

# この人に聞きたい

## 新和産業 藤井健弘社長

ふじい・たけひろ  
1972年、兵庫県生まれ。96年新和産業入社。01年業務部長、02年取締役業務部長、08年代表取締役副社長、09年11月から代表取締役社長。

**新和産業**  
1947年設立。ガス・給水給湯の配管材料、配管システム全般を扱う。ガスの流れを止めずに工事を行う「マジックジョイント」などで知られる。産業財産権500件、技術賞・技術大賞8件と技術に定評。本社は大阪市住之江区。経営理念は「Small, Slow, but Steady」



「今月で創業65周年。創業当時の状況は、1947年（昭和22）7月4日創業です。私の祖父である中島邦雄は戦前、三菱商事の商社マンでしたが、戦後財閥解体をきっかけに、自分で事業を起こしたのが当社の始まりです。JR大阪駅

にある西梅田で開業しました。その後、管材商、工具商が集まっていた地域の西区立売堀に移転後、64年（昭和39）に現在の場所（住之江区）に本社を設けました。

最初の仕事は、大阪ガスさまが都市ガスを製造した際の副生品である

コークス、タール、ピツチ等の販売でしたが、販売先の1社であるJTBの継手様の製品（ねじ継手）を大阪ガスさまに販売する仕事を始めました。徐々に都市ガス用配管材料が本業になり、現在ではJTBのガス事業者さまにお取引いただ

いております。技術開発にも力を入れてきました。活管のガス管に火災の爆発力で穿孔し分岐取り出しをするマジックジョイント、ワンタッチフレキシブル継手などが代表的な技術開発商品です。これらは大阪ガスさまとの共同開発によるもので

ます。今回はエネルギー設置に必要なコンクリート簡易基礎を開発しました。速乾性コンクリートを使うことで軽量化を図り、2日かけていた作業が1日で済み、設置コストが削減できます。

「最近では、太陽光発電。東日本大震災以降、見積もり依頼が急増しています。東日本大震災では、セラソラーのフランチャイズ（大阪南店）を廃止させました。最近では、早急段階で20%にして、販売の柱に育てたいと考えています。

## 事業継続で信頼獲得

が各事業者さまを訪問し、ニーズをお聞きして商品開発に生かしています。営業マンは常に新技術や新製品情報を提供する提案型営業を心がけています。普及セミナーやANEXなどでは、各事業者さまと共同開発し発表させていただくことが多いです。

「ガス業界のニーズに応じ、新商品も出して

が各事業者さまを訪問し、ニーズをお聞きして商品開発に生かしています。営業マンは常に新技術や新製品情報を提供する提案型営業を心がけています。普及セミナーやANEXなどでは、各事業者さまと共同開発し発表させていただくことが多いです。

この経験と技術を生かし、3年ほど前に太陽光発電販売事業を立ち上げました。家庭用では京セラソーラーのフランチャイズ（大阪南店）を廃止させました。最近では、早急段階で20%にして、販売の柱に育てたいと考えています。

「東日本大震災では、セラソラーのフランチャイズ（大阪南店）を廃止させました。最近では、早急段階で20%にして、販売の柱に育てたいと考えています。

「東日本大震災では、セラソラーのフランチャイズ（大阪南店）を廃止させました。最近では、早急段階で20%にして、販売の柱に育てたいと考えています。

（聞き手・井仲）