

▲クラボウプラントシステム株式会社

幅広い産業設備の提案・設計・施工をトータルに手がけるプロフェッショナル集団
——小回りの効くサービスと機動性で、顧客からの高い満足度を獲得

ここに
注目!

少人数チーム内メンバーの裁量で設計・施工・試運転を実施することにより迅速な顧客対応を実現
「顧客にとって、メリットがある仕事」を提供し、リピーター需要を獲得

日本のモノづくりを支えるプラント。クラボウプラントシステムは、そうしたプラントの設計・施工・メンテナンスを通じて日本経済に貢献している成長企業だ。1970年にクラボウが社会問題となっていた公害を解決するため、自社工場向けに排煙脱硫装置を開発した。同年、この装置を外販するためクラボウエンジニアリング部が誕生。これがクラボウプラントシステムの源流だ。

その後、水処理分野にも事業を広げ、クラボウエンジニアリング部が販売する環境装置の工事とアフターサービスを手がける部門が分離独立し1976年にクラボウ工事サービスは設立した。同時に同社はクラボウグループの設備工事を元請として手掛ける施工業務も担うことになる。

2003年にグループ内の設備工

事や環境装置で培った技術をベースに、一般企業向け工場設備工事を請け負う直販グループを開発。本格的な外販に乗り出す。発足当時、売上高の5%に満たなかった直販比率が2015年には約25%まで成長し、2017年に現在のクラボウプラントシステムに社名変更。

以降は直販ビジネスが順調に推移し、2023年度は75%を占めるまでに成長した。

「小回りの良さ」で柔軟な対応

同社の強みは「小回りの良さ」。一般的にエンジニアリング会社では、営業、設計、調達、施工が縦割り組織となっているところが多い。同社は小人数のチームで業務を分担しているため縦割り組織になっていない。大きなJOBもチーム単位で対応するた

め視野の広い社員の育成に注力している。チームごとに権限を移譲することで各メンバーが速やかに対応できる。速やかな対応＝「小回りの良さ」で顧客から高い評価を得ている。

同社は顧客や商社からの要望に応え、業界を問わず自社で対応できる仕事を請け負ってきた。現在は安定成長が見込める医薬品業界での受注に力を入れる。同時に「顧客にとって、メリットがある仕事」の開拓を目指す。例えば単なる移転工事であれば、顧客にとってメリットは小さい。しかし、そこに生産性向上や省力化を実現する新たな機能を組み込めば、顧客にとってより高度な製品づくりやコストダウンによる収益増といったメリットをもたらす。

同社にとっても高付加価値なプラントを提案することで、収益性



ユニフォーム



社員旅行（2019年伊勢志摩）



本社事務所ビル（クラボウ寝屋川ビル）

の高い工事を受注できるようになる。水野智行社長は「顧客にどのような新たな価値を提供するのかを追求している。プラスアルファを作ってこそ真の仕事だ」と話す。同社は事業の高付加価値化を進めることで、3年後に年商30億円、営業利益1億円、5年後には年商50億円、営業利益3億円の達成を目指す。

人材を大切に「より良い仕事」を提供

そうした付加価値の高い仕事をする上で重要なのが人材。新卒社員の人材育成は、親会社のクラボウの新入社員と共に1カ月ほど社会人としての基礎教育を受けた後に、徹底した現場主義で仕事を学んでいく。プラント建設は1件1

件の仕事異なり、同じ内容のものはない。そのため定型的なマニュアルは通用せず、現場で先輩社員の動きを見ながら仕事のやり方を学ぶ。

入社してからのキャリアパスは、1年目はエンジニアとしての基礎を磨きながら仕事の幅を拓ける。3年後にはチームのサブリーダーとして小規模プラント建設や修理工事を任せられる。5年後にはチームリーダーとなり中規模プラント工事、10年を過ぎると1億円以上のプラント建設責任者であるプロジェクトマネージャーとして第一線で活躍することに。少人数のチームで幅広い業務に関われるため、得意な業務や目標を定めやすい。そのためステップアップも早く、若いうちから誰もが知っ

ている有名企業のプラント設備プロジェクトに関わることもできる。何十年も形として残る仕事やコンビニ・スーパーマーケットなどで見かける製品の製造に欠かせない建設工事に携われることは他では感じられない達成感となる。

「働き方改革」にも力を入れている。時間外労働削減のため、バックオフィスのDX化に取り組む。プラント工事では工場休業日に作業が集中するが、同社では家族や友人たちと一緒に休みを過ごせるようにサポート要員を配置するなど、ワークライフバランスへの配慮も欠かさない。「従業員が安心して生活し、幸福になる」を掲げ、社員と顧客、社会を満足させる会社づくりを進める。

「わが社」を語る

代表取締役社長
水野 智行氏



自分達が提案・コーディネートしたものが大きな形になる喜び

当社が売っているのは「商品」ではなく「技術」です。特に「流体」を扱う工場設備に強く、当社の技術がなければ世に出ない商品もあり、社会に貢献している誇りがあります。チームみんなが「技術営業」。個人の能力を活かせる分野で喜ばれる実績を作り、全顧客をリピーターにすることを目指しています。材料の調達や協力会社の選定・手配などのコーディネートはすべ

てその少人数のチームで行います。自分たちが提案・コーディネートしたものが大きな形になる喜びが、この仕事の一番の喜びです。

リピーターは顧客だけでなく、社員の家族も会社のリピーター（社員）になることが目標です。

会社 DATA

所在地：大阪府寝屋川市下木田町14番41号

創業：1976（昭和51）年1月

代表者：水野 智行

資本金：2,000万円

従業員数：45名（2023年9月現在）

事業内容：産業設備の設計、施工/工場付帯設備の設計、施工/電気計装設備の設計、施工/各種機器・工事の設計、製作、施工/工場建屋・土木の設計、施工/学校・体育館などの公共工事/環境装置の設計、施工/各種プラント・設備のメンテナンス/環境・省エネビジネス

URL：https://kksa.co.jp/



クラボウ徳島バイオマス発電所



某化粧品メーカー製造設備（兵庫県）