

石油製品や産業用ガス、道路舗装資材等 90年間エンドユーザーに直接納入し実績 海外でも顧客と「共創」し独自商品開発へ

竹中産業 —— 竹中 繁夫 社長

石油などのエネルギー製品をはじめ産業用ガスやガス供給装置、道路舗装・土木関連資材などを幅広く販売する竹中産業は、90年以上にわたって製品をエンドユーザーの現場に直接納入し、多くの取引先との信頼関係を築いている。特に3代目の竹中繁夫・現社長はベンチャー企業に勤めた経験を生かし、この現場のニーズをもとに取引先などの協力を得て、自社ブランド製品を開発するなど、新しい事業にチャレンジ。さらに「教育センター」を開設するとともに、全社員が、事業の基礎である化学や自社が扱う製品に関する基本的な知識を学ぶことができる独自の教材も制作して、企業としてのパワーをアップ。「今年は海外でも日本企業の現地工場や現地の企業などとコラボレーションして、オリジナル製品の開発に着手したい」とグローバルな発展に意欲を燃やしている。

(ジャーナリスト/松浦 利幸)

■開発設計部門を核に添加剤、消臭剤など製品化

「当社は約3000種類の商品販売し、お客様も3500社ほどに上る。この多くのお客様の最前線の現場の声を傾けて、ニーズや要望を把握することを『深耕』、それをもとに新しい製品やサービスを開発することを『共創』と呼んで、事業の2本柱にしている」——東京の都心、神田駅近くにある竹中産業の本社で、竹中社長が穏やかな口調で語りながら、「新年早々から、アジアに進出している日本企業の工場や現地企業などと『共創』し、現地の材料も生かした新製品の開発プロジェクトを進める予定だ」と力を込める。

この「共創」によるオリジナルの「Tブランド」商品の開発は、竹中社長が開発設計部門を設けて12年ほど前から始めたもので、すでにアスファルト再生添加剤、同消臭剤、同付着防止剤、水系油処理剤、多用途消臭剤などとして製品化している。

■装置も開発しアスファルト合材の再生に威力

そのうちのアスファルト再生添加剤「T-リバイブ」と同消臭剤「デオファインT」について竹中社長が説明する。

「アスファルトは石や砂利、ゴム、プラスチック繊維などを混ぜたアスファルト合材として道路の舗装に使われるが、その70%以上が混ぜた材料といっしょに再生されリサイクルされている。しかし何回も再生させると劣化してしまう。『T-リバイブ』は、この劣化を防ぐ添加剤で、その再生プラントなどで発生する臭いに対して威力を発揮するのが、『デオファインT』だ」

「『デオファインT』は再生する時にアスファルト合材に入れて使用するタイプと煙突などに接続して排出される前のガスに噴霧するような水溶性のタイプがあり、噴霧装置も開発しシステムとして納入している。すぐに臭いに対応でき、ランニングコストも安い」

竹中社長はそう強調するとともに、「水系油処理剤『オイルムーバーT』も好評」と笑顔を見せる。

同ムーバーTは工場の床に付着した油や機械・工具の油汚れ、トラックの配送時に漏れた油などを「分散させて拭き取る」仕組みで、油を吸着するマット、ゴミ袋などとセットにして持ち運びができるようにしている。

■就職したベンチャーで「ファブレス」に着目

こうした製品は、いずれも本社と取引先、さらには製造技



水溶性タイプの消臭剤「デオファインT・WS」のデモンストラーション。噴霧装置は機械系の技術も駆使して開発した

術を持つ企業や研究所などの3者の「共創」によって開発されたが、竹中社長は特に「ベンチャー企業（VB）で働いていた時の経験がもたっている」と「共創」を実践するに至った原動力の一端を明かす。

このVBは、竹中社長が1993年に明治大学商学部を卒業して就職したPALTEKで、同社に入社したのは創業者で当時社長だった高橋忠仁氏（現・代表取締役会長）と「展示会で偶然、出会い、事業に取り組む姿勢にも生き方にも共感したからだ」と振り返る。

PALTEKはPLD（Programmable Logic Device＝用途に合わせてプログラミングができるIC（Integrated Circuit＝集積回路））を主要事業にする会社で、98年に店頭市場（現・ジャスダック）に上場、2015年12月には東証2部に「昇格」したが、当時からPLDを米国のVBから輸入していた。

営業を担当していた竹中氏は、こうした米国のVBが研究開発と設計をして、製造をアジアなど海外の企業に委託し、自社で最終検査をして世界に販売するのを見て、「ファブレス」という手法に着目。2年半ほどの勤務を経て95年末に入った竹中産業でも「ファブレスで製品開発ができないかと考えていた」という。

■1925年に祖父・定次郎氏が創業、買収も販売網も

だが、VBでの経験だけで「共創」が成果を挙げたわけではない。それは「約3000種類の商品販売し、お客様も3500社ほどに上る」までになった事業の長い積み重ねがあってこそ、可能になったものである。

同社の創業は1925年（大正14年）に竹中社長の祖父・竹中定次郎（さだじろう）氏が石川県金沢市に合名会社竹中商店を設立したのに遡（さかのぼ）る。

定次郎氏は同県小松市の出身で、金沢市の石炭販売会社に2年ほど勤めた後、28歳の時に独立。39年には株式会社に改組し、神田駅近くの5階建てのビルを購入して本社を東京に移転するとともに、金沢には営業所を置くなど、出身地を大切にしながら事業を拡大していった。

戦後も46年にいち早く名古屋営業所を設けたのははじめ全国に営業網を拡張し、工場の燃料、動力や暖房などに必要な石炭やコークス、石油などを販売。62年には富山県と福井県を地盤とする石炭会社を買収するとともに富山港油槽所を開設。72年に新潟県柏崎港にも油槽所を新設するなど、現在の竹中産業の基礎を築いて、同年、繁夫社長の父である竹中宗嗣（そうじ）氏に社長のバトンを渡し、自らは代表取締役会長に就いた。

定次郎氏は75年に逝去したが、2代目の宗嗣社長（現・取



「化学の眼」と「商品ハンドブック」はともにA5版。それぞれ、221ページ、140ページと本格的



「オイルムーバーT」は油を分散処理し、自然界に存在する微生物による分解を促す



ロゴ・マークは社名の頭文字「T」と経営理念のキーワード「人」を組み合わせている。A重油とアスファルトなどを備蓄し、顧客に安定・迅速に供給。緊急時の対策にも取り組む



社内にある実験工房。技術系の人材を採用するとともにOB、取引先、製造業者などの協力を得て新商品の開発を目指す

締役会長）は全国の営業拠点を現在の11にまで増やして整備するとともに、「経営理念・コーポレートシンボル」を制定。2000年に社長を繁夫氏と交代したが、繁夫氏と共同して人材育成を強化しようと教育センター（東京都中野区江古田）を建設するなど、初代の事業を堅実に引き継いで同社を成長させた。

■祖父の遺訓に学び、小さなサービスも徹底

その後を受けた竹中・現社長も部署に関係なく、全従業員が自社の取り扱い商品と化学に関する基礎知識を身につけるための独自の解説書（左下の写真）を制作。さらに創立90周年を迎えた2015年からは毎年度、発展計画書を作成している。同計画書はA4・235ページと大型版で、全社員に会社の原点、軌跡、今後の方針などに対する理解を徹底させている。

同社の事業は重油、軽油、潤滑油、石炭などを担当する「エネルギー・ソリューション部門」、アスファルトから表層、基層、路盤、路床までの道路舗装用資材を扱う「コンストラクション・ソリューション部門」、ガスボンベ、ガス発生装置、ガス流量制御機器やドラム缶などの「ファシリティ・ソリューション部門」、および開発設計部門で構成されるが、「ガスボンベは1本から販売し、空のドラム缶も1本から回収リユースする。納入先の工場で潤滑油の交換も配管工事も装置の据え付けもする」（竹中社長）。

発展計画書の最初に定次郎氏が遺した「（三十箇条の）商人心得」が載っているが、そこにこんな言葉がある。

「小さな事 小さな商売が出来ないものは 大きな事 大きな商売は出来ない」



竹中社長は将来に向けて「イノベーションカンパニーとして、さらに進化していきたい」と構想を描くが、「深耕」と「共創」という大きな柱を支えているのは、この教えであるようだ。
資料請求番号 0002

竹中 繁夫（たけなか しげお）

1969年11月東京都中野区生まれ。93年明治大学商学部卒。PALTEK入社。95年12月竹中産業入社。財務・経理・営業などを担当、97年取締役、98年副社長、経営企画室長、営業本部長などを経て2000年8月代表取締役社長。48歳

【会社プロフィール】

- 社名＝竹中産業株式会社
- 本社＝東京都千代田区鍛冶町1-5-5
- ☎03-3251-0185
- 設立＝1925年4月1日
- 従業員＝120人