

令和 6 年 2 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

今年は、元日から震度 7 の地震が能登半島で起こり、多くの犠牲者や物的損害が生じるとともに、現在でも多くの方が被災者として不安な毎日を過ごしておられます。犠牲となられた方にお悔やみを申し上げるとともに、被災された皆さまに心からお見舞い申し上げ、一日も早い復旧・復興を祈るばかりです。

ところで、東日本大震災と同様、今回の震災でも自衛隊の皆様の活躍が、被災者の救援に大きな力となっています。私は、20 代の頃、防衛省の前身である防衛庁に出向していたことがあり、主に陸上自衛隊の方と仕事をしておりました。その際、陸上自衛隊の方がおっしゃっていたのは、「災害対応の際に、警察や消防の皆さんも大いに活躍されますが、『自己完結型』で災害対応できるのは、自衛隊だけです。」ということです。

確かに、警察や消防の方は、衣食住を自前で調達できませんが、自衛隊は全て自前の装備を持っています。例えば、「野外炊具 1 号」という装備は、別名「走るお釜」と呼ばれ、タイヤがついており、トラックなどにけん引され運ばれる、いわば移動式キッチンです（有事には、炊事しながら移動することも可能とのことです）。私は、この装備を見た際に、「米軍のようにパン食ではだめですか」と聞いたのですが、「日本人は米を食べないと力が出ません」と一蹴されました。今回の震災でも、被災者支援に大いに役立っているようです。

自衛官の体力も並外れたものがあります。特に、レンジャーという資格を得るためには、通常の体力訓練に加えて、40～50 キログラムの荷物を担ぎ、山中を 4 日間不眠不休で踏破する任務を達成しなければなりません。レンジャーになっても、特段優遇措置もあるわけではなく、「レンジャー徽章」が与えられるだけです。自衛官の中では尊敬を集めています。

個人的には、防衛省は自衛隊の活躍をもっと PR したらいいいと思っています。

以下、1 月の主な活動についてご報告申し上げます。

[主要な活動内容]

1 賀詞交歓会の開催

1月5日（金）に、ANA インターコンチネンタルホテル東京において賀詞交歓会を実施いたしました。

今回も、経済産業省製造産業局長 伊吹英明様を始め、各省庁の幹部の方々、関連団体関係者、会員企業の代表者等、過去最高の約 900 名の皆様にご参加いただきました（開始時刻前に多くの方がお集まりになり、会場前の廊下が混雑を極めたため、予定時刻より早く会場を開けました。）。

私のところにも、数多くの皆様のご挨拶に来ていただきましたが、特に嬉しかったのは、「専務理事レターを読んでいますよ」とおっしゃっていただく方が多かったことです。

本来は、協会活動の報告を書く目的だったのですが、最近はその時々起こっていることについて、私の考えていることを書く部分が多くなっています。「協会活動の報告より、その部分の方が面白い」とおっしゃる方もおられ、嬉しいというか、複雑な気分です。

2 講演会等の開催

1月は、ビジネス講演会2件及び第7回目となる「エンジニアリングの最新DXセミナー」1件を実施いたしました。

2月は、ビジネス講演会3件及び事業説明会1件を開催する予定です。いずれも、Zoom ライブ配信で行います。

また、2月6日（火）に、第3回「エンジョイセミナー in 北九州 魅力ある九州経済発展のために」を、福岡県北九州市の西日本総合展示場で開催いたします。（<https://www.ena.or.jp/seminar/66050>）

皆様のご参加をお待ちしております。

3 三菱造船株式会社 北村徹 取締役社長のご来訪

1月9日（火）に、三菱造船株式会社の北村徹取締役社長が当協会をご訪問になりました。ご案内のとおり、三菱造船株式会社は、2018年1月1日に三菱重工業株式会社の造船事業を事業継承して設立された会社であり、三菱重工業株式会社の造船の歴史は、1884年にまでさかのぼります。

三菱造船株式会社には、当協会が国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）から受託した「CCUS 研究開発・実証関連事業／苫小牧における CCUS 大規模実証試験／CO₂ 輸送に関する実証試験」で使用する CO₂ 輸送船を造船していただいたご縁があり、私も昨年 11 月に山口県下関市の三菱造船株式会社下関造船所で行われた船舶の引渡式に参加させていただきました。

造船業界も、厳しい国際競争の中で、脱炭素化への対応などの課題を抱えていることなど、示唆に富むお話をお伺いできました。

4 その他

1 月 17 日（火）に、中国国家統計局が 2023 年の中国の実質 GDP（国内総生産）成長率を 5.2%増と発表しました。中国政府が設定した目標は 5.0%前後だったので、とりあえず目標達成という結果となりました。日本の GDP 発表日時（第 1 次速報値でも 2 月半ば）と比較しても、中国の GDP 発表は、格段に早いタイミングでの発表であり、そもそもどこまで正確かという問題がある、と専務理事レターに書いたことがありましたが、更に、今回は、海外のマスメディアを中心として、「中国政府は、意図的に数字を操作しているのではないか」という議論が起こっています。

中国国家統計局の発表によれば、中国の GDP の内訳は、小売売上高が 7.2%増、鉱工業生産は 4.6%増であり、幅広い投資動向を示す都市部固定資産投資は 3.0%増と、前年の 5.1%増に届きませんでした。不動産不況の長期化を背景に不動産開発投資が 9.6%減と落ち込み、全体を押し下げたものと見られています。

日本の主要マスメディアや政府系及び民間のシンクタンクは、この数字をベースに議論をしています。これは、普通に考えれば当たり前の話なのですが、例えば、経済情報の配信で世界的に有名な Bloomberg は、「中国の 5.2%成長は本当かー公式統計への疑念で独自推計まとめる動き」と題する記事を 1 月 19 日に配信しています。

例えば、中国国家統計局の数字を怪しむ根拠として、「国家統計局は、2023 年の固定資産投資（FAI）が名目ベースで 3%増加したと発表したが、投資総額の 50 兆 5000 億元（約 1040 兆円）は『統計法執行機関の検査中に発見された問題のあるデータ』などの要因により、公表済みの 2022 年のデータと直接比較することはできない、との追記がなされている。仮に当局が発表した 2023 年の FAI 伸び率が正しいとすれば、発表済の 2022 年の投資

総額が7兆元（17%）も下方修正されたことを意味し、信頼できる数字とは言えない」といったことをあげています。

これ以外に、昨年7月から発表を停止していた若者の失業率も公表されましたが、「在学中の若者を対象としない」こととしたため、過去との比較はできなくなっています。地方政府の財政悪化から、公務員の給与も削減されているという報道や、不動産不況が深刻化しているという報道など、「小売売上高7.2%増」とは信じがたい報道も数多くあります。

中国国家統計局の発表を素直に信じるか否かについて、私は確言できる根拠を持っておりませんが、市場は懐疑論に傾いているように見えます。まず、2023年のGDP公表直後の1月22日、中国の上海総合指数は、2756.34で取引を終え、終値では2020年4月以来の水準に落ち込みました。同日の香港市場のハンセン指数の終値も、14,961.18と1年3か月ぶりに節目の15,000を割り込みました。更に、海外から中国への直接投資も、2023年は2022年を大幅に上回る規模でマイナス（すなわち、中国からの投資の引き揚げ）に推移しています。

株価や直接投資は、中国経済の中長期的な見通しに基づき推移していると思われ、少なくとも市場関係者は、中国国家統計局の公表した数字を素直には信じていないように見えます。日米の株式市場が好調であるのとは、対照的な動きと言えます。

ちなみに、ロシアのGDPは、2023年4～6月期及び7～9月期と2期連続プラス成長であり、一部の人は「西欧諸国の制裁はあまり効いていない」と言っています。しかし、問題はGDPの中身であり、ウクライナ紛争で使われている軍事物資の生産も、全てGDPにカウントされているはずであり、民生用品に限って言えば、かなり厳しい状況ではないか、と思います。ロシアでは、人手不足などからインフラが加速しており（プーチン大統領と一般市民との対話集会で、「2023年に卵の価格が4倍になった」との訴えがあった、との報道がありました）、中央銀行は昨年12月に政策金利を1%引き上げて16%としました。このような高金利の下で、景気が良くなるはずはありません。

2月の講演会の実施について

2024年2月1日
エンジニアリング協会
専務理事 前野陽一

2月は、ビジネス講演会3件及び事業説明会1件を開催する予定です。いずれも、Zoom ライブ配信で行います。

また、2月6日（火）に、第3回「エンジョイセミナー in 北九州 魅力ある九州経済発展のために」を、福岡県北九州市の西日本総合展示場で開催いたします。<https://www.ena.or.jp/seminar/66050>

皆様のご参加をお待ちしております。

1 海洋ロボティクスの研究開発について

（2月1日（木） 長崎大学 副学長（産学連携担当）

海洋未来イノベーション機構 教授 山本 郁夫 様）

近年、海洋環境計測、海洋構造物点検、海洋資源探査等に役立つ海洋ロボティクスの開発ニーズが高まっています。

本講演では、まず、今まで開発を実施した海洋ロボティクスの中から、海中ロボット、魚ロボット、船ロボットについて技術開発の歴史をご説明いただき、最新の研究状況や海洋ロボティクスシステムの将来について、ご紹介いただきます。

海洋ビジネスにご関心のある方は、是非ご参加ください。

2 アジア・中東・アフリカ等のテロ情勢と対策

（2月8日（木） 外務省 領事局邦人テロ対策室長

兼 経済局 日本企業海外安全対策特別専門官
鴨下 誠 様）

当協会では、毎年、外務省領事局邦人テロ対策室から、世界のテロ情勢等についてご説明を頂くとともに、海外赴任者や出張者が注意すべき点に関して、お教えいただいております。

国際社会が分断と対立の様相を一層深めていく中、海外安全対策の重要性は一層高まっており、海外営業担当や人事担当の皆様を中心に、是非お聞きいただきたいと思います。

3 2024 年度 JICA 民間連携事業説明会

(2 月 16 日 (金) 独立行政法人国際協力機構 (JICA) 民間連携事業部

審議役 兼 次長 (海外投融资担当) 若林 仁 様

次長 (計画・企業連携担当) 天池 麻由美様)

毎年恒例となっている JICA 様の民間連携事業に関する最新の取り組みに関する説明会です。

海外営業部門の皆様を中心に、ご参加賜れば幸いです。

4 エネルギー問題を考えるということ

(2 月 20 日 (火) 西日本カーボン貯留調査株式会社

代表取締役社長 古舘 恒介 様)

講師の古舘様は、長年、石油事業の上流から下流まで広範な事業に従事され、エネルギーと人類社会の関係に興味を持つようになり、著書「エネルギーをめぐる旅」や論文もお書きになっています。

今回の講演では、エネルギー問題を考えるということは、つまるところどういうことなのか。人類文明発展の歴史を、火の獲得に始まるエネルギー利用の視点から紐解いていくことで、現代社会におけるエネルギー問題の本質を解き明かしていきます。

エネルギー部門や企画部門の皆様を中心に、お聞きいただけたらと思います。

[第30回]

ELTEX 株式会社エルテックス

代表取締役社長 大目木 哲也 氏

「お客様の役に立つ」これこそ我が社の生きる道なり ～技術と品質で生産現場を支える会社～

株式会社エルテックスは、1986年3月に、株式会社三鈴エリー（現：エムイーシーテクノ株式会社（三菱ケミカルグループ企業））とライフエンジニアリング株式会社（現：味の素エンジニアリング株式会社（味の素グループ企業））という、ケミカル業界と食品業界の異業種企業同士の出資で設立された三重県四日市市に本社を置く企業です。

四日市市には、コンビナートに代表される石油化学プラント工場を始め、様々な製造工場が数多くありますが、いずれの工場にもメンテナンスニーズがあり、しかも、電気・計装設備の予備品がほとんど同じであることから、メンテナンス専門の会社をつくれればビジネスとして成功するはずだ、というのが、当時の発想だったそうです。

その思惑通り、株式会社エルテックスは成長を続けており、三菱ケミカルグループ及び味の素グループの仕事だけでなく、全国250社以上の工場建設、改修工事、生産設備のメンテナンスを通じて、工場の安定生産を支えています。

今回のインタビューでは、代表取締役社長の大目木哲也様から、専門の営業部隊をつくらず、お客様に喜んでいただける仕事をするのが最大の営業、という同社の事業戦略について、詳しく語っていただきました。

様々な工場の集積する 四日市市だからこそ 生まれた企業

— 御社の会社概要を見せていただいた際、不思議に思ったのは、三菱ケミカルグループと味の素グループという全く業種も異なり、資本関係もない企業が主要株主であることです。まずは、そこからご説明いただけますか。

大目木 お答えするためには、当社の設立の経緯からご説明しなければなりません。当社の設立の発想は、四日市市のコンビナートには数多くの工場が存在し、電気・計装設備の予備品はほとんど同じものであることから、これを共有化するメンテナンス会社をつくれれば、各社ともメリットがあるのではないかと、いうものでした。三菱ケミカル株式会社の前身企業の一つである三菱油化株式会社が発案し、これに応じたのが味の素株式会社でした。異業種の企業が新しい会社をつくるのは珍しかったようで、設立当時は地





計器整備室における圧力計の校正作業

元新聞にも取り上げられました。したがって、当社は、電気・計装設備のメンテナンス会社としてスタートしたのです。今から振り返って考えると、ケミカルと食品という異業種のプラントのメンテナンスに早くから取り組んできたことは、当社の発展のためによかった、と思っています。工場で使われている計器類はケミカルでも食品でもほぼ同じですので、メンテナンスにおいて同じ技術が活かされるとともに、異業種の工場のメンテナンスを経験することで、様々な知識・経験・技術を習得することができたからです。メンテナンスは、お客様の工場で作業を行うことが多いため、お客様からメンテナンス以外の仕事もお受けする機会が広がりました。現在、メンテナンス事業以外に、電気・計装・配管工事、生産設備の制御、機械装置製作にまで事業分野を拡大しており、いずれも今では当社の重要な事業の柱になっています。おかげさまで、今では事業所として国内に6拠点（鹿島、東京、川崎、四日市、東海、九州）あり、うち4拠点（鹿島、川崎、東海、九州）は親会社関連の工場内に協力的会社として常駐しています。

お客様の身近にいて、 お客様のニーズに すぐに対応する企業

— 御社のような業態について、私は全くの素人なのですが、お客様企業にとって、御社の存在はどのようなメリットをもたらすのでしょうか。

大目木 先ほど申し上げた通り、当社は様々なサービスをお客様に提供しているのですが、その全てをお話するわけにもいきませんので、ここでは「制御システム」についてお話ししたいと思います。ご存じのとおり、現在の工場の生産設備は、人がいちいち手動操作で動かしているわけではなく、予め決められたプログラムに従って、自動で動くシステムとなっています。これが「制御システム」です。当社は、この制御システムのプログラムをつくっています。生産設備そのものはお客様のものですが、どんなプロセスで製造されるのか、またどのようなオペレーションなのかを理解していないと、制御システムのプログラムは設計できません。生産プロセスの理解は必須であり、当社は、設備オーナーあるいは元請会社の担当者様と一緒に、最適なプログラムをつくります。また、設計途中や試運転段階で変更があっても、迅速に対処する必要もあります。さらに、食品工場では、製品のサイクルが比較的小さいため、新製品やレシピ変更が多く、それによる既存システムの更新や改造が比較的頻繁に行われます。加えて、食品工場の改修工事は、工事期間が短いことが多く、「当日の生産運転が終わったら、即工事開始。工事が終わり次第、試運転をして、即生産開始」という「垂直立上げ」が当たり前に行われています。こうした厳しいご注文にも対応できるのは、長年の経験を有する当社だからこそ、と自負しております。

さらに、当社の仕事は「システムを納

めたら終わり」というビジネスではありません。設備がある限り続きます。例えば、お客様の生産設備が止まった際に、真っ先に呼び出されるのは当社の社員です。社員は、生産設備が止まった原因が、プログラムの問題か、機械装置の問題かを突き止めてお客様にお知らせし、その結果、お客様が問題を解決する、ということになります。

私は常々社員に対し、「我々は、単なる作業者ではなく、技術者である。技術とサービスを提供する会社（社員）なんだよ」と話しています。当社は、「言われたことだけをやる、言われたことしかやらない会社」ではなく、「お客様の要望、あるいはその背景にある思いをくみ取る会社」であり、「お客様のパートナー」でありたい、と思っています。

営業部隊を持たないのが 最善の営業戦略

— 御社にお仕事をお願いすることのメリットがよく分かりました。ところで、御社のWEBサイトを見たところ、250社以上のお客様との取引実績がある、と書かれてありました。どのようにして、このようにビジネスが拡大していったのでしょうか。

大目木 まず、大企業である三菱ケミカル株式会社と味の素株式会社のプラントに、当社が協力的会社として常駐していることは、多くの企業にアピールできるポイントだと思います。

実は、当社には専門の営業部隊というものがありません。営業部隊をつくらなかったというより、営業部隊をつくれなかった、というのが正解かもしれません。当社の提供するサービスは形のあるものではないので、営業担当を置こうとすると、お客様に当社のサービスを説明できるベテラン社員を当てる必要があります。そうすると、事業部門からベテラン社員を引き抜くこととなり、結果として、お客様へのサービスに影響を及ぼしかねません。ですから、私は社員に対し、「現場で作業する一人一人が営業マンである」と



いう意識を持ちなさい」と言っています。まずは、お客様からいただいた仕事をきちんと行い、お客様に満足していただく。すると、そのうち「では次にこんな仕事があるから、エルテックスさんでできる？」といったことになる。こうしたことを繰り返すことによって、少しずつではありますがビジネスが広がっていったのです。あるお客様の担当者が別の会社に転職されて、転職先の会社から当社にお声がけがあった、というケースもあります。諸先輩や社員みんなの努力とこういった小さな実績の積み重ねが、今の施工実績数に表れていると思っています。

現在、当社の売り上げは、三菱ケミカルグループ関係、味の素グループ関係、それ以外のお客様関係がバランスのとれた比率になっています。特定の業種のお客様に極端に依存していないことは、当社の強みの一つである、と考えています。

将来像は「技術と品質で 生産現場を支える会社」

— 30年以上にもわたる地道な努力が、今日の御社につながってきたのですね。ところで、御社の将来像について、どのようにお考えでしょうか。

大目木 2年前に策定した中期経営計画（3か年計画）の中で、「10年後に目指す

姿」として「技術と品質で生産現場を支える会社になる」ということを掲げました。

働き方改革の一環として、2024年4月には我々建設業界も、残業の上限規制が適用されます。また、少子化のため、今後ますます労働力の確保も難しくなってくると思います。さらには、コンプライアンスやハラスメントの問題にも、真剣に取り組まなければなりません。こうした状況を踏まえて、役員の間で真剣に議論をした結果、当社は、規模の成長よりも中身の深化（技術、品質、安全、会社・社員の品格、利益率など）で勝負することにしました。そうした形で他社との差別化を図り、付加価値を創出して、世の中に認められる企業でありたい、という結論に達したのです。きちんと社会の役に立つ会社であることが利益につながる、と考えています。したがって、それを実現するための適正な企業規模や売上高などがあると考え、そういった方向を目指しています。

「地元へ愛され続ける企業」 を目指して

— 御社の設立の経緯から、四日市市に本社を置かれていると思うのですが、現在は、御社のビジネスは全国展開されており、本社を移すといったことは、お考えにならなかったのですか。

大目木 正直に言って、全く考えたことがありません。理由はいくつかあります。

まず、確かにお客様は、西は関西地

区と九州北部、東は静岡を含む東海エリア、東京・川崎・鹿島辺りが多いですが、お客様に近い場所の拠点が業務を担当しています。加えて、東西への移動は名古屋を起点に考えると、四日市に本社があることが地理的な不利にはつながりません。

第2点は、四日市はコンビナートのある街で、この地域には技術力のある多くの地元企業がおり、当社と一緒に業務をやっていただける協力会社さんが数多くいらっしゃることで。

第3点は、四日市にいるからこそ、当社が地域企業として際立った存在でいられることです。ある信用調査会社の調査によると、一般電気工事業として、当社は三重県内で3番目の売上高の企業にランキングしています。もし、当社が東京のような大都市に本社を置いてしまったら、全く目立たない存在になってしまうと思います。

以上のような事業面の理由に加えて、私を含め社員たちは、「三重県四日市市が好きだ」ということもあります。実は三重県に「アスジョブみえ」という「トップアスリート就職支援制度」があります。これは、全国・国際スポーツ大会で活躍するトップアスリート又はその指導者に対し、三重県内企業等への就職支援を行い、双方にとって有益なマッチングを実現させるものです。当社は、この趣旨に賛同し、現在4人のアスリートが社員として働いています。会社は、試合の参加や夜の練習などについて一定の配慮は致しますが、プロではないので、社内で

大目木 哲也（おおめぎ てつや）

1956年広島県に生まれる。

1980年ライフエンジニアリング株式会社（現：味の素エンジニアリング株式会社）入社、システム事業部配属。2000年AJINOMOTO ENGINEERING (SINGAPORE) Pte.Ltd.（味の素エンジニアリング社の現地法人）代表取締役社長。2011年味の素エンジニアリング社広域事業本部副本部長（執行役員）。2018年株式会社エルテックス経営企画室長（専務取締役）、2019年同代表取締役社長就任、現在に至る。



は通常の社員と同様の仕事をします。

我々は、地元で愛され続ける企業でありたいと願っています。

社内の組織を越えた 「連携・協力・支援」

— 御社の社風をどのようにお考えですか。

大目木 当社の仕事の性格上、部門ごとに忙しい時期とそうでない時期があります。社員には、「余裕がある時は、忙しい部署の応援に行っていこう」と言っています。そうすることによって、他の部門がどのようなことをやっているのかが分かる、といったメリットもあります。組織風土は自然勝手にできるものではなく、経営側の行動や言動、それを見ている管理職、さらにはそれを見ている一般社員で醸成されるものだと思っています。こうした観点から、仕事以外でも社員間のコミュニケーションを活発化させるため、毎年部署ごとに社内旅行を実施しています。また、経営幹部が地方の拠点を訪れた際には慰労会を開き、また難易度の高い仕事にチャレンジし当社の企業価値向上に貢献した社員に対し

ては、家族とのディナー資金を贈呈する、といった表彰制度もあります。

労働組合結成の経験が 社長業にも役立つ

— 最後に大目木様ご自身のお話を、お聞かせいただきたいと思います。今までで印象に残ったお仕事はどのようなものですか。

大目木 仕事と言えるかどうか分からないのですが、前に勤務していた会社で労働組合を結成したのが、私にとって一番の思い出です。会社の先輩から誘われて、従業員会の執行部に入り、後に会長になりました。数年が経った頃、一緒に執行部をやっている仲間内で「今我々がいるうちに従業員会ではなく、労働組合という会社と対等に交渉ができる、そして責任ある組織にしていこう」ということで1年間かけて労働組合を結成しました。東京都労働経済局の労政事務所労働組合課に行き、組合結成のアドバイスをもらうなど、かなり勉強もしましたし、さらには簡単に「はい、分かりました」と言わないような社員には、個別にアプローチして勧誘しました。おかげで全プロパー社員の理解と協力を得て、全員が組合員として加入し労働組合を発足することができました。相手に自分の思いや考えを伝えることの難しさや大切さを実感し、時には言葉だけでなく、書いて伝えることも大事であることを意識するようになりました。この時の経験は、その後の海外での仕事や総務での業務、さらには今の社長業にも大いに役立っています。

— 本日は、お忙しいところ、大変ありがとうございました。

インタビュー後記

株式会社エルテックスの社内には、トップアスリート枠で入社された社員の方が所属する「ヴィアティン三重」のポスターが貼ってあり、全社挙げて応援している様子がよく分かりました。また、ソフトボールとウェイトリフティングの選手も社員になっておられるとのこと。スポーツ選手の中には引退後の生活に不安を抱える方もいる、と聞きますので、大変いいことだな、と感じました。

大目木社長からは、様々な資料を頂き、様々なお話もお伺いしました。残念ながら紙面の大きさの都合もあり、全てを紹介することはできませんでしたが、一つだけ最後に社長のメッセージをご紹介しますと、「生産設備の安定稼働を維持するためには、適切な設備管理は必須。コスト削減の第一候補がメンテナンス費用のカットとなりがちだが、必要なことはきちんとやってほしいし、メンテナンスという技術やそれに携わる方々でインフラや生産設備が支えられていることを知ってほしい」とのことです。

聞き手：当協会専務理事
前野 陽一



企業データ

社 名：株式会社エルテックス
事業内容：電気・計装制御システムエンジニアリング／設備保全・メンテナンス・予防保全／装置設計製作／配管設計施工
設 立：1986年3月
所 在 地：三重県四日市市日永東3-11-8
従業員数：153名(2023年12月現在)
ホームページ：<https://e-eltex.co.jp/>



[第31回]



MITSUBISHI
CHEMICAL
GROUP

Science.
Value.
Life.

三菱ケミカルエンジニアリング株式会社

代表取締役社長 **藤井 宏記** 氏

お客様の視点でお客様とともに 一歩先の未来を実現します ～プラント価値を上げる「KAITEKI工場」をつくる～

三菱ケミカルエンジニアリング株式会社は、1957年に、三菱化成工業株式会社の事業所の保全工事を行う帆柱工業株式会社として設立され、その後様々な組織改編がなされた後、2017年4月に、三菱ケミカルエンジニアリング株式会社としてスタートした「化学、合繊、食品、医薬品、情報電子、物流システム、環境、エネルギー等各種産業分野において、プラントライフサイクルの各フェーズにわたるエンジニアリングサービスを、内外のお客様に提供している」企業です。

近年の同社の事業実績は好調を継続しており、2018年度から2021年度までは、毎年過去最高益を更新し、2022年度も、過去最大の受注高である約1,300億円（うち、外販は約950億円）を達成した結果、2023年度は過去最高の売上高及び利益を予算化しています。

こうした好業績を達成し続けられる秘訣は何か？

「製造会社を母体としたエンジニアリング会社（オーナーズエンジニアリング会社）ならではのプラント運転に精通した経験と技術を基にお客様の最良を追求できること」「多種多様なプラントエンジニアリング経験により幅広い分野でのノウハウを生かした対応が可能なこと」「産業構造の変化に伴い、石油化学から機能商品分野に重点をシフトしていること」「強みであるエンジニアリング技術にGX、DXを掛け合わせた商品・サービスを提供していること」などが、同社の好調の要因として挙げられると思います。

今回のインタビューでは、代表取締役社長の藤井宏記様から、「お客様の生産プロセスや設備を理解し踏襲するだけでなく、現状にとらわれない発想で将来にわたり長く企業価値の向上に寄与する」という同社の事業戦略について、詳しく語っていただきました。



オーナーズエンジニアリング 会社の強み

— 御社のWEBサイトを見させていただくと、「オーナーズエンジニアリング会社ならではの強み」ということが記載されています。始めに、この点についてご説明いただけますか。

藤井 オーナーズエンジニアリング会社は、プラントオーナーの生産技術の一部の機能を代行するものですので、かなり初期の段階からプラントオーナーとチームを組んで、プラントに関する各種課題に取り組んでおります。当社について言えば、三菱ケミカルグループの設備技術部門（エンジ機能分社）として、長年にわたりグループ内各社と人材交流・技術共有を行い、研究開発機能も連携してまいりました。一般的に、EPC業務を請け負ったエンジニアリング企業は、「建設して引き渡したら、後はオーナー任せ」ということになります。他方、当社は、建設して引き渡した後も、プラント情報、運転情報、メンテナンスの履歴、さらには様々なトラブル情報などをプラントオーナーと共有し、オーナーサイドと一体となって解析しつつ次にどう生かすかということを常にやってきています。したがって、プラントオーナーの立場に立って、生産設備の建設やオペレーションに関わる中でノウハウを蓄積しており、これが当社の強みとなっております。外販においても、満足いただける設備やプラントを完成させるだけでなく、お客様の立場に立って、計画通り生産されることを目標にしております。

重点を置く産業分野 ～食品～

— なるほど。御社は、三菱ケミカルグループ内の企業と一体となって事業を行っている経験と実績があるからこそ、グループ外のお客様にも、優れた商品・サービスを提供できるんですね。具体的な事例としては、どのようなものがあるのでしょうか。



日清医療食品株式会社様
ヘルスケアフードファクトリー関東
国内最大級の病院・介護施設向けの
セントラルキッチン

藤井 当社の事業の柱の一つとなっている「スーパーマーケット及びファミリーレストラン向けのセントラルキッチンシステム」がその具体例になるかと思います。当社では、前身企業の一つである三菱油化エンジニアリング株式会社時代から、数十年にわたり、多くの食品関連プラントの建設及び運営に関与してきた実績を持っています。豊富な実績と培ったノウハウをベースに、初期の構想段階から参画させていただいて、お客様の立場に立って具体的提案を行っています。

日本の人口は現在減少していますが、世帯数は2025年まで伸びていくと考えられています。日本人のライフスタイルとしても、共働きが主流となっておりますし、スーパーマーケットが提供する加工食品やファミリーレストランでの食事の需要は今後とも大きい、と思っています。他方、スーパーマーケットやファミリーレストランでも人手不足は深刻であることから、集中的に食品を加工し各店舗に効率よくデリバリーする「セントラルキッチン」という仕組みは、効率性だけでなく食品衛生の観点からも優れたシステムであり、この事業は、今後とも堅調に推移していくものと考えています。

重点を置く産業分野 ～メディカル～

— 食品以外に、御社の長年の経験と実績が生かされる分野はございますか。

藤井 メディカルも、当社の長年の経験と実績がビジネスの基礎となっている分野だと思います。20年以上前の話に



第一三共ケミカルファーマ株式会社様
高薬理活性医薬品製造設備
最新の封じ込め技術で原薬生産工場の
拡張を実現

なりますが、医薬品メーカー様が、「設備保全業務のアウトソーシング化」を検討されるという時代がありました。当社では、その当時から日本有数の医薬品メーカー様からの委託を受けて、設備保全の仕事をさせていただいており、お客様と一体となって医薬プラント設備の保全の深化と改善を図ってまいりました。

最近では、仮想空間内に物理設備の環境を再現する「デジタルツイン」の有用性が認められてきており、ベーシックマテリアルを製造するプラントに導入する動きが多いのですが、当社では、医薬品メーカー様の製造設備を3D化し、様々なセンサーをつけて運転情報を吸い上げ、現在の運転状況を可視化する、という新たな試みを始めています。

重点を置く産業分野 ～リチウムイオン電池、 半導体～

— 食品、メディカル以外に重点を置く分野は、どのようなものがあるのでしょうか。

藤井 今後成長が見込まれる分野に事業の重点を置いていこうと考えています。具体的には、食品及びメディカル以外に、EV/モビリティ、半導体を含めたデジタルといった分野に関わるビジネスを考えています。

EV/モビリティについては、車載用リチウムイオン電池設備に焦点を当てています。リチウムイオン電池は、製造する工程で取り扱いの難しい溶剤を使うのですが、それを外部に出さず、精製してリ

ユースするシステムをつくっています。三菱ケミカルでは溶剤を作っておりますので、精製、蒸留、加熱、不純物処理といった様々な工程の経験、ノウハウを保有しております。したがって、リユースしても製品に影響が出ないようなコントロールができるノウハウは、世界一だと自負しており、海外のお客様を中心にビジネスが拡大しております。

半導体に関しては、三菱ケミカルグループが半導体用のグレードの高い硫酸スラリー用のコロイダルシリカなどを作っているため、物性的なノウハウやそうした薬品を取り扱う設備の洗浄ノウハウなどを蓄積していることが、他社にはない当社の強みだと思っております。

オーナーズエンジ事業と 外販事業のバランスを取る

— 今までお話を伺っていると、御社の強みは、三菱ケミカルグループの一員であることがよく分かりました。

藤井 確かに、そうした面はあると思います。その上で、オーナーズエンジと外販の両輪で運営していること、事業の間口が広いことが、当社の特徴であるとともに、強みになっていると思っています。三菱ケミカルグループは、化学、情報電子、医薬、産業ガス等各種産業分野に関わるビジネスを行っており、その結果、当社も様々なプラントに関係する仕事を行ってきました。プラントの種類は違っても、要素技術まで分解していくと、共通する部分がかなりあります。したがって、石油化学プラントで培ってきた要素技術が、別の分野のプラントで生かされるという例や、他方で、新たな用途に対応するために、従来技術を組み合わせたり、掛け合わせたりという発想が生まれるという例も数多くあり、間口を広げて事業を行ってきたことが、当社の社員の経験値を上げることに役立っている、と思います。

— 三菱ケミカルの仕事と、グループ外のお客様の仕事の割合は、どのようなのでしょうか。

藤井 ワークボリュームで見ますと、三菱ケミカルグループ内外の仕事は、ほぼ半々です。オーナーズエンジで三菱ケミカルグループ内企業の生産性向上に寄与するとともに、そこで蓄積した技術やノウハウを使って外販事業を行い、持続的に発展するための安定的な収益を上げ、さらに、コスト競争力を含めたエンジニアリング技術を磨き、オーナーズエンジに還元する、という好循環の実現を目標にビジネスを展開しています。

KAITEKI工場で プラント価値を上げる

— 御社のCorporate Profileを見ていたところ、製造プロセスの目指すべき方向性として「KAITEKI工場」という言葉がありました。これについて、ご説明いただけますか。

藤井 「KAITEKI」は、三菱ケミカルグループが実現を目指しているオリジナルのコンセプトです。サステナビリティを経営の概念の中に織り込むというもので、SDGsが言われ始めるよりずっと前、10年以上前から掲げております。内容としては、生産プロセスの改革を通して、「人と地球に優しく」という環境軸、「製品価値の向上で顧客満足へ」という製品価値軸、「収益を最大化しさらなる挑戦へ」という収益軸の3軸のベストバランスを目指す、と

いうものです。工場そのものが、地球、そこで働く人、地域の皆様にとっても心地よい、KAITEKIである、ということを目指しています。

— SDGsを先取りする経営方針を打ち出しておられるんですね。

社風は「自由闊達」

— 御社の社風や人材育成について教えてください。

藤井 社風について一言で言えば、「基本的には、皆自由闊達に自分の思ったことに取り組む、そういうことを許す」ということだと思います。私自身、社長としてこの社風を継続していきたいと思っています。

人材育成については、当社は、オーナーズワークと外販という二軸の特徴の異なるビジネススタイルを持っていますので、多様なプロジェクトを経験させることにより、キャリアアップを図っていきます。例えば、オーナーズワークで、R&D部門の方と協力して生産プロセスの改革を経験した後、外販事業で、他社との競争の中で、どうやってプロジェクトマネジメントの効率を上げていくか、という経験を積んでもらっています。

また、「新・働き方改革」ということで、制度や仕組みを見直す一方、ボトム

藤井 宏記 (ふじい ひろき)

1962年兵庫県に生まれる。

1986年慶應義塾大学経済学部卒業とともに、三菱油化（現三菱ケミカルグループ）に入社。2007年三菱ケミカルエンジニアリング調達本部海外調達室長、マーケティングセンタービジネス開発推進室長、営業本部企画管理室長、プロジェクト第1本部企画管理室長、プロジェクト第2本部環境ソリューション事業部長、取締役プロジェクト第2本部環境ソリューション事業部長、取締役プロジェクト第2本部長を経て、2023年4月代表取締役社長に就任、現在に至る。



アップ活動による「働きがいの向上」や「業務の改革」といったことも進めています。女性活躍にもかなり以前から取り組んでいます。こうしたことを実現するためには、DXの導入が不可欠であり、スマート・エンジニアリングの各種ツールの利用の拡大や、オフィス業務におけるデジタル・ツールの運用を始めています。

野武士のような社員に あこがれて入社

——最後に、藤井様ご自身のことをお伺いしたいと思います。三菱油化株式会社（現：三菱ケミカルグループ）に入社された理由は何だったのでしょうか。

藤井 私は経済学部出身で、当時は金融系が一番の気で、私も就職活動の時は、金融系の会社を訪問していました。その時に感じたのは、「金融系の会社の方々は、『ジェントルマン』だな。自分に合うだろうか」ということです。たまたま東京駅の正面にあった三菱ビルに三菱油化株式会社という会社があるのを見つけ、飛び込みのような形で訪問しました。当時、同社は、少数精鋭の

採用活動をやっている、採用人数も非常に少なかったのですが、金融系のジェントルマンに対して、三菱油化株式会社の方は、野武士的な感じを受けました。「これは面白いかもしれない」と思い、入社を決めたのです。したがって、入社当初はエンジニアリングというものを全く知らなかったのですが、茨城県の鹿島事業所でエチレンプラント建設に係る資材調達の仕事を経験したのを皮切りに、エンジニアリングの仕事が面白くなり、現在もエンジニアリングの仕事を続けています。

——今までに、自分でも誇れる仕事と思うものはありますか。

藤井 少しご趣旨とは違うかもしれませんが、「新規事業開発室」の室長時代に行った仕事は、自分でも大変だったが面白かった、と思っています。当時の社長から、新規事業開発室長として、「今のビジネスの延長線上でない新規事業を考えてみてくれないか」と言われて、最初の3カ月ぐらいいは何をするか大変悩みました。結果的には、「バイオメディカル」という概念を見つけ、今後バイオ技術がメディカルや食品分野に生かせるのではないかと考えました。

15、6年程前のことで、当時は芽が出なかったのですが、最近になって、当時の技術開発がベースになりながら、代替食品の製造に生かせる時代となったことは、感慨深いものがあります。

——最先端の研究というのは、その時はビジネスにならなくても、何年後かに花開くこともあるんですね。本日は、お忙しいところ、大変ありがとうございました。

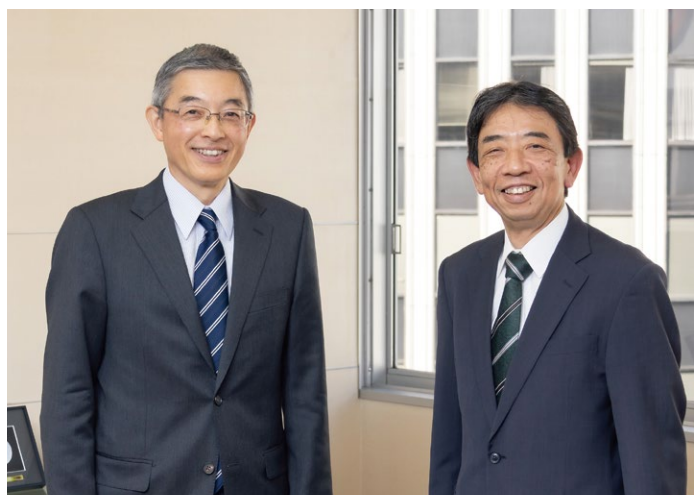


インタビュー後記

三菱ケミカルエンジニアリング株式会社は、大変幅広い事業分野をお持ちで、正直に言って、何をお伺いすべきか、藤井宏記様にお会いするまで迷っておりました。しかし、藤井様は、素人の私にも分かるように、事業の重点をご説明くださいました。このインタビュー記事に書いたこと以外でも、感心させられることはあったのですが、紙面の関係で省かざるを得ませんでした。

藤井様は、明るくお話をされる方で、絵に描いたような「慶應ボーイ」だなぁ、という印象を受けました。

聞き手：当協会専務理事
前野 陽一



企業データ

社 名：三菱ケミカルエンジニアリング株式会社
事業内容：化学、合繊、食品、医薬品、情報電子、物流システム、環境、エネルギー等各種産業分野における各種エンジニアリング事業、設備管理事業およびメンテナンス事業
設 立：1957年12月
所 在 地：東京都中央区日本橋本石町1-2-2
従業員数：約1,200名(2024年1月現在)
ホームページ：<https://www.mec-value.com/>

