連載 会社の流儀 ⑯2

東京技営（東京）

設立40年の温浴施設トータルコンサルティング
VE（バリューエンジニアリング）提案で施設の問題を解消

可燃性ガス、レジオネラ属菌による死亡事故や偽装温泉騒動など、温浴業界の安全・衛生管理に対する警鐘は鳴り止まない。

「施設にとって温泉や水、設備は最も重要な商品。利用者の健康を預かる以上、安全管理と水質管理は徹底すべき」

そう話すのは温浴施設の設計・施工・コンサルティング業務を行う東京技営株式会社の荒井宏康社長だ。

荒井 宏康 社長

同社は、ドイツで誕生した療養目的の温泉施設「クアハウス」を日本に初めて導入。1966年の設立以来、全国70か所以上の温浴施設に対し、安心・安全な施設づくりを提案してきた。

同社が重視するのは、利用者の目線に立った施設づくり。既存施設を中心に安全管理から集客、コスト削減に至るまで、設備だけでなく、サービスなどソフト面も含めたトータルなコンサルティングを行っている。

「状況が悪化してからでは手遅れの場合も多い。安全・衛生管理面での正しい見直しができれば、むしろ、コスト削減と集客力アップに繋がる」（荒井社長）

同社は、豊富な経験と実績を活かし、『TGプログラム』を新たに開発。設備一つ一つを個別に見直すのではなく、施設全体を見て、総合的判断でコンサルティングを行うプログラムだ。

不必要な湯量を調節するシステムを導入した施設では、年間約300万円もの下水料を節約することに成功した上、循環システムのリニューアルを行い、泉質が目に見えてクリアになったという。

「温泉は、その土地の環境、気候など様々な条件で泉質が異なり、施設のタイプや悩みもそれぞれ違います。当社は40年に渡るノウハウを生かし、『温泉の医者』として各施設の問題を解消しています」（荒井社長）

産業資材事業との二本柱で日本の産業界全体の下支えに

3年前から就任した荒井社長は商社の出身。そのノウハウを活かすべく、企業向けにプラスチック成型品と特注ケースを販売しており、安定した収益基盤を築いているのだ。

荒井社長はこの事業を開始した経緯を次のように振り返る。

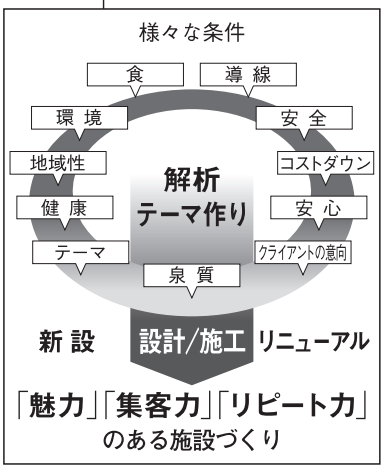
「環境問題への関心が高まり、各企業が塩化ビニール使用を控えるようになった。環境面・コスト面でいいものをというニーズと合致しました」

同社は、環境とコストを両立させるために商品の設計段階から材料などを厳選。大手企業を中心に受注が増えている。

特注ケースにおいては、開発段階、生産、検査まで一貫したシステムを確立。海外生産によるコストメリットも出している。

「単にコストを下げるのではなく、現状の把握、効率化を図り、商品または施設のバリュー（価値）を高めていくことに協力したいですね」（荒井社長）

産業資材事業と温浴事業の二本柱をさらに強化し、同社は、変革する時代のニーズに応えていく。（上）



40年の経験と実績を活かした温浴コンサルティング

【会社データ】
本社＝東京都千代田区岩本町3―2―2千代田岩本ビル
☎＝03―3862―8606
設立＝1966年6月
資本金＝3800万円
事業内容＝温浴施設の設計・施工・コンサルティング、プラスチック成型品、特注ケースの製造
http://www.giei.net