

# 100年にわたり培ってきた 流体制御技術で貢献 ～挑戦と創造～



鈴木治作株式会社 代表取締役  
鈴木 謙三氏

## ◇「ワンストップ・サービス」の構築◇

—1922年（大正11年）の創業から約100年、プラント配管機材の専門商社として、プラントの安全、効率化（自動化）、コスト削減などに注力し、合わせて提案から納入、アフターサポートに至るまでの「ワンストップ・サービス」で、今日では3000社以上の顧客を持つに至っておりますが、その道のりを簡単にお聞かせください。

**鈴木** 最初のお尋ねに関しては、お客様の要望にお応えし続け、信頼を得てきた結果、「ワンストップ・サービス」に行きついたのが実情でしょうか。長年のお付き合いの中で、弊社を信頼していただいていることが、100年の歴史に繋がっています。これまでの社歴とか、過去の実績によって、私どもがお客様のプラントを熟知することができたことで大きく「ワンストップ・サービス」の構築に繋がったのだと思います。

長年お客様を担当してきた弊社の

歴代社員は、当然顧客のプラントのパイプやバルブなど、それら配管機材のスペックやブランドを十分把握しており、「今までこのプラントでなぜこの配管機材を使ってきたのか」といった経緯やノウハウを語り部としてお客様にフィードバックしながら、お互いに成長させていただいたことが営業力になっています。

このことによりプラントの運転員や現場技術者が、団塊世代から次の世代に移行するに際して、技術の伝承などで大きなメリットが生まれていると考えています。

“ステンレス配管機材の鈴木治作”というほどまでに名前が売れたのは、先代の社長が学生時代にステンレスを学び「これからはステンレスの時代が来る」との強い思いがあったことによると思います。当時より、化学や食品関連などのプラントの配管機材を取り扱っていて、それが今日のわが社の礎となっています。

—そのような努力により3000社に上る顧客を通じて配管機材のノウハウや情報を培ってこられたわけですね。

**鈴木** そうですね。お客様が求めるものとか、あるいは困っているものは何なのかといったことは、共通の部分があります。

特にプラントの場合は顕著に表れます。多くのクレームに対し、それらを一つ一つ解決していく中で、「品質の良い、安心な製品はこれです」、「コストパフォーマンスの高いものはこの配管機材です」といったことを的確に紹介できるようになったからこそ、現在の顧客数3000社以上のお付き合いに繋がっていったのだと思います。あとは繰り返しになりますが、創業100年という歴史

です。この業界に長く関わってきて、お客様との信頼関係が構築できたことが大きな要因だと思います。

—今日、化学系企業は2050年の「カーボンニュートラル」の実現に向けて、新しい事業展開が始まっています。貴社においても、プラントの安全、効率化（自動化）、コスト削減などに繋がるこれからの新しい事業展開についてお聞かせください。

**鈴木** とても難しい質問ですね。例えばバルブの話でいうと、摺動部分は使えば使うほど、流体が漏洩する可能性が高いのが現実です。そういった点を注視して「ローエミッションタイプ」のバルブを率先して扱うことを提案し、「安全と安心」に繋がっていきたいと考えています。

—プラントの安全・安心とか、ある意味では省エネ的な自動化も含めて各企業から要求されるとことはありますか。

**鈴木** 今のところ、まだそういった話は出てきていないのが実情です。今は運用者の世代交代などの問題もあります。また、お客様のプラントのパイプラインを熟知しているということもあり、使用しているパイプなど配管機材の導入の経緯なども打ち合わせ、それらを説明しながらスペックを決定していくというパターンが多いですね。

## ◇配管機材の技術的知識の蓄積◇

—これまでの配管機材に関する技術的な蓄積で、最適なバルブの選定や交換などもスムーズにいくのでしょうか。

**鈴木** 現場では、長時間稼働しているプラントに使用されているバルブなどの配管機材が、どこのメーカーの

ものだったかわからなくなっていることも結構あります。そのような時は、スペックが分かれば、営業担当が代替品を選定し「この製品はどうか」と提案させていただいています。

もちろん型番商売はそれはそれとして、お客様が「これが欲しいんだよ」との希望があればそれに対応できますが、昨今の状況では製品が手に入らなかったりすることもありますので、「代替品としてこの製品はどうか」とか、例えば「スペック的には全く同じものですが、この部分がこのような違いがありますとか」を比較提案できるように、切磋琢磨してやっております。

——社員教育において、製品知識を重視していらっしゃるんですね。

**鈴木** 社員教育ができていないと弊社は成り立たないですね。ある時、新入社員が「鈴木治作さんはスペックを言っただけで最適なバルブを選定してくれますね」「型番を言わなくても理解していただけるので、とても仕事がやりやすい」と、お客様から言われたようです。このような話を聞いて、他の新入社員が「私もこのように顧客に頼られる営業マンになりたい」という前向きな気持ちになっているみたいです。とてもいい話です。

——そういった意識を持った社員が伸びていくのでしょうか。

**鈴木** そうだと思います。知識や技術を身につけないと顧客から必要とされなくなってしまいますから。人に信頼、頼られる事がモチベーションにも繋がっています。

——商社という立場から、非常に多くの配管機材を扱っておられますが、今後注目される、一押し（力を入れていきたい）商品をお聞かせください。

**鈴木** まだ伸びていくかどうかはわかりませんが、例えば自動車業界ではガソリン車からモーター駆動のEVに替わっています。地球温暖化の問題から2050年のカーボンニュ

ートラルに向けて、世界がどんどん動いている状況だと思います。

先にもお話しましたが、基本的にバルブは使えば使うほどグラウンド部分から漏れが発生してしまうという問題が生じます。このような漏れの問題に対応したクラウド部分を強化した「ローエミッションタイプ」とか「ベローズ」などを注視しています。

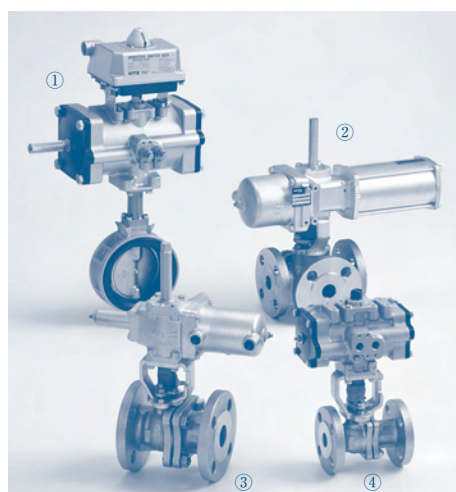
最近、アンモニアを燃料として使うことが注目されていますが、この分野の配管機材なども視野に入れています。アンモニアは人体にとっては危険なガス・液体なので「漏洩」を起こすと重大事故につながりますので配管系統は万全でないといけません。それと水素ですね。水素用のバルブなども開発が進んでいるようですので、これから注目していきたい一つです。

——現在売り上げを伸ばしている製品にはどのようなものがありますか。

**鈴木** わが社の一番強みの自動弁です。自動弁を色々カスタマイズしながらお客様に提供できるのが強みとなっています。お客様の方で設計が遅れたりした場合など、なかなか小回りが利かない場合が出てきます。そのような場合には、弊社のような専門商社ですと小回りもきき、ちょっとしたタイミングでもすぐに変更することが可能です。車にいろいろなパーツを取り付けるといったようなことですかね。

——前回7年前のインタビューの際に、東南アジアなど海外進出を考えておられるとお話がありましたが、進捗状況はいかがですか。

**鈴木** 東南アジア以外の中国やアメリカなどへの海外進出を行いたいとは考えているのですが、現在のコロナ禍やロシアのウクライナ侵攻などもあって、なかなか展開できていないのが現状です。



鈴木治作(株)が提供する豊富な配管機材：バルブの一部

- ① エアーシリンダー式自動バタフライバルブ
- ② エアーシリンダー式自動3方ボールバルブ
- ③, ④ エアーシリンダー式自動2方ボールバルブ

#### ◇顧客の安定、安全操業を守る◇

——現在の円高の影響について。

**鈴木** バルブ業界は輸入比率も高いのでやはり影響が出てきています。2022年1月からこの9月にかけて2割から3割ほど値上がりしております。今後も値上がりが予想されているので非常に厳しいです。

——最後に、「挑戦と創造100年」をスローガンにして、これからどのような企業を目指していかれるのかお聞かせください。コロナ禍で海外からの製品が滞っている中、配管機材の専門商社としての対応などについて。

**鈴木** 100年は一つの通過点だと思っております。歴史があるが故に、過去のことに固執することなく、大きな視点で新しいものを取り入れる柔軟な考え方をもち、更なるお客様へのサービス、信頼が支持され続ければ、必要企業として次の100年が開けてくると思っております。

これからもお客様の安定、安全操業を守るべく、状況に合わせた必要ストックの維持を続けていきたいと考えています。

——長時間ありがとうございました。