



代表取締役
吉村正年氏

サイシュウテクノ株式会社

*日本の猛暑日の日数は、1990年代半ば頃を境に大きく増加。こうした中、工場や学校の体育館等をまるごとクールダウンするシステムを開発し、全国の企業や自治体からの発注で業績を伸ばしているのが同社だ。中国市場の獲得も目指している。



展示会で展示された、「ストロングクール」を中心とした各種商品

ニッチな商品だから、
公式ウェブサイトと
ユーチューブで客をつかむ

大田区の担当者はネットで「ストロン
グクール」を見つけ、同社へ連絡して
きたという。実はサイシュウテクノの営
業マンは、売り込みに歩くことを一切
やっていなかった。

「ニッチな商品なので、ニーズと
的確に結びつくには、ネット活用
しかないと思っていました」
会社の公式サイトと事業紹介の
ところはできなかった。理由は大きくな
っていました

1000台のレンタル機を
備えて大口顧客に対応し、
新商品も続々開発

同社の成功を見て、追走する冷風機メー
カーも出てきた。だが同社をしのぐ

ことはできなかった。理由は大きくな
っていました



(パッテリー接続型エアコン「ストロングクール+」
(フォーカリットへの装着例)

社長 吉村正年氏
創業 1993年(平成5)4月
設立 2007年(平成19)8月
資本金 10百万円
従業員数 18名
事業内容 施設クールダウン機器の製造販売・レンタル、屋上換気扇・排煙窓等の施工

所在地 〒561-0805
大阪府豊中市原田南1-19-25
TEL 06-4866-2233
FAX 06-4866-2244
URL <https://www.saisyu.jp>
取引店 関西みらい銀行豊中服部支店

工場や学校をまるごと冷やすシステムを実現

「私は排煙装置などの設備工事をする会社で働いたのち、1993年(平成5)に大阪で独立しました」(吉村正年社長)
排煙装置は、ビルや工場など不特定多数の人に入る施設や建物に法令で設置が義務づけられている。火災時の大量の煙を迅速に排除するためだ。排煙装置には、自然な排煙を促す天窓のようなものや、電動の屋上換気扇など各種あり、同社はそうした機器の設置工事で少しずつ実績を重ねていった。

ある年の夏場、吉村社長が某工場で設備のメンテナンスをしていた時だ。汗だくで作業をしている従業員から「この暑さ、何とかする方法はないですか」と尋ねられた。工場の広い空間は吹きさらしで機械が並び、ダスト対策でもある換気扇が常時回っている。普通の工

冷風の供給と熱の屋上排気を
1対1にコントロールし、
工場内の温度を5°Cダウン

涼風ファンは、内部タンクに貯めた水道水をポンプで冷却エレメントに循環させ、ファンによる氣化熱現象で冷気を得る、200V電源の業務用大型氣化式冷風機だ。

吉村社長はひらめいた。涼風ファンと屋上換気扇が同じモーターを使っていると気づいたのだ。

「工場空間に合わせて両者を調整すれば、冷風の供給と屋上から

アコンで工場全体を冷房しようとするれば、冷気が拡散し、室温を下げるのに莫大なコストがかかって無理だ。解決法はないか——吉村社長は取引先の「涼風ファン」という商品に目をとめた。

依頼が来るようになつた。そこで2011年、施設ニーズに合わせて冷風を供給するシステムを「涼風プラン®」と名づけ、「工場まるごとクールダウン®」の宣伝文句で販売を開始した。

さらに翌年、吉村社長は移動式の超大型氣化式冷風機「ストロングクール®」を開発した。ポイントは、極めて大風量でありながら、100V電源で稼働すること。

すると東京・大田区から、児童生徒の熱中症対策として、区内の学校体育館に導入を検討したいと

の熱の排気を「1対1」にでき、気流で効率的に温度を下げられると思ったのです。工場の方に実験を提案し、やってみました」結果は劇的で、工場内部の温度が5°Cほど下がつた。「うちもやつてくれ」とあちこちの工場から依頼が来るようになつた。そこで2011年、施設ニーズに合わせて冷風を供給するシステムを「涼風プラン®」と名づけ、「工場まるごとクールダウン®」の宣伝文句で販売を開始した。

さらに翌年、吉村社長は移動式の超大型氣化式冷風機「ストロングクール®」を開発した。ポイントは、極めて大風量でありながら、100V電源で稼働すること。

すると東京・大田区から、児童生徒の熱中症対策として、区内の学校体育館に導入を検討したいと

ユーチューブチャンネルを開設。問い合わせが来て初めて、営業マンがサンプル機を先方へ持参し、体感してもらう作戦を取つたのだ。
「ストロングクール」は、発売当初は年に数台売るのがやっと。装置の改良に努め、年に数十台売れるようになつた。そうした2017年、猛暑が日本を襲つた。気象庁は「従来の猛暑を超えるスーパー猛暑(最高気温37°C)」と表現した。大田区から相談があつたのはその翌年だった。区は100V電源しかない体育館の暑さ対策に悩み、同社を発見したようだ。

顧客が増えた同社は、機器の生産が国内の協力工場では間に合わなくなつた。そこで吉村社長が着目したのが、技術が向上した中国の工場。何度も通つて信頼関係を築き提携を実現、増産に成功した。

「ストロングクール」を作り始めた時から、販売用に加えてレンタル用を少しずつストックしたのです。現在、レンタル機の数は約1000台。これだけの台数をそろえている企業は他にありません」と例えれば自治体の場合、各学校に数台ずつ、地域の数十校分つまり100台規模で必要だつたりする。同社はそれに対応できるからこそ、次々と契約がまとまるのだ。

昨年には、「ストロングクール」の

新商品2機種「V」と「+(プラス)」を登場させた。「V」は、世界初の100Vで氣化式と大型クーラーのハイブリッドを実現。大風量で移動式だ。また「+」はパッテリーリフカート、仮設トイレなど幅広く対応する。

「全国各地の需要に応えるため代理店を増やし、中国でも代理店を得て市場開拓を始めました」中国に進出したのは、労働環境が日本より厳しく、涼風プランが潜在ニーズが極めて大きいと感じたからだ。よりダイナミックな事業展開を目指して、新商品の開発に一層拍車をかけている。