プラント現場に最適なTIG溶接トーチを提供！

㈱サン・アルゲン　ラメール㈱

より確実に、より豊富に信用を売り、信頼をお届けする！

㈱サン・アルゲン（本社＝千葉県市原市姉崎海岸68、☎0436―61―7990）は、プラント現場向けに最新鋭の産業機器をレンタルする、トータルシステムサプライヤー。昭和30年代に千葉市／市原市の石油・電力・製鉄・化学工業の発展に伴う京葉工業地帯のニーズに着目し、1965年に創業したグループ企業の㈱三友鋼機が1981年に設立したレンタル部門を母体とし、石油化学コンビナート／火力発電所／原子力発電所などの施設及びメンテナンス工事で必要な、機械・通信機器・機材・備品のレンタル事業を展開している。

本稿では、同社が1000台以上を保有する溶接機と同じくプラント定修を支える主力製品「TIG溶接トーチ」にスポットを当て、現場での過酷な使用に耐え得る現在の高品質な仕様及びサービス体制がどのように確立されてきたのか、供給元である㈱ラメールとの20年以上に及ぶ協業体制も含めて、その歴史をレポートする。

㈱サン・アルゲン 春田孝治営業部長㊨
同・袖ケ浦機材センター 石塚寿美子さん㊧

袖ケ浦機材センターでの点検・整備

取り扱い製品の点検整備を担う同社・袖ケ浦機材センター（千葉県袖ケ浦市椎の森385番40）には、TIGトーチのメンテナンスを30年近く担当する74歳の熟練整備士・石塚寿美子さんが在籍している。

取材当日は、石塚さんが毎日行っているルーチンワークとして、返却カゴに積み上げられた数百本のTIGトーチを1本ずつ手に取り、〝ホースの漏れ〟と〝通電性〟を手際よく精確に全数検査する様子を見学させていただいた。

具体的には、トーチホースを丸ごと水没させてパンクの有無を確認する〝漏れ検査〟と、電極をつないで正常に稼動するか否かを確認する〝通電検査〟が行われた（写真参照）。

一見すると、非常に非効率的なアナログ作業にも見受けられるものの、レンタル先のユーザーによって製品の取り扱い（＝返却後の状態）が千差万別であるため、専用の自動検査システムを開発・構築するとなると、膨大な設備投資額が必要となる。そのため、熟練の整備士である石塚さんの長年の経験則を基に展開される迅速かつ精確な全数検査が、最も理に適った品質保証システムとして機能し、同社の信用を支えている。

このような点検整備／品質管理を経て、次のレンタルユーザーへTIGトーチを出荷する際に、1点ずつビニール袋に個包装する点も、同社／石塚さんならではの取組みであり、細やかな心配りが現場ユーザーの間で好評を博している。

サプライヤーとの協業体制

30年近くTIGトーチのメンテナンスを担当する石塚さんの業務内容は、右記のような点検整備にとどまらず、製品のサプライヤー企業と共にプラント現場に最適な仕様を開発することにも及んでいる。

レンタル会社のビジネスの肝は、顧客ニーズに即した、高品質な製品をラインアップし、その製品をできる限り長期間にわたって安全に回転させることである。

TIGトーチに当てはめると、①サプライヤーとの協業のもと、現場の声を取り入れて耐久性に優れた仕様を構築すること②現場でユーザーが仮に乱暴に取り扱っても壊れ難い対策を施すこと、この2つの工夫により製品の寿命を拡大し、レンタルの回転数／利益を最大化することができる。

さらに、故障した際の修理対応（及び代替製品の調達）や、顧客へ修理費用を請求するプロセスを抑制／最小化することにも貢献している。

以上の理由から、同社及び石塚さんは、供給元であるラメール社と共に現状の課題を克服し、耐久性と操作性を両立するプラント現場向けに最適な仕様のTIGトーチの開発を、20年以上にわたって継続している。

袖ケ浦機材センターの外観

トーチスイッチの固定や防水プラグの保護など
独自の故障対策を講じている

TIGトーチのホースを水没させて
パンクの有無を確認

TIGトーチの具体的な改善点

なお、それ以前に1981年の設立当初から同社が20年近く採用していたのは大手メーカー製品であり、価格や納期に加えて、トーチヘッドが曲がらない／バックキャップが長い／ヘッドが大きい――といった仕様面も含め、改善の要求が高まったことから新たなサプライヤーを募ることとなり、条件面やサービス体制に期待し、ラメール社と契約する運びとなった。

ラメール社の印象について、同社・春田孝治営業部長に尋ねると、「翌日には納品して下さるデリバリー面やフットワークの軽さ、そして何よりも『パワーケーブル』のゴムや、『延長アダプタ』のジョイント部分、『キャプタイヤ』など、現場の声を基に各パーツの脆弱性の克服をお願いすると、ニーズを反映した製品を確実に提供して下さり、当社の事業を力強く支えていただいている」。

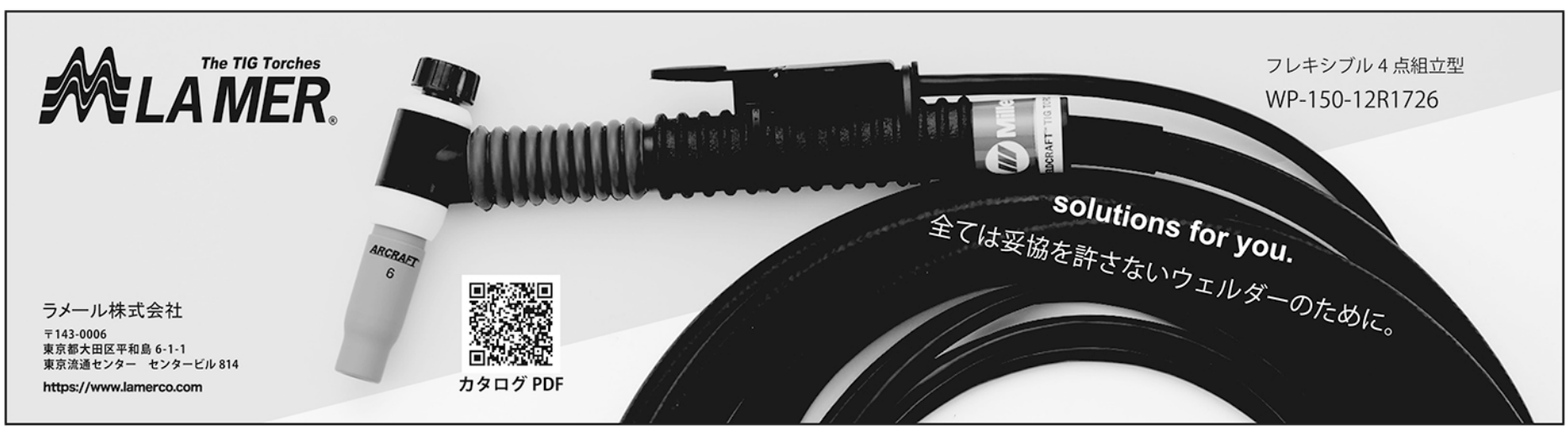
石塚さんからも「ハンドル」に取り付けるチューブや「マイクロスイッチ」の改善などに関する謝辞が述べられ、自らの工夫として「防水プラグ」を断線などの事故から守るために根元を青いビニールテープで巻きつけていることなども報告された（写真参照）。

高成長を維持する同社の秘密

最後に、春田部長へ同社を取り巻く事業環境を尋ねると、「近年のプラント定修現場では、コロナ対策と働き方改革を目的に、工事全体の人員及び規模を縮小し、工期を長期化する傾向が続いている。そのため、当社がご提供させていただく産業機器のレンタル期間も拡大し、売上げは順調に推移している」。

コロナ禍のもと、最も懸念されたレンタル先の工事業者とのコミュニケーションについては、「確かに大手企業様への訪問が制限され、オンラインでのやりとりを余儀なくされるケースも発生した。しかし、当社の営業担当はコロナ禍以前からお客様のもとへ毎日のように通う習慣／関係性を構築しており、逆にコロナ禍だからこそ、お客様に寄り添うご提案を強化するべく、より積極的に対面でのコミュニケーションを展開している」。

毎年着実に成長し続ける同社の強み／実践している取り組みを尋ねると、「グループ企業の三友鋼機と別稼動で収集に努める公示情報をまとめて、今後の定修リストをいち早く作成し、週報を通じて社内で細かく共有している。全国の拠点を通じてお客様の状況を随時確認する中、中期計画を更新し、競合企業の2倍以上の人員を動員することで、（たとえば、『TIGトーチのスイッチの操作性を改善したい』といった）お客様の1つひとつのお声に対して、迅速かつキメ細かく対応できる体制づくりに努めている」。

プラント業界は狭く、良い噂も悪い噂も一瞬で広まる中、常に顧客が何を欲しているか（＝ニーズ）を確認し、迅速かつ丁寧なサービスに努め、それを根気強く継続することで、「プラントの産業機器レンタルなら、サン・アルゲンに任せよう」と顧客に選ばれる存在を目指している。

なお、近年はホームページなど時代に即したWebコンテンツの充実にも注力しており、特殊な圧力計やプラグなど〝痒いところに手が届く〟オリジナルな製品（※ユーザー&メーカーと共同開発）の人気が高まる中、ホームページ上の「レンタル製品検索サイト」から簡単に発注できる仕様も好評を博している。