

令和 4 年 12 月 1 日

エンジニアリング協会 関係者の皆様へ

一般財団法人 エンジニアリング協会
専務理事

前 野 陽 一

令和 4 年も、師走を迎えることとなりました。

年末になると、つい思い出すのが、古文の授業で習った方丈記冒頭の「ゆく川の流れは絶えずして、しかももとの水にあらず。よどみに浮ぶうたかたは、かつ消えかつ結びて久しくとどまりたるためしなし。」という文章です。「よどみに浮かぶうたかた（水の泡）」の一つである私も、いずれ消えていくのであろうな、といった感傷的な気分になるのは、歳のせいでしょうか。

まだ、今年も 1 か月ありますが、振り返ってみると、おそらく後世から見て、今年は「節目の年」と位置付けられるのではないかと、思います。

まずは、2 月 24 日から開始されたロシアのウクライナ侵攻が、最も大きな出来事だと思います。最近、ロシア政府は不都合な統計を出さない傾向にあるので、経済の実体が不分明となっていますが、この「戦争」がいかなる決着を迎えるにせよ、これによって、ロシアの長期的な低落が起こる、という見解を有する専門家が多いです。確かに、ルーブルの対米ドルレートも比較的高めで安定しており、2022 年の GDP も当初言われていた 10%を超える減少ではなく、3%程度の減少となりそうです。しかし、こうした現象は、ロシアの輸入が大幅に減っているため、輸入に必要なドルの需要が減っていることや、ルーブルへの需要が少ないことから、ロシア中央銀行が為替管理をし易いため、との指摘をする専門家もいます。ロシアのインフレ率は 12.6%（2022 年 10 月）と高く、自動車販売は、前年比約 60%減で推移しています。この原因の一つには、高度な知識・技能を持った人々を中心に、約 70 万人のロシア人が国外に脱出し、約 30 万人が動員されたことによる、需要不足と労働力不足があるものと思います。すなわち、欧米の制裁は既に効果を発揮していると言えます。今後追加の動員がかかれば、この状況は、更に深刻化します。長期的に見れば、西欧のロシア産石油及び天然ガス離れ、西側諸国によるハイテク製品の対露輸出制限などによって、ロシア経済は確実に悪化するでしょう。仮にプーチン大統領が失脚して、新たな政権が樹立されたとしても、クリミア半島を含めた領土問題やウクライナに対する賠償問題が解決しなければ、ロシア経済の復活はないような気がします。

次に、「習近平政権の3期目突入」も、今後に大きな影響を与える出来事です。いくつかの論文を読みましたが、共通していたのは、鄧小平氏が始めた「改革開放路線」の終焉と「毛沢東路線」の復活という話です。習近平主席は、マルクスレーニン主義の信奉者であり、「社会主義が、究極的には資本主義に勝利する」ことを信じている、という論文もありました。「国進民退」と言われるIT企業などの民間企業への統制の強化と、国営企業による民間企業統合の動きは、特に中国に進出している日系企業にとっては、気になるところだと思います。毛沢東時代の「公共食堂」を想起させる「国営食堂」や、「人民公社」を想起させる「協同組合」の設立の動きも見られます。毛沢東主席の下にいた「実務派」の周恩来首相のような人が、習近平主席の下にはいるのでしょうか。「ゼロコロナ政策」による社会的混乱（河南省鄭州市にある米アップルのスマートフォン「iPhone（アイフォーン）」組み立てを手掛ける巨大工場では、コロナによるロックダウンがなされ、工場従業員による暴動が起こるなど、中国全土でデモが起こっているようです。）に加え、不動産バブルの崩壊や、それに伴う金融危機なども懸念されており、米中対立激化の中で、中国経済はどうなるのでしょうか。

最後に、米国中間選挙の結果も、米国のみならず世界に影響のある出来事でしょう。選挙前には、「上下両院で共和党の圧勝」と言われていましたが、結果を見ると、「上院は民主党がかろうじて多数を維持、下院はわずかに共和党が過半数獲得」といった感じになりました。日本と違い「党議拘束」が緩やかな米国議会ですので、案件ごとに多数派工作が活発化することになるでしょう。選挙結果を受けて、民主党のバイデン大統領と共和党のトランプ前大統領が、次期大統領選挙に出馬の意向を表明したとのことですが、特に共和党については、すんなりトランプ氏が共和党の大統領候補になることはないような気がします。

以下、11月の主な活動についてご報告申し上げます。

賀詞交歓会開催のご案内

新型コロナウイルス感染対策に関する東京都のガイドラインに従い、2023年の賀詞交歓会を実施する予定です。

ただし、新型コロナウイルスが完全に収まったわけではないので、感染状況が急激に悪化した場合には、急遽中止することもあり得ることを、お含みおきください。会員各社への正式なご案内は、12月上旬に行う予定です。

1 日 時：2023年1月5日（木）15:30～17:00

2 場 所：ANA インターコンチネンタルホテル東京
地下1階「プロミネンス」
（東京都港区赤坂 1-12-33）

[主要な活動内容]

1 講演会の開催

11月は、ビジネス講演会を5件及びエンジニアリングの最新DXセミナー1件を実施しました。

12月は、ビジネス講演会3件及びDXセミナー1件を開催する予定です。
（全て、Zoom Web 配信で行います。）

皆様のご参加をお待ちいたしております。

2 外務省 総博行 経済局長及び安藤俊英 領事局長 訪問

11月9日（水）及び10日（木）に、外務省 総博行経済局長及び安藤俊英領事局長をご訪問いたしました。経済局及び領事局とも、当協会では様々な問題について、講演をしていただいているところであり、今後一層のご指導をお願いしてまいりました。

3 国土交通省 林俊行 国土交通審議官 訪問

11月9日（水）に、林俊行 国土交通審議官を訪問しました。国土交通省には、講演会や意見交換会などをお願いしているところであり、今後一層のご指導をお願いしてまいりました。

4 北九州市における「海洋開発セミナー」の開催

11月17日（木）に、北九州市の西日本総合展示場において、「海洋開発セミナー」を開催いたしました。本セミナーは、国土交通省海事局様から、日本全国で「海洋開発市場の魅力」を伝えたい、というご要望を頂き、当協会としても初めての試みとして、開催したものです。

当日は、地元北九州市のみならず、関東、関西等の遠方からも 33 名の方にご参加いただきました。

始めに、「海洋開発市場への進出・成長支援」を国土交通省海事局船舶産業課様からご説明いただき、続いて、(株)海洋工学研究所様より、「造船・海洋石油・風力発電とエネルギーシフト」について、ご説明いただきました。

参加者からは、「限られた時間の中で、エネルギーシフトによる海洋開発市場の現状と今後の方向性、海洋石油ガスの開発の歴史と洋上風力発電への展開による知識の向上に役立った」「次回も同様のセミナーがあれば参加したい」といった意見を頂戴しました。

5 故奥村忠彦さんを偲ぶ会の開催

11 月 21 日（月）に、昨年 5 月に物故された奥村忠彦さん（前地下開発利用研究センター所長）を偲ぶ会が開催され、約 80 名の方にお集まりいただき、奥村さんの思い出話などをさせていただきました。

コロナ禍でご葬儀にも行けなかった方も多く、「是非偲ぶ会を開いてほしい」という声が多かったのですが、コロナの感染状況を見つつ、ようやく開けた次第です。当日は、かつて地下開発利用研究センターにおられた方や、賛助会員企業の皆様に加え、大学や政府系機関の方々もお見えになり、奥村さんの交際範囲の広さに、改めて感じ入った次第です。

奥村さんの奥様とお嬢様もお越しになり、最後まで仕事に励んでいた奥村さんのお話などをさせていただきました。

改めて、奥村さんのご冥福をお祈り申し上げます。

6 スコットランド政府 マイケル・マセソン ネットゼロ・エネルギー・運輸大臣を交えたラウンドテーブルディスカッションの開催

11 月 22 日（火）に、スコットランド国際開発庁（Scottish Development International）との共催で、洋上風力発電及び水素エネルギーなどに関するディスカッションを行いました。

当協会側は、千代田化工建設株式会社、岩谷産業株式会社、日揮ホールディングス株式会社、川崎重工業株式会社及び東洋エンジニアリング株式会社（順不同）が参加しました。私も、下手な英語で、当協会の活動概要をご説明いたしました。

今回のラウンドテーブルディスカッションは、スコットランド側のご要望を受けて行ったものであり、「当協会も国際的になったなあ」とつくづく思いました。

7 その他

まだ、今年は終わっていませんが、今年を振り返って、私が感じていることを書きたいと思います。（当然、当協会の見解ではありません。）

- (1) コロナ感染は無くなってはいないが、大分日常生活が元に戻ってきた。
個人的には、今年久しぶりにマラソン大会（ハーフマラソン）に出たことで、つくづく「日常生活が戻りつつあるなあ」と感じました。（来年も、地元（茨城県守谷市）のハーフマラソン大会に参加する予定です。）
- (2) インターネットの普及の中で、新聞やテレビの影響力が落ちつつある。
若者が、新聞（宅配）を取らなくなったと言われて久しいのですが、最近ではテレビが家にない若者も多いようです。我が家でも、新聞を読むのは私だけですし、新しく買ったテレビでは、YouTube や Netflix を見るので、視聴時間の少なくとも半分は、そちらを見ています。（高齢者の家庭には多いパターンだそうです。）朝日新聞の販売数は、最盛期（2000 年代）の 800 万部台から 500 万部を切るまでに減っており、総広告費に占める割合でも、2021 年のインターネット広告費（2 兆 7,052 億円）が、初めてマスコミ 4 媒体（新聞・TV・ラジオ・雑誌）広告費（2 兆 4,538 億円）を上回りました。この傾向は今後も変わることはないと思います。また、YouTube でニュース解説を行う各番組の登録者数を見ると、テレビに頻繁に出ている解説者の番組の登録者数は、数万件程度であるのに対し、ラジオには出演するがテレビではほとんど見かけない人々（高橋洋一氏や上念司氏といった方をご存じですか？）の登録者数は、数十万件となっています。世論への影響力も、次第にマスメディアからインターネットに移るのではないか、と思っています。（ちなみに、私はロシアや中国の話は、海外の YouTube 番組もチェックするようにしています。情報量が格段に多いです。）ニュース以外でも、「FIFA ワールドカップカタール 2022」の全試合を無料生中継するのは、ABEMA です。スポーツ中継は、地上波テレビ局のドル箱でしたが、これすら、インターネットに後れを取っています（日本ドイツ戦は、ABEMA 史上最高の 1 千万人の視聴者を得たとのことです。）。
- (3) 世界でマスクを着けているのは、圧倒的少数派となっている。
中国のゼロコロナ政策とは比べものになりませんが、日本のコロナ対策も、諸外国と比べれば、かなり特異なものになりつつあるような気がします。例えば、今年は、英国大使館や米国大使館に行く機会が多かったのですが、そこでは、ほとんどの職員の方はマスクをされていません。（まあ、日本人に気を使ってマスクをつける方もおられましたが。）また、日本では、未だに一日の感染者数（正確には陽性者数）が TV のニュースになっていますが、他国ではもはや話題にもならないようです。

現在のオミクロン株とインフルエンザの症状も大きな差はない、とのことであり（PCR 検査をしなければ、判別できないそうです。）、もはやマスクをあまり強制しなくてもいいのでは、と思ってしまう。サッカーワールドカップで日本がドイツに勝利した後の若者の騒ぎぶりを見ても、ほとんどマスクをせずに、群がって叫びあっていました。あまり、長い間マスク着用を強制すると、本当に必要な時に日本国民が従ってくれないのではないか、と思ってしまう。

12月の講演会の実施について

令和4年12月1日
エンジニアリング協会
専務理事 前野陽一

12月は、ビジネス講演会3件及びDXセミナー1件を開催する予定です。いずれも、Zoomライブ配信です。

皆様のご参加をお待ちしております。

1 エンジニアリング DX の検討

ERP+MES によるレガシープラントのデジタル化とそのデータ活用
～標準化と簡易 MES による IT+OT データ統合基盤構築の短期実装～
(12月9日(金) 株式会社フロンティアワン 代表取締役 鍋野 敬一郎 様)

エンジニアリング業界は、プラント設備の老朽化、慢性的な技術者不足、システム化・デジタル化の遅れなど、様々な課題に直面しており、その早急な解決が焦眉の急となっております。

今回の講演では、海外で進んでいるデジタルプラント新設や設備刷新によるMES/MOM 導入について、ご説明いただきます。

DXなどのIT技術を活用した業務の改革を考えている皆様方に、是非お聞きいただきたいと思います。

2 大国間競争時代の米国の戦略

(12月16日(金) 公益財団法人笹川平和財団 安全保障研究グループ
上席研究員 渡部 恒雄 様)

米国中間選挙も終わり、米国議会は、上下両院とも民主党と共和党の勢力が伯仲状態となりました。こうした中で、バイデン政権の後半2年間が始まります。

バイデン政権は、中国を最大の競争相手とみなしつつ、ウクライナには、自国の軍隊を送らずに、同盟国との協力によって、既存の国際秩序を維持しようとしています。

今回の講演では、バイデン政権の戦略を概観し、今後の米国の戦略について、ビジネスマンとして知っておくべき要諦をお話しいたします。

企画部門や海外営業部門の皆様を含め、多くの方にお聞きいただければ幸いです。

3 6 か月で国際標準を作る方法

～ 共通データベース（CDD）を利用した新たな ISO 標準開発手順 ～
（12 月 20 日（火） SATS 株式会社 村山 廣 様
横河電機株式会社 末吉 一雄 様）

第 5 回目となる「エンジニアリングの最新 DX セミナー」です。

4 中国経済の現状と今後の見通し

（12 月 21 日（水） 独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）
アジア経済研究所 新領域研究センター
上席主任調査研究員 田中 修 様）

かつて、私の元上司であった国際協力銀行総裁（当時）の渡辺博史様に、「中国経済に関して、どなたにお話を伺えばいいでしょうか」とお聞きしたところ、いっの一番に推薦されたのが、財務総合政策研究所副所長（当時）でおられた田中修様でした。当協会でご講演をいただき、その学識の深さに感銘を受けたものです。

今回の講演では、習近平国家主席をトップとする 3 期目の最高指導部が発足した中国の経済の現状と今後の見通しについてお話しいたします。

中国とのビジネスを行っておられる方々はもちろん、多くの方にご参加賜れば幸いです。

[第20回]



株式会社キッツ

代表取締役社長 **河野 誠 氏**

バルブのことなら全てお任せください ～新たな高みを目指し「流れ」を変える～

株式会社キッツは、1951年1月に、創業者北澤利男社長（当時）によって、株式会社北澤製作所として創業され、2021年に創業70周年を迎えた「総合バルブメーカー」です。設立当初は社員11名の小さな会社でしたが、現在は、国内外の連結子会社を含めれば、5000名以上の社員を抱える会社に成長されています。こうした目覚ましい成長を遂げられたのも、創業者による「常により良い品を、より安く、より早く」という生産へのこだわりを、今日に至るまで愚直に継承してこられたからではないかと思います。今回のインタビューでは、代表取締役社長の河野誠様から、株式会社キッツの強さの秘密と、将来目指す姿などについて、詳しく語っていただきました。

「総合バルブメーカー」とは (多種多様なラインアップ)

— 御社のWEBを見ると、株式会社キッツは、「総合バルブメーカー」である、とされておられます。まず、「総合バルブメーカー」とは何か、他のバルブメーカーとは、何が違うのか、といったあたりをご説明いただきたいのですが……。

河野 ご質問にお答えするための前振りとして、当社の歴史を簡単にご説明したいと思います。

当社は、1951年1月26日に創業し、昨年70周年を迎えました。創業当初は、青銅製バルブだけをつくっていましたが、その後、黄銅、ダクタイル鋳鉄、ステンレス鋼、鋳鉄、鋳鋼と材質を広げ、弁種も、パタフライバルブ、ボールバルブなど拡大してまいりました。その結果、現在では、バルブのラインアップ数は、9万種類を超えるまでに至っており、バルブの口径サイズは、3mmから4,000mmまで、流体使用温度



範囲は、-196℃から800℃までという、多種多様なバルブを扱っています。

また、創業者の北澤利男は、創業当初から全国を網羅する流通網の整備に努め、現在では、国内全域をカバーする強力な販売網に加え、世界18か国に拠点を置くまでに至りました。

まず、こうした点が、「特定のバルブのみを製造するバルブメーカー」との大きな違いの一つであると思います。

——創業当初から、「総合バルブメーカー」を志向されていたんですね。

河野 お客様からは、仕様を定めた特定タイプのバルブをご注文いただく場合もありますが、「こういう流体条件で使うのだが、どんなバルブがいいのだろうか」とご相談を受けるケースも多くあります。その際、当社であれば、最適なバルブをお勧めできますが、他のバルブメーカーの場合、「当社ではそのようなバルブは扱っておりません」と断られる場合もあるのではないかと、思います。

——なるほど。バルブに関する詳細な知識のないお客様にとっては、御社のような「総合バルブメーカー」にお願いすることのメリットが大きい、ということですね。

「総合バルブメーカー」とは (素材製造からアフターケアまで)

河野 当社が「総合バルブメーカー」であるとする所以は、「多種多様なバルブをつくっている」ということだけではありません。

当社は、グループ内に鑄造設備を持ち、素材の選定から鑄造、加工、組立、検査までの一貫体制で製品づくりを行っていることが、他のバルブメーカーとは、決定的に違うところだと思います。

当社では、国内の工場のみならず、海外の工場でも、素材からの一貫生産をベースに事業を展開しております。バルブの中を通る流体が漏れることが

あってはなりません。特に、外部漏れを防ぐ決め手は、「素材の健全性」です。当社では、創業当時から、バルブの素材である鑄物（素形材）をコア技術として位置づけ、鑄物から自社で生産しています。

——確かに、他社がつくった鑄物を調達した場合、その品質を担保することは難しいでしょうね。しかし、鑄物製造の現場は、なかなか厳しい環境であり、これを維持することは大変なのではないでしょうか。

河野 確かに、鑄造は厳しい作業現場ですが、ありがたいことに「鑄造技術を極めたい」という志を抱いて入社してくる若者がいることも事実です。工業高校や高等専門学校の関係者にも連絡を取りながら、今後とも、そうした方々を積極的に受け入れていきたいと考えています。

更に、当社の特徴は、バルブを売り切りにするのではなく、アフターケアを充実させ、「お客様に常に寄り添う企業」を目指していることです。納めたバルブについて、お客様の使用状況などを見て、「いつ修繕・交換すべきか」といったことをアドバイスさせていただき、必要なメンテナンスを行っております。DXが進んできた結果、様々なデータを分析して、かなり正確な「予診」が可能となってきました。更に、当社製のバルブだけでなく、外国製品を含めた他社製のバルブについても、メンテナンスサービスをさせていただいております。

——お客様にとっては、便利なことだと思いますが、競合メーカーのバルブまでアフターケアするというのは、正直言って驚きました。

河野 当社のグループ会社に株式会社キッツエンジニアリングサービスがあり、ここで、当社製品以外のバルブのメンテナンスも行っています。海外の機器を輸入して使用する場合、バルブも外国製であることがほとんどであり、海外からバルブの修理のために



バルブの異常の予兆検出を行うモニタリングサービス「KISMOS」

技術者を呼ぶことは、極めて困難です。また、バルブ業者によっては、売り切りでアフターケアを行わない、というところもあります。そこで、株式会社キッツエンジニアリングサービスが、こうしたケースを含めて、お客様を支援する体制をとっているわけです。

——今までのお話を聞いていると、「バルブについて何か困ったことがあったら、まず御社に相談してみよう」というお客様が多いのではないかと、思います。

全世界に 18か所の拠点を展開、 販売実績国数は50か国以上

——御社のWEBで、「キッツのあゆみ」を見ると、M&Aなどを通じて、積極的な海外展開をなさってこられていると思うのですが、御社の海外戦略をご説明いただけますか。

河野 当社では、創業当時から「販売網の拡充」を目指しており、海外への展開も重要と考えていました。当社は、1989年に、日本企業として初めてISO9001の認証を取得しましたが、これも、海外のお客様との取引上、必要と考えたためです。

当社の海外拠点は、当社が100%出資して一から作り上げるケースと、M&Aで既存の会社を買収するケースがあります。前者の場合には、当社のやり方を始めから導入しますが、後者の

場合には、今までのやり方を尊重しながら、当社の品質管理や工程管理を少しずつ入れ込んでいきます。新しい製品や非常に特殊な構造の製品は、国内の工場がマザー工場となってます生産し、その後海外の工場に移していく、といったやり方を採用しています。

——現在のバルブ事業の海外売上比率は、約40%ですね。

河野 そのとおりです。海外売上比率50%を目標にしていた時期もありましたが、売上高だけを伸ばしても、利益が出ないのでは意味がないので、海外事業の展開も利益が出ることが大前提である、と思っています。更に、当社の技術力をアップさせることを目的として、海外企業のM&Aを行うこともあります。例えば、韓国の工業用バタフライバルブメーカーを買収して、大口径のバタフライバルブを当社の製品ラインアップに加えたり、高度なメタルシート技術を取得するために、ドイツのバルブメーカーを買収したりしています。

長期経営ビジョン (Beyond New Heights 2030「流れ」を変える)

——ここまで、御社の歴史とそれに裏打ちされた御社の強みを伺ってきたのですが、ここからは、御社の目指す将来像のお話に移りたいと思います。御社のWEBを見ると、2022年2月に、かなり意欲的な「長期経営ビジョン」を公表されていますね。

河野 はい。当社は、「流体制御技術と材料開発で社会インフラを支え、ゆたかな地球環境と持続可能な未来を創造する」という企業理念（キッツ宣言）を掲げており、目まぐるしく変化する社会環境の中で、キッツ宣言の実現に向けて、2030年にありたい姿を「長期経営ビジョン」としてまとめました。具体的には、現在のコアビジネス（建設設備、石油化学・一般化学）の基盤

を強化するとともに、エネルギー利用の効率化のために欠かせない「デジタル化」、カーボンニュートラルの実現に向けた「脱炭素化」をキーワードとして、リスクを恐れず、半導体、機能性化学、水素等の成長ビジネスへの参入を加速していきます。そのため、9か年の総投資枠800億円の約6割を、成長・新規分野に振り向けることとしています。例えば、現在鍛造品でつくられている水素用のバルブを鍛造でつくることができれば、大幅なコストダウンにつながっていると思っています。

——私は、これを見させていただいたときに、「具体的で、極めてチャレンジングなビジョンだな」と思いました。例えば、先ほど河野社長は利益を重視するとおっしゃいましたが、ビジョンの中で、「2030年の連結当期純利益を100億円規模とする」とされる一方で、「2030年度の国内グループの二酸化炭素排出量を、2013年度比で90%減とし、2050年には100%減（カーボンニュートラル）とする」という目標を打ち立てられています。

河野 「長期経営ビジョン」のネーミングを、「Beyond New Heights 2030『流れ』を変える」としており、「新たな高みを目指す」という言葉に相応しい目標を立てようとしたら、こうしたものとなりました。二酸化炭素の排出量に関し



て言えば、既に80%減までは目途が立っており、2030年90%減は、必ず実現します。また、企業の成長にとってイノベーションは欠かせないものであることから、創業70周年記念事業の一環として、長野県の茅野工場内に「KITZ Groupイノベーションセンター」を開設しました。国内外のキッツグループの社員が集い、最先端の情報、知見、技術を相互に交換することにより、新たな価値が継続的に創造されることを期待しています。

——「長期経営ビジョン」に対する社員の方々の反応はどのようなものですか。



河野 誠 (こうの まこと)

1966年 東京都生まれ
1988年 4月 株式会社キッツ入社
2008年 8月 同社バルブ事業部海外営業本部プロジェクト営業部長
2011年 12月 同社プロジェクト統括部長
2013年 4月 同社バルブ事業統括本部生産本部生産管理部長
2015年 4月 同社同統括本部事業企画部長
2016年 4月 同社執行役員、経営企画本部長
2017年 4月 KITZ Corporation of Asia Pacific Pte. Ltd. CEO & Managing Director及びKITZ Valve & Actuation Singapore Pte. Ltd. Managing Director
2019年 4月 株式会社キッツ常務執行役員、バルブ事業統括本部長
2019年 6月 同社取締役、常務執行役員、バルブ事業統括本部長
2021年 3月 同社代表取締役社長、社長執行役員（現任）

河野 実は、「長期経営ビジョン」を公表した後、国内外のグループ会社を私が回り、社員に直接説明をしています。90分間くらいの説明会で、45分位私が説明して、後は質疑応答となるのですが、時間が足りなくなるくらいに多くの質問があります。「長期経営ビジョン」を根付かせるためには、必要不可欠なプロセスだと考えています。

キッツは、社員に優しい会社

——ここで、河野様ご自身のお話を伺いたいと思います。ご自身の今までの仕事を振り返って、どのようにお感じになりますか。

河野 私は、キッツの生え抜きで、他の会社のことはわからないのですが、30数年間働いてきて、キッツは、社員に本当に優しい会社だな、と思います。家族のことを含めて、社員のことを大切に考えている会社です。私は労働組合の執行部にいたこともありましたが、そのことを強く感じます。私自身について言えば、元々国内営業を

担当していたのですが、その後、生産管理の責任者やASEANエリアの統括責任者など、様々な経験を積めたことについて、会社に感謝しています。

——御社のWEBを見ると、新入社員の3年後在籍率（95%）、年間休日数（124日）、育休取得率（女性：100%、男性：29%）など、いずれも、日本企業の平均を上回っており、「社員に優しい会社」であることが、証明されています。

河野 そうおっしゃっていただけて光栄ですが、女性の積極的な登用を含め、課題はまだあると思っており、社長として、一層努力していかなければならない、と思っております。

——最後に、河野様の座右の銘があれば、お教えいただきたいのですが。

河野 私は、「不易流行」という言葉が好きです。「変えてはいけないものは変えない、変えられるものはどんどん進化させよう」と考えています。当社の事業に当てはめれば、現在のコアビジネスについては、一層磨きをかけつつ、成長分野のビジネスに参入して

いく、ということになると思います。

——本日はお忙しい中、大変ありがとうございました。



インタビュー後記

株式会社キッツの本社※は、京葉線の海浜幕張駅近隣のオフィスビル街にあり、ビルの1階には、様々なバルブが展示されていました。バルブについては全くの素人の私に対して、河野様が懇切丁寧に説明いただいたことに、感謝しています。

また、最後に趣味をお伺いしたところ、最近行かれたMISIAのコンサートを熱っぽく語られたのが印象的でした。私個人は、MISIAの歌は、年末の紅白歌合戦で聞いたくらいでほとんど知識がないのですが、河野様が熱心なファンであることは、よくわかりました。

※2023年11月に株式会社キッツは本사를、千葉県千葉市美浜区から東京都港区に移転する予定です。

聞き手：当協会専務理事
前野 陽一



企業データ

社 名：株式会社キッツ
事業内容：バルブ及びその他の流体制御用機器並びにその付属品の製造・販売
設立：1951年1月
所在地：千葉県千葉市美浜区中瀬1-10-1
従業員数：単体1,396名、連結5,153名（2021年12月末現在）
ホームページ：<https://www.kitz.co.jp/>

