以降も人数を増やし、施工体制を強化していく。

今年度、同社は施工管理のDXツールも用いながら、残業時間の削減に力を入れる。既に前述した太陽光工事では、現地の協力会社との間でもDXツールの活用が進んでいる。ただ協力会社によって活用の度合いに差があるため、DXツールのメーカー側と連携し、定期的な勉強会を開始するなどして活用を浸透させる。営業展開においては、設備に精通した経験豊富な営業マンを採用し、営業の負荷を軽減すると共に、新たに地元ゼネコンへの営業も進めている。

近年、ヤブシタグループはリクルートに注力している。その手段として、YouTubeやインスタグラムといったSNSを積極的に活用し、明るい社風を発信している。そうしたメッセージは確実に求職者に届いており、今年4月には新卒社員8名、中途社員4名の計12名が入社。また上田社長は、専門学校の就職セミナーに出向いて講師に立っている。毎年この専門学校の卒業生が同社グループに入社しており、今年も上田社長の話を聞いて入社を決めた新入社員がいる。