

2023年6月吉日

各位

株式会社ササクラ

### 日刊海事プレス、雑誌 COMPASS 掲載のお知らせ

この度、株式会社海事プレス社の日刊海事プレス シリーズ「船用新社長インタビュー」(2023年6月21日掲載)と雑誌 COMPASS 連載「船用メーカー列伝」(2023年6月25日掲載)に弊社が掲載されました。

本誌では、船用分野における弊社の取り組みがインタビュー形式で掲載されております。次ページに掲載記事がございますので是非ご覧ください。

※株式会社海事プレス社の許可を得て掲載しております。

以上

2023年6月21日

## 《シリーズ・船用新社長インタビュー》 海外展開、データ活用に注力 ササクラ・笹倉慎太郎社長



4月に就任したササクラの笹倉慎太郎新社長は、船舶用での注力分野に、海外展開の強化と、データ活用による顧客満足度の向上を挙げる。主力の船舶用造水装置の中国・韓国市場での展開強化を図るほか、機器の稼働データを活用して故障予測などにつながるシステム作りなどを進めたい考えだ。また、同社は環境対応製品に強みを持ち、笹倉社長は、「当社への期待は大きいと捉えており、それに応えるため一生懸命に取り組みたい」と語る。

— 新社長就任の所感について。

「当社は1949年創業で、今年で74年目を迎える。船舶用機器メーカーとして創業し、現在の事業領域は、水、熱、音と多岐にわたる。4月から社長としてかじ取りをしており、未熟さを感じているが、一方で、当社の社是は『社業を通じて社会の進歩に貢献する』こと。環境保全・改善を目的とした製品を手掛けているので、お客さまに非常に期待していただいていると捉えている。その付託に応えるため、一生懸命に取り組みたい」

— 目指す組織は。

「4月から、3カ年計画として新中期経営計画『Foundation for Resilience-30』をスタートさせた。社会の変化のスピードは、これまでにないほど加速している。こうした中、『I o

『T』と『カーボンニュートラル』をキーワードに、変化に柔軟に対応できる組織を目指したいと考えている。そこに向けて、重点施策として、事業の効率化、事業の拡張、サステナビリティの強化に取り組んでいく」

— 具体的な施策は。

「船用事業では、新たに2つのことに取り組みたい。まずは、海外展開だ。当社の主力製品である造水装置は、国内シェア約7割を占めるが、中国・韓国では2割弱程度。また、日本船主が海外に発注したケースが主であり、今後は海外船主が発注した海外建造船向けも受注できなければ、頭打ちになってしまう。なんとか海外市場を広げていきたい。具体的には、エージェントや代理店との関係性を強化し、販売網を拡大していく方針だ」

「次に、リモートモニタリングだ。当社事業は機器の切り売り販売だったが、業界ではいよいよ、船陸間通信の環境が整い始め、当社も、実際に船上で稼働中の造水装置のデータを継続的に提供してもらえるようになった。この取り組みを発展させて、次は故障予測などにつなげ、故障が起きる前に事前にメンテナンスの提案ができるシステム作りなどを進めたい」

— 船舶用の主力製品の実績は。

「船舶用造水装置は、全シリーズの累計納入台数が1万8000台超だ。海洋汚染防止機器では、油水分離器が約7000台、汚水処理装置は6000台弱だ」

「また、子会社のササクラ・エーイーが消音事業を手掛けているが、船内騒音コードの強制化を契機に、船舶向けの展開も強化している。ルールが適用される、2018年7月1日以降に引き渡される1600総トン以上の新造船向けの空調機用のサイレンサー（消音器）では、国内シェアのおおよそ半分を占める。累計納入実績は、約400隻分に相当する」

— マネジメント・バイアウト（MBO）で、2月に非上場化した。

「新たな中計で掲げる重点施策の実現に向けては、今後、さまざまな投資をしていかなければならない。一方で、これらの投資は、上場企業としては、短期的に見れば大きな負担になる。かといって、投資を後ろ倒しにすれば、業界の中で、当社が立ち遅れていく原因にしかない。短期的には業績が悪化するとしても、そのうえで長期的なビジョンに立った投資をするためには、一旦、株式を非公開化し、次に進めるべきではないかと判断して、MBOを実施した」

「上場会社に信頼があることは疑いもない事実で、この信頼は、上場会社に義務付けられた情報公開に結びついていると捉えている。そのため、上場廃止後も情報公開は継続する方針で、引き続き決算を公表している。また、昨年からはCSR報告書を作成しており、情報を当社側から積極的に開示することで、情報開示が担う信頼性を、変わらずに維持させていきたいと考えている。株式非公開化による『閉じた』という誤った印象を与えないことが、私の使命だ」

— 環境対応への取り組みについて。

「当社の強みは、お客さまとの距離を常に近く持ってニーズを引き出す力と、環境に配慮し、かつ省エネな製品を手掛けることだ。例えば2018年には、従来シリーズの約2倍の造水効率を持つ船舶用造水装置『WXシリーズ』をリリースした。今後、エンジンの省エネ化が進

み、主機からの廃熱が半分になっても、必要な量を造水するために開発した」

「21年には、新型の油水分離器R Kシリーズ『ピュアリオ』を発売した。I M O（国際海事機関）の規制の油分濃度15ppm未満を上回る5 ppm未満の処理能力を持ち、さらに厳しい環境要求への対応もできる。今後も顧客のニーズを先行して捉え、技術開発、製品投入をしていきたい。ニッチな業界ではあるが、当社はその中で、パイオニアでいなければならない。社是にある経営の革新と技術の開発を継続していかなければ、業界の中で置いてけぼりになるだろう」

（聞き手：岡部ソフィ満有子）

---

海事プレスに掲載の記事・写真等の無断転載を禁じます。すべての内容は日本の著作権法並びに国際条約により保護されています。

© Kaiji Press Co., Ltd. All rights reserved.

No reproduction or republication without written permission.

株式会社海事プレス社の許可を得て掲載しています。

【海事プレスONLINE掲載ページ】

<https://www.kaijipress.com/news/shipbuilding/2023/06/176264/>

「ササクラ」  
水・熱・音で  
環境に貢献

船舶用造水装置などを手掛けるササクラ(本社=大阪市西淀川区)は、船用事業で培った技術を陸用に水平展開し、現在は「水」「熱」「音」の3分野で多岐にわたる事業展開を図っている。近年は、ニーズを先取りした船舶用造水装置や油水分離器の新開発に成功するなど、今後の環境対応を見据えた技術開発・製品投入にも積極的に取り組む。4月に就任した笹倉慎太郎社長は、「ニッチな業界ではあるが、当社はその中で、パイオニアでいなければならない」との決意を示す。(岡部ソフィ満有子)



小野田工場に主力の船舶用造水装置や汚水処理装置などがずらりと並ぶ様子

船用で創業

1949年、現社長の曾祖父にあたる笹倉敏郎氏が、長らく造船技師として培った経験を生かし、船舶用機器を製造販売する「笹倉機械製作所」を設立したのが始まり。従業員12人で

のスタートだった。当初は蒸化器の製造を主とし、51年には、日本で初めて船舶用造水装置の製造販売を開始。以降、造水装置メーカーのパイオニアとしての道を突き進む。

その後は、船舶事業で培った技術を陸上用に水平展開して事業領域を

広げ、現在は船舶用造水装置や陸上用海水淡水化プラント、蒸発濃縮装置などを扱う「水」、プラント向けの空冷式熱交換器などを扱う「熱」、ビル空調や工場・研究設備、船舶向けで使用されるサイレンサー(消音器)などを手掛ける「音」の3分野で事業を展



“初代”の船舶用造水装置である、100トン/日の蒸化器と写真に納まる創業者の笹倉敏郎氏

開する。事業の比率は、船・陸・水（陸用）・音の区分けで、それぞれ4分の1。なお、騒音防止事業は、2018年に設立した子会社ササクラ・エーイーに継承している。

大阪市西淀川区に本社を置き、本社近くには、総合研究開発施設「ササクラ テクノプラザ」と、音の研究開発施設「音響ラボラトリー」を備える。東京に支社を構えるほか、生産拠点は、大阪市内に竹島工場と歌島工場、山口県に小野田工場を置く。3月末時点の社員数は477人だ。

国内子会社はササクラ・エーイーと、漁船向けの船舶用機器や部品の販売などを手掛ける笹倉サービスセンターがあり、海外では香港や中国、台湾、インドネシア、サウジアラビアに拠点を置く。

船舶向けの主力製品の累計納入台数は、造水装置が全シリーズで計1万8000台超に達する。油水分離器は約7000台、汚水処理装置は6000台弱となっている。

また、ササクラ・エーイーが手掛ける消音事業では、船内騒音コードの強化を契機に、船舶向けの展開も



本社外観



テクノプラザのロビー



テクノプラザ外観

強化している。2018年7月1日以降に引き渡される1600総トン以上の新造船向けの空調機用サイレンサーでは、国内シェアの約半分を占め、累計納入実績は、約400隻分に相当する。現在は空調機用サイレンサーが主だが、船員不足などを背景に船舶の住環境の改善に関する関心が高まっていることもあり、笹倉社長は、「次の一手として、排気装置向けのサイレンサーの展開も期待できる」との展望を語る。

### 顧客ニーズに先行対応

船舶用造水装置が高いシェアを持つに至った背景について、笹倉社長は「顧客ニーズへの対応」と「環境対応製品の展開」を挙げる。「当社の強みは、お客さまとの距離を常に近く持つてニーズを引き出す力と、環境に配慮し、かつ省エネな製品を手掛けること」。この強みを生かし、造水装置のパイオニアとして歩み出した創業当初から、技術開発に取り組んできた。

近年では、18年に、従来シリーズの約2倍の造水効率を持つ船舶用造水装置「WXシリーズ」をリリースした。このシリーズは主機の廃熱を利用

して水を造る仕組みだが、今後、環境対応を背景にエンジンメーカーがより主機の効率化を図っていくことが見込まれ、主機から得られる廃熱が減る可能性がある。

そこでササクラは、主機からの廃熱が少なくなっても必要な水を造れるよう、先行してWXシリーズの開発に着手した。従来の使い勝手を踏襲し、「業界スタンダード」である機器のフォルムも継承。加熱器部にヒンジを取り付けてメンテナンスしやすくするなど、使いやすさを実現している。

また、21年には、新型の油水分離器RKシリーズ「ピュアリオ」を発売した。同製品はIMO（国際海事機関）の規制の油分濃度15ppm未満を上回る5ppm未満の処理能力を持ち、さらに厳しい環境要求への対応もできる。

いずれの製品も、将来のニーズを見越して開発したもの。笹倉社長は、「地球上の限りある資源を有効活用するためには、行きつくところはカーボンニュートラルに資するもの。船の装置メーカーとして培われた装置自体の信頼性はもちろん、当社が環境に配慮した製品や技術を展開しているこ

とが、評価に結び付いていると考える」とする。

もう一つ、ササクラが市場に評価される背景にあるのが、アフターサービスだ。消耗品などの部品をどこの港でも提供できる体制を構築するため、世界各港に拠点を持つパートナー企業と連携する。また、子会社の笹倉サービスセンターに、需要の高い部品をストック。特に船舶用造水装置などの需要の高い機器の部品であれば、ほぼ9割以上を常にストックし、受注後、迅速に発送できる体制をとっている。

さらに、迅速かつ最適なサービスを維持するため、顧客からの引き合いや過去に納入した部品などのデータを、全て蓄積している。部品の見積もり要求や交換などの履歴がすぐに分かるため、このデータベースは“顧客のカル



造水装置 WXシリーズ



油水分离器 RKシリーズ

テ”のように機能し、より能動的なサポートが実現している。

次の段階として、この取り組みを、IoTを活用した客先支援システムにつなげる方針だ。対応者の経験や能

力に依存せず、常に迅速なサポートができる体制の実現を目指す。

## 「音」の研究開発に強み

1987年に建てられた「音」の研究開発施設「音響ラボラトリー」。音響風洞実験棟と二つの残響室を備え、ササクラの騒音防止システムは、全て音響ラボでの試験データに基づき設計されている。ラボでの試験により、システムの性

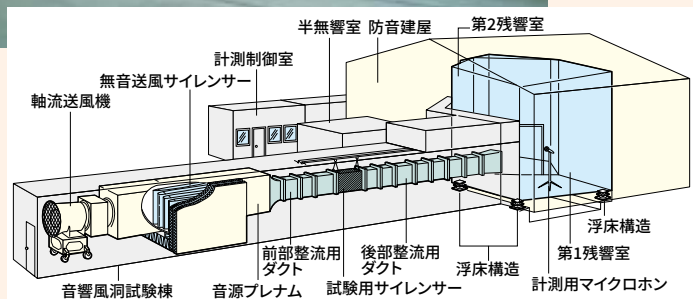
能がモジュール化されているため、顧客に対し、「最も少ない手数で、最も効率的に騒音を低減するシステムを提案できるのがわれわれの強み」（笹倉社長）。



船舶に搭載されたサイレンサー



音響ラボラトリー



## 果敢に挑戦

顧客ニーズを先行して捉え、技術開発や製品化を進めてきたササクラ。一方で、最初からはうまくいかなかったケースもある。例えば、騒音防止事業。実は、騒音レベルが高い船舶の機関室向けに、乗組員の労働環境を守るため、約50年前に導入したのが始まりだった。一方、当時は労働環境に対する価値観が現在とは異なり、船舶向けでは一切売れず。徳田賀昭執行役員機器事業部長によると、「代わりに、陸上用でずっと展開していた」。

ところが、IMOでも船内騒音がテーマとなり、18年7月1日以降に引き渡される1600総トン以上の新造船から、改正船内騒音コードが適用されることに。「やっと念願がかなって船に帰り着き、採用いただいている」。

これまでの取り組みでも、「発想が飛びすぎたのか」、世の中の共感を得られず、開発をやめた後、その技術が世の中でもはやされることが多分にあったそう。一方で、数々の挑戦と失敗も、騒音防止事業をはじめ「完

全に無駄ではなく、次につながった部分は必ずある」。また、近年は世の中の流れが加速していることもあり、徳田氏は「『WXシリーズ』を含め、世の中の流れに合っている部分も増えている」と手応えを語る。

船と陸の双方を手掛けているから

こそその強みもある。例えば、サウジアラビアなどに納入実績のある陸上用海水淡水化プラントは、船舶用の技術を展開したもの。逆に「WXシリーズ」は、船舶用の技術に加え陸上用海水淡水化プラントで実績がある技術をも応用したものだ。船と陸、両事業の相乗効果を存分に発揮している。

笹倉社長によると、今後、船舶用造水装置の需要はさらに高まる可能性がある。例えば環境対応でいえば、窒素酸化物（NOx）3次規制対応の



溶接作業に励む社員

脱硝装置（SCR）システムを搭載したエンジンの場合、尿素水が必要となるが、その製造には真水が必要だ。また、船員の労働環境が向上すれば、1人当たりが使用する水の量の増加が見込まれる。さらに、エクストラの熱が不要な造水装置は、船舶燃料の価格が上がれば、経済合理性の観点からより需要が高まることも予想され、笹倉社長は「当社の造水装置に対する期待が、自動的に上がるような状態が見込まれる」とする。

## INTERVIEW

# ニッチ業界のパイオニア

## 笹倉慎太郎社長



### ——新社長就任の所感について。

当社は1949年創業で、今年で74年目を迎える。船舶用機器メーカーとして始まり、現在の事業領域は水、熱、音と多岐にわたる。4月から社長として舵取りをしており、未熟さを感じているが、一方で、当社の社は「社業を通じて社会の進歩に貢献する」こと。環

境保全・改善を目的とした製品を手掛けているので、お客さまに非常に期待していただいていると捉えている。その付託に応えるため、一生懸命に取り組みたい。

### ——目指す組織は。

4月から、3カ年計画として新中期経営計画「Foundation for Resilience-30」をスタートさせた。社会の変



化のスピードは、これまでにないほど加速している。こうした中、「IoT」と「カーボンニュートラル」をキーワードに、変化に柔軟に対応できる組織を目指したい。そこに向け、重点施策として、事業の効率化、事業の拡張、サステナビリティの強化に取り組んでいく。

船舶用では、新たに二つのことに取り組みたい。まずは海外展開だ。主力製品の造水装置は、国内シェア約7割を占めるが、中国・韓国では2割弱程度。それも日本船主が

海外に発注したケースが主であり、今後は海外船主が発注した海外建造船向けも受注できなければ、頭打ちになってしまう。これからの3年間で、海外市場を広げていきたい。具体的にはエージェントや代理店との関係性を強化し、販売網を拡大していく方針だ。

次に、リモートモニタリングだ。業界ではいよいよ船陸間通信の環境が整い始め、当社も、実際に船上で稼働中の造水装置のデータを継続的に提供してもらえるようになった。この取り組みを発展させ、次は故障予測などにつなげ、故障が起きる前にメンテナンスの提案ができるシステム作りなどを進めたい。モニタリングサービスは2023年度中にシステムを構築し、25年頃から提供を開始したい。

#### ——顧客満足度の向上にこだわりがある。

例えば、当社製品の購入を検討しているお客さまがいた場合、より手軽に同じ目的が果たせる他社製品があれば、そのお話をさせていただくことがある。その方が、結果的にお客さまの満足度が高まるからだ。当社ビジネスはある程度限られた業界なので、目の前の利益を考えるのではなく、業界内での信頼を地道に積み上げていくことが、長い目で見れば、利益につながると考える。

#### ——マネジメント・バイアウト (MBO) で、2月に非上場化した。

新中計で掲げる重点施策の実現に向けては、今後、さまざまな投資をしていかなければならない。これらの投資は、上場企業としては、短期的には大きな負担に



国際海事展「Sea Japan 2022」出展時の集合写真。笹倉敏彦会長(手前左から3人目)と慎太郎社長(同4人目)

なるが、投資を後ろ倒しにすれば、業界の中で当社が立ち遅れていく原因にしかならない。短期的には業績が悪化するとしても、長期的なビジョンに立った投資をするためには、いったん、株式を非公開化し、次に進めるべきではないかと判断した。

上場廃止によって信頼が傷つくことを懸念する声もあったが、私としては、上場会社の信頼は直接的には上場企業に義務付けられた情報公開によってもたらされていると捉えている。そのため、情報開示は継続する方針を決め、上場廃止後も引き続き決算を公表している。また、昨年からはCSR報告書を作成しており、情報を当社側から積極的に開示することで、情報開示が担う信頼性を維持していきたい。「閉じた」という誤った印象を与えないことが、私の使命だ。

#### ——環境対応について。

当社の強みは、お客さまとの距離を常に近く持ってニーズを引き出す力と、環境に配慮し、かつ省エネな製品を手掛けること。例えば18年には、従来シリーズの約2倍の造水効率を持つ船舶用造水装置「WXシリーズ」を、21年には、新型の油水分離器RKシリーズ「ピュアリオ」を発売した。いずれも将来のニーズを見越して開発したものだ。これからも、顧客ニーズを先行して捉え、技術開発、製品投入をしていく。ニッチな業界ではあるが、当社はその中で、パイオニアでいなければならない。社是にある経営の革新と技術の開発を継続していかなければ、業界の中で置いてけぼりになるだろう。