

長谷川鉄工
冷熱プラント
の設計・施工

コンサル営業力磨く

冷凍機事業は東南アジアに照準



小野 良二社長

国内市場より台数ボリュームが見込まれる輸出を強化する。特に需要が旺盛な東南アジア圏に照準を合わせる。現地販売代理店との連携を深化し、輸出量増大を目指す。

長谷川鉄工(社長小野良二氏、本社・大阪市港区波除1-4-39)は、従来社内の伝統となっていた技術力誇示の営業手法にメスを入れ、コンサルディング領域に踏み込んだ営業力の醸成に乗り出している。経営者や財務担当者などが抱える経営課題を感じ取る営業センスと、顧客視点に立った財務対策や事後支援策にまで踏み込んだ提案営業力を磨く。コンサルディング領域を冷熱プラント設計・施工事業の成長源としていく。冷凍機製造・販売事業は今期

同社は産業用レシプロ圧縮機の開発・製造から同圧縮機を採用した冷凍機をベースに、低温物流倉庫や冷熱プラントの総合的な設計・施工(冷熱エンジニアリング)を手掛ける。冷凍機事業と冷熱エンジニアリング事業は現在、世界の40数カ国で高い評価を受けている。漁船の船用冷凍機をはじめ水産物や農畜産物の加工、凍結、保存から食品、飲料水、化学、バイオテクノロジーまで、冷熱空間を創造する同社の技術応用範囲は広い。

同社は昨年来、冷熱エンジニアリングに関する豊富な知識を武器とした従来の技術営業よりもむしろ、経営者視点で物事を考え、精査するコンサルディング営業の実践を強化テーマに掲げている。

長谷川鉄工の営業社員らが活躍する舞台を「機械室」から「社長室」へ移す努力目標の具現化に向けて尽力中だ。「当社の営業社員が機械側の機械設備担当者の方と商談するのはごく当たり前の営業。その先に居られる企業経営者や財務担当者といった方々と向き合い、ファイナンスやアフターサービス面にまで踏み込んだ設備更新提案を実践できるかどうか、今後の当社成長の肝

となる」。小野社長は話す。今期は長谷川鉄工の伝統とも言える技術営業の枠を乗り越え、コンサルディング営業に一層磨きをかける方針だ。

国内の冷熱エンジニアリング事業では現在、地元の大阪市内で大型低温物流全自動ラック倉庫の増築案件(収容能力約1万ト)を手掛けており、環境に優しい自然冷媒であるアンモニア(NH₃)を使用した直膨方式の冷熱プラントの施工に着手している。同物件の完工後には、和歌山県内での低温物流倉庫の設備改修案件で昨年長谷川鉄工が実用化した、NH₃と二酸化炭素(CO₂)を組み合わせた自然冷媒システム「NH₃/CO₂冷却システム」のスペックインを目指している。アプリケーションとしてはさらに進化した自然対流式冷却システム「ゆらぎ

2」をはじめ、陽圧空調システム「DEMS」などラインアップの充実を図り顧客ニーズにこたえる。

漁船用で高占有率を誇る冷凍機の製造・販売事業は今後、輸出量の拡大を成長戦略に掲げる。同社は韓国、台湾、インドネシア、タイ、ベトナム、フィリピン、シンガポール、イラン、バンングラデシュ、南アフリカに現地販売代理店を擁立しており、特に東南アジア圏で冷凍機を拡販する体制整備を急いでいる。昨年末から今春にかけて、小野社長自ら各国の販売代理店や現地有力顧客を巡回訪問するなど活発な動きが見える。2015年度中に代理店経由で東南アジアの大手水産加工場などを納入先とする新規商流を築き、尼崎臨海工場(兵庫県尼崎市)からの冷凍機出荷台数の増大につなげる方針。