

# R449Aドロップイン実証

テクノサービス

## 今期、卸売市場の大型案件も



中澤 修身社長

2000年に店舗開発を行う企業のサービス部門として独立開業し、主要取引先のスーパー関連の施工、メンテナンスを主体に事業展開してきたテクノサービス(社長||中澤修身氏、本社・岩手県紫波郡矢巾町流通センター南1丁目5番地8)は2018年12月に東和産業グループとなり、東和産業の持つ各種ノウハウを注入することで、旧来の体質改善と市場の裾野拡大を最大の使命として第二創業を開始した。

2020年に店舗開発を行った中澤修身氏が専務として出向。昨年、同氏は社長に就任した。東和産業グループとなつて4年。このうち3年はコロナ災禍を挟む。こうした環境での事業状況について中澤修身社長に聞いた。「発症年となった2020年度は、やはりコロナ禍の影響によって計画していた案件が延期や中止といった具合に2割程度減少したことで売上としてはダウンしたが、2021年度については主力のスーパー関係などに対して以前より、旧冷媒R22からの新冷媒機への置換提案を行ってきたことが奏功し、スーパー関係の集約需要なども背景に前年に比べると市場のなかで需要が動い

たことで前年比134割という着地が果たせた。業界内では空調冷熱機器ならびに部材、資機材の納期遅延や高騰などネガティブな要素もあったが、東和産業本体を通じて盛岡営業所などが、しっかりと下支えをしてきている。一方、今期については既に3年越しで提案活動を行ってきた盛岡市の中央卸売市場内の低温物流倉庫など大口案件を獲得でき上期は好調な滑り出しといえる。現状では下期以降の案件確保に向けて営業に注力しているとし初年度は若干の落ち込みは見せたものの翌年には回復基調へと転じ、今期はさらに上乗せができるものと期待を寄せ、計画値をクリアするものとしている。



盛岡市中央卸売市場概観(同・盛岡水産HPより)

加えて今回の低温物流倉庫案件においては、低GWP冷媒であるR463A-Jを主力にマイナスイ50度の超低温度に対応して三元冷凍システム(高温側・R448A、低温側・R23代替冷媒R469A)で設計・施工する。

こうした、これまでにない取組みに対して「当社においては新たな冷媒を使用したモデルケースともなった。今後も機種選定における設計力や提案力を培っていき、ひとつ上のステージへの挑戦を行っていきたい」と中澤社長は話す。

テクノサービスは、従来北海道・札幌に本社を構えるアークスグループが道内ならびに北東北さらには東北一円で展開する食品流通チェーンのうち、北東北圏内を主力に置くビッグハウスやベルジョイスなどの店舗冷設やメンテナンスを中心に事業展開を行っていたが、その依存度の高さも課題の一つとされ、中・大型案件の取込みも模索してきた。

東和産業グループとなったことから、より川上営業やセットメーカーとのアライアンスなどを前面に打ち出すことができることから、早急に案件情報を獲得し、営業を掛けるといった本来の東和が進めてきた展開が活かされた。これは東和産業・旧テクノサービスにとっても大きなシナジーと言える。加えてサプライヤーとしての優位性も、導入機器の玉切れ回避といった形で後ろ盾となっている。中澤社長も「これまで受け身であった体制から攻めの姿勢に転じたことは確か」と話す。但し、一方で今後のチームとしては自社の技術営業の育成と協力業者とのネットワーク拡大にあるとする。

「業界においては高齢化が進み、世代交代や継承も難しくなりつつある。同様に建設業や設備工事業に対しての若手入職者の問題も益々、顕在化している。こうしたなかで企業成長を遂げるためにはルーティンの事業展開では店舗冷設の深耕(対象店舗数の拡充)もテーマであり、一方では受注規模が大きくなる案件対応といった二軸が必要だ。そこでは陣容とスキルの問題が発生するたため、自社の力のみならず、共に協力し合える仲間づくりを行い施工、メンテナンスにおけるしつかりとした体制を整えることが必要と考える」(中澤社長)という。

他方で新たな取組みとしてテクノサービスが携わる既存店舗において客先の了承を得たうえで、三井・ケマーズフロロプロダクツが提供するR404Aの代替冷媒オプテオンXP40(R449A)を現行の冷蔵R404A機にドロップインして性能評価を行った。結果としては冷蔵能力、省エネ性能等でR404Aと比べて損傷のないことが判明し、今後の提案課題とする構えた。同社では低温系の基幹冷媒とされるR404Aが今後、輸入規制を含めて品薄感や価格高騰となるであろうことを見据えてユーザーの利となる方法を探ってきた。冷凍ラインについては未確認だが、冷蔵系においては同様にドロップイン冷媒の提案機会を増やしていくものとする。