

「顧客第一」の信念を貫く会社

松本テクニコ株式会社(名古屋市)

今回はコージェネシステムや空調システムの設計、施工、トータルメンテナンスで社会に貢献する「松本テクニコ株式会社」取材した。本社＝〒464-0027 名古屋市千種区新池町2-35、☎052-781-2411、会長＝松本 太一氏、社長＝松本 淳子さん。社是に「顧客第一」を掲げる同社は、吸収式冷温水発生機を始めとするガス空調設備機器や電気式の各種空調機器、コージェネシステムなど発電設備等の設計から施工、メンテナンスまでの総合サービスを提案し、そのうえでビルの防災・環境サービスも手がけている。創業以来43年間、「無借金経営」を実践し、かつ、より快適で効率的な空調システムの普及に取り組む松本テクニコを紹介する。

創業の経緯

松本テクニコの創業は昭和44(1969)年3月。現会長である松本 太一氏が名古屋市中村区で開放型冷凍機の修理を請け負う個人商店として事業をスタートした。大阪万博が開催された昭和45(1970)年11月、「松本テクニコ株式会社」となった。昭和46(1971)年3月、吸収式冷温水発生機システムの設計、施工、保守サービス、販売を開始。併せて、矢崎総業のアロエースサービス指定店となった。昭和50(1975)年11月、現在地の本社社屋に移転した。

社名は松本氏の造語で「テクニク・カンパニー」から着想を得て、「テクニコ」と称した。趣旨は「やれないことの原因を探さず、どうしたらできるのかを考えよう。面白そうだからやろう。絶対に成功させよう。嘘は言わず、精一杯やろう。人生はチャレンジだ」という社員の自立精神を体現している。

昭和56(1981)年4月、矢崎総業のソーラーシス



創業者・会長 松本太一 代表取締役社長 松本淳子

テムの設計、施工、サービスを開始し、昭和58(1983)年3月、ガスエンジンヒートポンプによる冷暖房、給湯システムの施工、サービスに着手した。このヒートポンプは商用機として全国初の導入事例となった。昭和59(1984)年4月に川重冷熱工業のサービス指定店、10月に東邦ガスのガス空調開発協力店、昭和61(1986)年6月に矢崎総業特約販売店となり、続いて、昭和62(1987)年4月、前川製作所のスクリュー冷凍機サービス指定店となったほか、キャタピラー三菱のガスエンジンサービス指定店となった。

昭和63(1988)年1月、コージェネシステムの設計、施工、サービス事業を開始。同年4月、アイシン精機のガスエンジンシステムサービス指定店となった。同年10月に守山工場を開設、同工場は規模を拡大して、平成5(1993)年4月に「ルート2



エンジン分解

ライナー挿入

軸の計測

ファイバースコープによる点検 松本テクニコ24時間サービスセンター



全社員が集合してガッツポーズ

ステーション」と改名されている。

事業の変遷

平成元(1989)年6月に西芝電機アフターサービス代行店となり、同年7月に日本車輛製造アフターサービス特約店となった。平成2(1990)年4月、三河営業所を開設。同年6月、東邦ガスのガスヒーポン維持管理業務委託店となった。平成3(1991)年5月、川重冷熱工業の販売代理店となり、平成5(1993)年11月、三菱重工中部販売のガスエンジンシステム指定サービス工場となった。

平成8(1996)年10月、内発協に入会。平成9(1997)年1月、愛知県の先端産業事業所(低公害エンジン開発)の認定を受けた。また、同年4月、三河営業所を岡崎営業所に名称変更し、岡崎市に移転した。同年5月、中部日産ディーゼル認定サービス工場となった。平成10(1998)年6月、ヤンマーディーゼルのガスエンジン保守サービス店、同年12月、三菱重工中部販売の冷熱事業部サービス指定店となった。平成13(2001)年6月、英国ニューエイジ社の発電機サービス店となり、平成15(2003)年5月、日本製鋼所製マイクロガスタービン廃熱利用水素吸蔵合金冷凍機システムの保守サービスを開始した。

平成16(2004)年5月、「24時間監視センター」を設置し、平成19(2007)年3月、三遠営業所を開設した。

平成20(2008)年1月に日本スターリングエンジン普及協会に入会、現在、MOMOSE スターリングエンジンの実証試験を行っている。

組織体制について

松本テクニコの組織体制については、工事の積算業務や管理業務を担当する「本社」、エンジンや設備の保守サービスを担当する工場「ルート²ステーション(名古屋市守山区原境町917)」、「岡崎営業所(岡崎市鴨田町字山畔44-3)」、「三遠営業所(豊川市新道町2-51-5)」といった本社・1工場・2営業所体制で事業を推進している。技術部門に関しては、本社に第5技術部(吸収冷温水機、ソーラーシステムのメンテ)を、ルート²ステーションに第5を除いた、第1(空調機器の施工、保守)・第2(公共施設向け大規模設備の保守)・第3(大型吸収式冷温水機の保守)・第4(コージェネ、常用及び非常用発電機のメンテ)・第6(ガスヒーポン、小型コージェネのメンテ)の各技術部を配置している。

グループ企業として、建築資材・設備機器の販売会社「チタクラフト株式会社」、吸収式冷温水機の矢崎総業アロエースのサービス会社「マッツ有限公司」を備え、顧客サービスの拡充に努めている。

松本テクニコの売上高は平成23(2011)年2月期で28億9,700万円と大不況下にありながら概ね30億



マイクロガスタービンのメンテナンス

小型ガスコージェネレーションのエンジンヘッド交換

MOMOSE スターリングエンジン



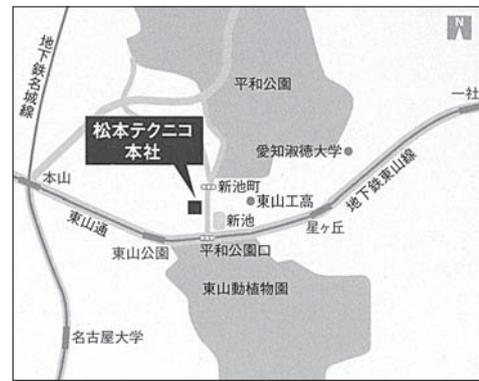
トレードマーク「弁慶」は誠実で確かな技術のサービスの象徴

円水準を確保している。資本金 5,000 万円。従業員数は約 110 名。

成長は傾聴から始まる

松本会長は 23～25 歳当時、創業直前の 3 年間で、名古屋市内にあった材木商社に勤めていた経験を持つ。昭和 40 年代初めであった。

松本氏は「材木商社では入社以来、毎日一人で 2,000 枚に及ぶ製材を担ぎ上げて積み上げ、天日干しで乾燥させる作業を続けていた。3 年後にはフィリピンやボルネオで丸太の買い付けも担当した。丸太という商品の目利きの仕事は海に浮かぶ冰山を避ける水先案内人の仕事に等しい。水面上の部分を深



く観察することで、水面下に横たわる部分を把握し、全体像を正しく判断・決断することが求められる。商売も判断と決断の交互の連続である。正しい判断・決断を導くためには冰山を仰ぎ見るように他人の話に傾聴することが最も大切だ」と述べている。

その上で、「例えば買い付けの際、1 本の丸太からは高価な住宅用柱材を何本切り出せるのか。最終的にはカット後の端材から掃除用ほうきの柄を何本切り出せるのか。買い付け担当者は顧客ニーズ、市場動向、丸太の特性をあらかじめ推測し、全体バランスがよく均衡する最適利用のあり方を直観的に見通す能力が求められる。「全体を俯瞰する鑑識眼を磨く」ことが、今後の経営者や従業員には強く求められている」と述べている。