

# ENN

vol.372

ENGINEERING NETWORK

2016.2.25

<http://www.enn-net.com>



千代田化工建設・子安オフィス・リサーチパークの水素化・脱水素デモプラント

## リアルとモデルをつなぐエンジニア

エンジニアリング協会 専務理事 前野陽一氏

日揮が富士通に、J-SYSの全株を譲渡  
バルブのライフサイクルを支援する中村バルブ商事  
「夢を現実に」、進む千代田の水素利用  
鋼材メーカーが造る水素ステーション

## バルブのライフサイクルをサポートする中村バルブ商事 販売とメンテナンスのシナジーで独自路線

バルブなどの管材を扱う商社は、数多く存在する。そんな中で、管材商社でありながら、製品の売り切りではなく、管材のメンテナンスまで手掛け、ライフサイクルに渡ってサポートする企業がある。中村バルブ商事は、鹿島地区に管材の整備を手掛ける拠点をもち、バルブの分解・整備から組み立てまでを手掛ける体制を持っている。製品の納入からメンテナンスまでを一貫して手掛ける体制により、ユーザからの信頼を獲得。バルブの販売とメンテナンスのシナジーにより独自路線をひた走っている。中村バルブ商事のメンテナンスの拠点、「NVT バルブサービス（鹿島センター）」を訪ねた。

中村バルブ商事の会社案内の業務案内には、「石油精製・石油化学・化学・医薬品・食品・水処理プラント向けバルブ配管機材および各種販売業務」とある。この業務案内だけを見れば、バルブなどを扱う管材商社としか思わないだろう。

が、事業所には、東京都千代田区の本社以外に、「NVT バルブサービス（鹿島センター）」、「福岡商品センター」がある。これら事業所の中で、中村バルブ商事の特徴を強く示しているのが、鹿島センターだ。同センターの業務は、①バルブの組立・自動化業務、②バルブおよび各種機器類のメンテナンス業務、③管工事業、の主に3つ。

たしかに、中村バルブ商事は、バルブなど、管材の専門商社ではあるが、その最大の特徴はバルブのメンテナンスまでを手掛け、バルブのライフサイクルに渡りしっかりとサポート体制を持っていることだ。代表取締役社長の中村晋介氏も「メンテナンスまで手掛けているので、長期間に渡ってお客様と情報を共有できる」と、そのメリットを強調する。

### バルブのライフサイクルをサポート

中村バルブ商事は1974年に、バルブなどの管材の専門商社として設立された。その後1985年に埼玉県浦和市（現さいたま市）

上野田に浦和工場を開設し、バルブの自動化などのサービスを始めた。以後、浦和工場は業務の拡大に伴い、近隣で数回、移転された。そして2013年4月、高度なバルブメンテナンスを実現するために、人員補強と設備の増強を実施。同時に、茨城県神栖市に工場を移転、「NVT バルブサービス（鹿島センター）」となった。

鹿島センターでは、バルブメーカー出身の経験豊富なスタッフが、各種バルブのメンテナンス・改造・自動化など、様々な要求に対応している。また、中村バルブ商事の40年を超えるバルブメーカーとの取引の中で生まれたネットワークを最大限に生かし、ユーザにとっても、最適な提案を行っている。

同センターには、バルブ検査台、バルブテスト機、クレーン、旋盤、4トンユニック車、各種ボール盤などの設備が設置されている。対応できるバルブの種類は、ボール弁、ゲート弁、ベローズ弁、バタフライ弁など、ほぼ全種類のバルブだ。メーカーやバルブの種類に関係なく、対応できるの



鹿島センター



鹿島センターでメンテナンス中のバルブ

も特徴だ。

対応可能な業務は、「各種自動化（アクチュエータ・付属品の取付）禁油・禁水処理」「一般整備・定期整備、試運転立会・診断」「技術者の国内・海外への派遣」だ。





国内の技術者派遣

「各種自動化(アクチュエータ・付属品の取付)・禁油・禁水処理」の具体的な内容は、熟練した技術者が、製品・仕様の要望を詳細にヒアリングし、最適な自動化・加工処理を施すことだ。ユーザーニーズを把握したうえで、的確に対応する。

「一般整備・定期整備、試運転立会・診断」では、ユーザーが要望する整備は言うまでもなく、ユーザーが気づきにくい問題点まで、綿密にチェックしたうえで、改善を提案。そのうえで、的確な整備を行う。ユーザーの目線では、なかなか気づきにくい点にまで、対応する。

また「技術者の国内・海外への派遣」では、技術者が国内・海外問わずに出向し、現地スタッフへ、アドバイザーとして、技術協力や直接作業にも対応する。これまでに国内のほか、海外ではタイ、シンガポールに技術者を派遣した実績がある。

センターの工場建屋内には、分解されたパーツが並べられ、整備作業が行われ、これから取り付けられようとしている空気式の大形アクチュエータも並べられている。そして、各パーツは、整備を終えると、組み立てられ、出荷される。

## メンテナンスサービスに着眼

中村バルブ商事が、バルブのメンテナンスに着眼したのは、それなりの理由がある。

約60年前、創業者の中村末春氏(現会長)が、あるバルブメーカーに勤務していた時、そのメーカーがボール弁を開発し発売した。が、ボール弁

は経年劣化に伴い、漏れを生じた。このため、そのメーカーでは、拠点を設置して、ボール弁の整備に当たった。このサービスがユーザーにも受け入れられ、中村会長も「メンテナンスには意味がある」と手応えを感じた。その経験が、中村バルブ商事において、メンテナンスサービスを事業化するきっかけになった。

たしかに、管材商社にとって、メンテナンス事業の売上高は、全社売上高のごく一部にすぎない。しかし利益

率は高い。またメンテナンスまで手掛けることで、バルブの売り切りにとどまらず、ユーザーと長期間に渡って、関係を継続できる。その関係作りの中で信頼関係を築くことができれば、後続需要の情報をいち早く掴み、提案などのアクションを起こせる。

技術を熟知した社員を抱える中村バルブ商事では、ユーザーが気が付かない提案もできる。その提案を、ユーザーが採用すれば、当然、受注に結び付く。

またユーザーのプラントに出掛け、バルブの診断を行うこともある。診断の結果、整備や交換を提案することもある。ユーザーの予算に応じて、提案がそのまま、注文に結びつくかどうかは、ケースバイケースだが、こうした提案は、ユーザーとの信頼関係を築くうえで、意味がある。予算が付いて、整備や交換が実施される時には、中村バルブ商事にも引合が寄せられる。

売り切りにとどまらず、メンテナンスまでを手掛けることは、中村バルブ商事の特徴を示すと同時に、ビジネスチャンスの拡大にもつながっている。

## 大きな社会的役割を担う メンテナンス

メンテナンスも手掛けられる管材商社として、着実に成長する中村バルブ商事だが、鹿島センターを支えるスタッフの育成も今後の課題だ。

現在、センターで働くのは、バルブメーカーで経験を積んだベテランスタッフが中心だ。しかし、世代交代が適切に行われなければ、将来に渡り、事業の成長を見込む



中村晋介社長

こともできない。

このため、鹿島地区の工業高校に働きかけ、若手の採用を心掛けている。採用した人材は、OJTでトレーニングしながら一人前に育成する計画だ。

バルブの技術を熟知した管材商社として事業展開する中村バルブ商事だが、メンテナンスの重要性を改めて、実感したことがある。2011年3月に発生した東日本大震災の時だ。

この時、仙台市の南にある名取市の下水処理場が津波の被害を受け水没した。処理場のバルブも被害を受けたが、中村社長はバルブの継続使用が可能かどうか、判断のために現地に向かった。しかし、処理場は短期間で復旧させる必要があり、復旧時間に制約があった。このため、継続使用が可能なバルブまで交換することになった。この時に、「十分にスタッフを抱えていれば、もっと的確な対応ができた」と感じた。この出来事は、中村社長にメンテナンスが社会的にも大きな役割を果たしていることを再認識させることにもなった。

管材商社によるバルブの販売とメンテナンスは、事業のシナジーを上げるうえで重要だが、メンテナンスには社会に果たす、大きな役割がある。中村社長はこの事実を再認識した。

バルブなどの管材の販売とメンテナンスを両輪に、中村バルブ商事は独自路線をひた走る。

### 【問い合わせ先】

中村バルブ商事(株)

〒101-0025

東京都千代田区神田佐久間町3-9(第3田中ビル5F)

TEL: 03-3866-1026