

# 資材販売の経験生かし自社製品開発に力

## 清水勧業

去年の大みそか、世界最大級のイルミネーションが飾りつけられたハウステンボス（長崎県佐世保市）で恒例のカウントダウンイベントが開かれた。その観客通路の両側に発光ダイオード（LED）を点滅させた「誘導コーンバー」が設置された。華やかなイルミネーションに埋もれることもなく、バーの中をLEDの光が流れるように点滅し、大勢の観客をスムーズに導いた。開発したのは電設資材や産業用資材などを販売する、清水勧業（札幌市中央区）だ。各種資材などの販売経験をベースにニーズを掘り起こし、多彩なアイデアを形にして全国に発信する『ものづくり』の新規事業に取り組んでいる。

コーンバーは社員のアイデアを基に、工事現場や大型イベントでの人の誘導を目的として、北海道立総合研究機構北海道工業試験場（道総研道工試）と共に開発した。渡辺洋人社長は「試作品としてモニタリング中で、今年中の発売を目指したい」と話す。

白色LEDを使い、単2のアルカリ電池なら8本で約18時間点滅が続く。工事現場などで使われる赤色の三角コーンの上に

載せ、コーンを並べて誘導路をつくる。開発担当の野田英樹執行役員は「ハウステンボスなどのモニタリング結果を検討して、ニーズに合わせた製品化とともに、バリエーションも増やしたい」と意欲的だ。

### 公共事業減で危機感

清水勧業は戦後間もない1947年、北海道十勝清水町で電柱などの木製資材、家具を製造販売する「清水木材工業」として設立。電力、通信などの工事会社へ機械工具や防具・安全具などを販売して業績を伸ばした。53年に本店を札幌に移転。59年には現社名に変わり、電気関係機械工具メーカーの総代理店となった。ところが90年代のバブル崩壊以降、電力向けの仕事や公共事業が徐々に減ったことから危機感を抱き、2003年に「商品開発委員会」を設け自社製品開発に乗り出した。

当初はユーザーニーズを聞き取り、仕入れ先のメーカーと協力して特注品などを手がけた。さらに「ものづくり企業」への意識が高揚すると社員からのアイデアも集まり、オリジナルの商品を生み出していった。

ゴミステーションをカラスや

強風から守る「カラスまい」、家庭用シャッターの開閉器「シャッタ」、PCB（ポリ塩化ビフェニール）保管容器「オレンジボックス」などを相次いで商品化。これらはユニークな名称も受け、今でも毎月数十台のペースで売れているという。

### LEDで癒やし演出

一方、産学官共同研究にも積極的に取り組んだ。道総研道工試が05年に開発した、そよ風などにみられる自然界のリズム「1/fゆらぎ」を電子機器制御に導入したLED照明を照明デザインのイリス（札幌市中央区）とともに商品化し、自然のゆらぎと癒やしの空間を演出するLED照明「癒しの灯シリーズ」として売り出した。息を吹きかけるとセンサーが反応して照明の光が揺らめく仕組みだ。

札幌市立大学デザイン学部とのコラボレーションでは新しいデザインを取り入れた。炎の形をしたガラスシェードを使い風



④清水勧業とイリスが共同開発した「1/fゆらぎ」のシャンデリア＝北海道小樽市の朝里クラッセホテル



⑤昨年11月に稼働した、清水勧業の新社屋＝札幌市中央区

で揺らぐたき火を表現した照明や、合掌造りを模した照明の組み立てキットなども扱った。

渡辺社長は「ものづくり企業として、電材などのディーラー

としてのノウハウを生かし、外からの視点で新しい市場に参入していきたい」と新技術や新商品への挑戦を続けている。

(川端信廣)

#### ■会社概要

- ▷本社＝札幌市中央区南11条西20—4—3  
(☎011・561・4201)
- ▷設立＝1947年9月
- ▷資本金＝6000万円
- ▷従業員＝25人

- ▷売上高＝13億円（2015年3月期）
- ▷事業内容＝電力・電設・通信資材および機器、制御部品・機器、電源装置などの設備機器、計測器、住宅設備機器などの製作販売など

北海道 発

輝く

## 時流に沿ったものづくり展開を

——経営方針は

「今年度の経営計画のスローガンは『共に育つ みんなの笑顔をめざしたい』。毎年4月初めに新年度事業計画を発表する。事業計画は各部、各チームが自分たちの目標、売り上げ、経常利益といった年間行動表を発表し、一人一人が経営に参画する。ガラス張りの経営によって、目標などのベクトルを全社で合わせながら、経営している」

——商品開発プロジェクトが機能している

「きっかけは商社勤務を経験した社員が、会社全体のモチベーションを高めようと、ものづくりに焦点を当てた『商品開発委員会』を2003年に設立したこと。04年から、ものづくり企業をめざして、さまざまな分野でオリジナル商品を開発してきた。女性社員を含めて7~8人が月1回検討会議を開いている。社員から募集したアイデアや過去の商品の開発経過・展



渡辺 洋人社長

わたなべ・ひろと 北海道学園大卒。メーカー勤務を経て、1993年清水勧業に入社、2004年から現職。65歳。北海道出身。

開などを参考に、電材ディーラーとして、ふさわしい新製品を開発している

——仕入れ先メーカーとの交流は

「仕入れ先26~27社との連携は、ディーラーにとって大切なことだ。毎年9月に開く創業記念懇親会に仕入れ先を招待して、事業目標と連動した商品開発成果などの事例を発表しているほか、新しい商材の紹介なども行っている」

——展望は

「社屋が老朽化し、手狭になってしまったことから、新社屋と展示ショールームを建設し、15年11月に業務を開始した。設立70周年は17年だが、東京オリンピックなどで建設コストが高騰していたことから、2年ほど前倒しした。事業面では4月に電力自由化がスタートすることもあり、電力関係の資材も扱っている企業として、重電メーカーの補完やメンテナンス需要を取り込み、時の流れに沿った展開をしていきたい」

イチ押し！



発光ダイオード（LED）の白色光がバーの中を流れるように点滅し、人を誘導する。立ち入り禁止区間の迂回路など安全な人の流れを作る。工事現場のほかスポーツやコンサート、花火大会はじめ大型イベントの観客誘導などの用途を見込む。

使い方は、三角コーンの中に乾電池を入れた電源装置をセットし、コーンバーを掛けるだけ=写真。非接触式で電気を供給し、電源側から反対側にLEDが点滅する。白色光の点滅で高い視認性があり、効果的な注意喚起ができる。

コーンバーの長さは約1.62m、パイプの直径3.4cmで乳白色のポリカーボネート製。内部は受電基板、マイコン内蔵の点滅回路と112個の白色LED基板で構成されている。電源は単2の乾電池8本（直流12V）で、アルカリ電池なら約18時間、マンガン電池は約11時間連続で点滅する。

誘導コーンバー 高い視認性