

経営クローズアップ

「ポリマー弁ならアスカ」 高品質の“特殊バルブ”を 奈良から世界へ



アスカ工業株式会社 奈良納税協会代議員

きた むら
代表取締役社長 北村 ひとみ 氏

300℃の高温に耐える 「絶対に漏れない」バルブ

——御社の事業内容を教えてください。

北村 産業プラント用の特殊バルブを設計・製造しています。バルブは配管を通る流体の流れを止める、出す、量を調節する機器で、最も身近な例が水道の蛇口

です。ただ、私たちがつくっている主なバルブは、ポリエステルやナイロンの原料を溶かし、糸やフィルム状に成形するための製造工程で使われるものです。イメージとしては、水飴のような粘度のある流体が大きな配管の中を通り、特殊バルブでその流れを調節していると思ってください。



プラントに設置される巨大な特殊バルブ。製造だけでなく、専門技術を生かしてメンテナンスも行う

——水の流れを調節するのは違うものなのか。

北村 流体が特殊だといろいろなノウハウを求められます。例えば溶かしたポリエステルやナイロンの原料ですと、200～300℃になります。温度が下がると原料が固まったり焦げ付いたりしてしまうため、バルブを内と外の二重構造にして、その間にオイルや蒸気などの熱媒を通すことで冷めない仕組みにする必要があります。また、金属は高温になると熱膨張を起こすので、バルブの素材には主に耐熱性の高いステンレスを使っています。流体によっては、もっと頑丈な金属や別の特殊材でつくることもありますね。

万が一流体が漏れてしまえば大事故にもつながりかねないので、私たちは「絶対に漏れない」バルブをつくらなければなりません。技術的に大変難しいところですが、これまでの実績からお客様には「アスカのバルブなら大丈夫」と信頼していただいております。

一つひとつお客様の要望に応えていく

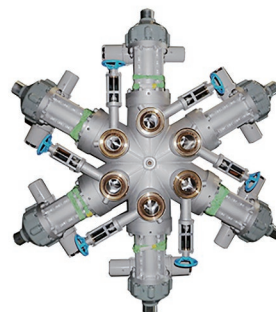
——こういったところに納入されているのですか。

北村 国内の化学繊維メーカー様を中心に、世界中でご使用いただいています。近年の主なお客様は、スマートフォン部品となるフィルムやペットボトルなどのメー

カー様です。また、医薬中間体（医薬品の製造過程で生成される物質）の工場にもお納めしています。そのほか、ビールメーカー様向けに、ビールタンクの底に取り付けるバルブも製造しています。全てオーダーメイドで、お客様ごとの特殊な仕様に合ったオリジナルのバルブをご提供しています。

——中でも特にユニークな製品をご紹介します。

北村 現在得意としているのが「多方向切替弁」というバルブです。アメリカの大手飲料メーカー様がペットボトルを製造するラインで使っていただくものとして開発しました。バルブの出口が複数に分かれており、流れてきた原料の流体をべ



多方向切替弁（7方弁）

ットボトル本体用、キャップ用、フィルム用……と用途によって別の配管に振り分ける機能を持っています。出口ごとに流体が流れるスピードをコントロールできるのが大きな特長です。

——バルブの製造開発はプラント設計の段階から関わるのですか。

北村 新規プロジェクトでお声掛けいただく場合は、プラントの設計担当の方々からバルブの形状や作動方法などのご希望をヒアリングして、それに対してこちらからもいろいろとご提案しながら、1年以上かけて開発を進めていきます。

バルブ内を通る流体の情報はお客様の機密事項であることが多く、私たちにもなかなか開示されません。当然、流体の性質はバルブの仕様に影響しますので、手探りで開発しなければならない部分も多く、そこが難しいところです。製品ができたらお客様のプラントで試運転をして、改良のご指摘をいただいたら持ち帰って手を加えて……といった流れで作り上げていきます。

海外取引で成果を上げる

——創業されたのはいつですか。

北村 1974年に私の父が6名の仲間と創業しました。前職の会社員時代にお付き合いのあったメーカー様がポリマー弁の入手に困っておられて、幸運なことに、「ノウハウを教えるからつくってみないか」とお声掛けいただき、業界へ参入することができました。

初めは日本の化合繊メーカー様と取引させていただき、国内のプラント向けに製品をお納めしていました。やがて日本のメーカー様が製造拠点を海外へ移すようになり、また中国も自国内でプラントを建設し始めたため、当社も海外向けの割合がどんどん増えていきました。海外



顧客の注文に応じて設計していく

ではアスカのバルブといえばハイブランド品のような立ち位置で、数年前までは売上げの90%近くを海外向けが占めていたんです。昨年には、海外取引の成果が奈良県から認められ、令和6年度「奈良県海外展開リーディングカンパニー」表彰企業に選出いただきました。

——現在は国内向けも増えているのでしょうか。

北村 コロナ禍を境に風向きが変わり、前期の売上割合は国内向けが51%にまで上昇しました。国内のお客様は海外よりも付加価値の高い最終製品をつくらうとされています。バルブに対しても今まで以上に高い性能を要求いただくので、当社もそれに対応していけるよう、技術力を高める努力を続けています。

自分たちで考え 次代へとつないでいく

——北村社長の経営方針についてお聞かせください。

北村 父は強いリーダーシップを発揮するトップダウン型の経営者でした。それは頼もしい反面、従業員としては社長の判断に追従していればよいので、皆が自ら考えないようになっていました。このままではいけないと、私が社長になった時、「自分は金庫番以外の仕事は一切しない」と宣言して、今後どういう風に



組立の様子

製品をつくっていくのか、どんな業界へ売り込むのかなどを製造・営業の各部門で自ら考え動いてもらう体制へと転換していきました。当時は業績が良く内部留保にも余裕があったので、大きな改革にはベストなタイミングだと考えたのです。

最初は従業員も戸惑っていましたが、おかげで今は従業員から積極的な提案もしてくれるようになりました。例えば技術担当者たちは、製品に起きたトラブルの原因や解決方法など、詳細なデータを次世代に残す取組を始めています。時にはトラブルの原因究明のため、外部の技術センターをお借りして実験なども行っているんですよ。

——従業員の働きやすさなどにも力を入れておられるのでしょうか。

北村 私が社長に就任して10年になりますが、それ以前から「バースデー休暇」を取り入れています。まだ有給休暇を取得しづらい時代でしたので、忙しくてもせめて誕生日くらいは自分のために時間を使ってもらいたい、との思いで始めた制度です。また、従業員には長年、「仕事を5分でも早くこなせたら、その分早く

帰れるし、電気代や残業代のコストも下げられて会社に大きく貢献することになる」と伝え続けてきました。その結果、皆が頑張ってくれて生産性アップにもつながっています。

——最後に、今後に向けた新しい取組を教えてください。

北村 お客様先では、プラント内の労働環境整備に関するニーズが高まっていますね。例えば300℃の流体が配管を通る工場などは、室温も高く過酷な環境となります。そこで、これまで人の手で行われていた作業を自動化しようとする動きがあります。当社は電子機器のメーカー様にご協力いただきながら、外部から遠隔でバルブの開閉管理ができる機能にも対応しているところです。営業においては、地場の商社にも協力いただきながらお客様に直接アプローチをかけるなど、地道に活動しています。そして今、社を挙げて取り組んでいるのが、システムの合理化やD X化。なかなか苦戦していますが、働く時間を減らし生産性を上げながら最高の製品を提供していくためにも、進めていかなければと思っています。



本社外観

アスカ工業株式会社

所在地 奈良県大和郡山市美濃庄町458-1
創業 1974年

事業内容 特殊バルブの製造販売
ホームページ <https://www.bb-aska.co.jp>