

# 企業 ZOOM UP

第478回

## テクノカシワ

—「暖めて、守る」

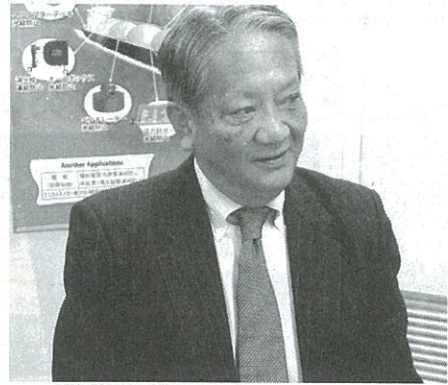
ヒータリングシステム販売会社

(株)テクノカシワは、船舶や工場などに使われるヒータリングシステムの販売を行っている。当社の山下興郎社長は、明治から昭和にかけて一代で大手海運会社、山下汽船（現：商船三井）を築きあげた山下亀三郎氏のお孫さんという、商売とは切っても切れない関係の持ち主。その話しぶり、たたくまいは貫禄たっぷり、着々と歩んできた当社を象徴するようだ。

1995年に、船舶向けの消火装置メーカーである(株)カシワテックのヒーター部門を分離させる形で設立された当社。山下社長曰く「独立までは、片手間程度の扱いだっただ」ヒーター事業だが、これまで造船業界を相手に長く営業してきたノウハウを生かし、販路を拡大してきた。また当社の強みは、世界一のシェアと信頼を誇る、米レイケムブランドを早くから扱ってきたことも大きい。

レイケムブランドの信頼される由縁は、その技術力と取り扱いの容易さだ。業界に革命をもたらした自己制御ヒーターは、40年以上前に開発されたにもかかわらず、その完成度の高さから現在でも超えるものが出てきていない。丈夫さも売りで「故障が少ないので、取り付けたヒーターより先に、配管自体のほうにダメになってしまうこともよくある」と山下社長。また、ケーブル状の製品は、現場に持って行ってから好きな長さに切断することができるため、格段に利便性が高い。当社は、顧客のニーズに合わせたヒータリングシステムの販売だけでなく、設計や施工も手がける国内でも数少ない企業の1つ。毎年、アメリカに渡り技術交流を図るなど、密なパイプを構築しており、世界中に

山下社長は根っからのベースマン。ジャンルは何でもこなすという



ある代理店の中で、トップの販売成績をあげている。

当社の販売する製品は、船舶業界や石油化学、エネルギー、食品、飲料業界での配管・タンクの温度保持、はたまた北国の一般住宅の水道管凍結防止、屋根融雪、駐車場などのロードヒータリングまで幅広く使用されている。社長曰く取引先は「不特定少数」とのことだが、その伸びしろはまだだ。国内の工業設備の約8割が蒸気によるヒータリングである現状を、より効率的で環境にやさしい電気による方式に移行させていくという目標がある。

今後はレイケム商品以外でも技術力を生かし、電気ヒーターの取り扱い品目、品種を増やし、顧客のニーズに応えていきたいと話す山下社長。バンド活動が趣味で、好きが高じて大手楽器メーカーで働いていた経歴も持つ。取材の最後には、現役で演奏しているベースになぞらえ、「会社も一定のリズムを守り刻んでいくことで、取引先の企業といいアンサンブルを奏でられれば」と笑顔で語ってくれた。うまずたゆまず、歩みを進めていく当社に注目したい。

(取材・文/東京支社情報部 瓦田 真人)

### 会社概要

(株)テクノカシワ  
 企業コード：986751902  
 東京都品川区南品川2-4-7、電話03-3472-2491  
 山下興郎社長  
 設立：1995年8月、資本金：7800万円  
 事業内容：各種ヒータリングシステム販売  
 年売上高：約6億2500万円（2013年5月期）  
 従業員：16名  
<http://www.techno-kashiwa.com/>