人と技術の力で、
快適な環境をつくる。
HPはこちら
YABUSHITA
〒060-0001
北海道札幌市中央区北一条西9丁目3-1
南大通ビルN1 3階
TEL 011-205-3280
FAX 011-205-3285

ヤブシタ

AI駆使する2つの新会社設立

創業50年超
全国に拠点

医療専業メーカーがグループ加入

トップシェアの防雪フードや防音システムなど、空調・冷熱機器の総合部材メーカーであるヤブシタ（社長＝森忠裕氏、本社・札幌市中央区北1条西9－3－1）。同社を中核企業とするヤブシタグループは、今年度に入り新たに3社をグループに加え、19社となった。このうち2社は、グループの若手社員が社長に就任した、AIを駆使する新会社。一社は動画やCGを制作するOurs（以下「ウール」、社長＝長船瑠佳氏、本社・東京都港区）で、もう一社は業務アプリを制作するエクスミュー（社長＝中野源紀氏、本社・札幌市）。両社の社長は、もともとAIやプログラミングに特殊な技術は持っていなかったが、ヤブシタグループのAI教育によって、新規事業を展開できるレベルにまで到達したことが特筆される。三つ目の会社は、1972年創業で50年以上の歴史を全国に拠点を有し、社員数120名ほどの医療専業メーカーである日本メディックス（社長＝津瀬保彦氏、本社・千葉県柏市）。今後、異業種である医療分野で、グループのシナジー効果を追求していく。

新会社ウールの設立は今年5月。設立の背景には、AIを新入社員が使いこなせるよう、ヤブシタグループが以前より取り組んできた「AI研修」がある。ウールの社長に就任した長船氏は、若干20歳の入社3年目。同氏はそれまでAIに触れた経験がなかったが、ヤブシタの社員として、AI研修や業務を通じて文章作成・画像生成・動画制作・CG表現等を学ぶ中で頭角を現し、その制作物がヤブシタの森社長の目に留まった。そこで森社長から会社設立・社長就任を打診したところ、本人の強い意向もあり、新会社設立に繋がった。

▶ウールが制作した「火山灰フード」のイメージ動画

ウールではAIを活用した映像制作事業を展開。このほど、ヤブシタで開発中の「火山灰フード」（後述）のイメージ動画を制作した（QRコードを参照）。ヤブシタの製品知識とウールのAI技術を組み合わせ、製品の特長や活用イメージを分かりやすく伝える映像に仕上げた。このように同社は、これまで商品完成後のPRに使われることが多かった映像を、商品完成前に制作できる。ウールは空調・冷熱業界の顧客からの依頼にも対応しており、これまでに約1分程度の動画を制作期間9日間、制作費15万円で納品した実績もある。一般的な映像制作ではその倍の費用がかかるケースも多い中、同社では短納期かつ低コストでの制作が可能となっている。

もう一つの新会社エクスミューも5月の設立。同社は年に1回開催しているグループの社内コンペ「ものづくりプレゼン大会」から生まれた。この大会でエクスミューの前身のチームがプレゼンしたのが、AIやデジタル技術を活用したアプリ開発。開発したアプリに加え、自ら課題を探し、収益化の可能性を考える姿勢も評価され、会社設立に至った。社長に就任した中野氏は弱冠35歳。これまで医療機器やアウトドアギア、金属加工等のものづくりに携わってきた経験と、持ち前の自由で柔軟な発想力で、現場を効率化するアプリを開発していく。

エクスミューは、システム基盤のような「大きなDX」ではなく、日常業務や現場業務に潜む『ニッチな課題』を発見し、使いやすいアプリで課題を解決する「ニッチDX」に挑戦する。同社は、DXが多くの企業で浸透しない背景には、現場と開発側の距離があると分析。そこで同社は、製造業を始めとする様々な業態において、現場の工程や課題を理解した上で『アプリ化した方がよい業務』を見つけ出してアプリ化していく。

第一弾の開発アプリとなるのが「ITADORI」だ。これは、板金加工業やレーザー加工業向けの簡易見積もり・配置確認アプリ。アプリ名となっている「板取り」とは、大きな鋼板を最も経済的な形（余白の最も少ない形）で割り付けることを指す。その名の通り、簡易に板材の配置確認ができ、素早い材料費の算出も可能で、営業担当者が商談の場で利用できる。グループで板金加工を担うヤブシタ製作所で活用していくと共に、外販にも対応していく。

今後、エクスミューは、製造業に限らず、グループ内外の現場ニーズに応じたアプリ開発を事業展開していく。

そして、今年5月にグループ入りした日本メディックスは、電気刺激治療器や超音波治療器等の物理療法機器を50年以上にわたり開発・製造してきた会社。グループ化を契機として、医療・リハビリ分野に加え、介護・スポーツコンディショニング・フェムテック（女性の健康課題をテクノロジーで解決する分野）・美容等の新規領域にも挑戦していく。

同社の社長には、三菱電機の事業部長や和歌山製作所の営業部長、三菱電機照明の専務、三菱電機冷熱プラントの専務等の要職を歴任し、その後ヤブシタグループの顧問を務めてきた津瀬保彦氏が就任。経験豊富な同氏の手腕で、グループのシナジー効果を発揮していく。日本メディックスの主要顧客は、全国の病院や接骨院等であり、従来の医療機器に加え、空調や照明のリニューアル提案ができるような総合メディカル企業を目指す。既に全国で照明工事を行う体制も整備済み。将来的には、機能回復や身体サポート、フェムテック分野の次世代機器やロボットの開発も視野に入れる。そこにはヤブシタの森社長の考えとして、人口減少が深刻化する中、いずれは医療用ロボットを、設備工事の現場に応用したいという展望がある。

■

ヤブシタグループは今年1月に「HVAC&R JAPAN2026」に出展し、グループのプロテクトアーツが開発・製造している、国内初の地下シェルター用換気システム「ATバリア」を披露した。ATバリアは、ウイルス、細菌、PM2・5等の微粒子に加え、化学兵器や放射性物質を含むCBRNE（シーバーン）からも避難者を保護する。今年4月には第12回ジャパン・レジリエンス・アワード（強靱化大賞）で「最優秀賞」を受賞するなど評価は高い。国内外の防災関係の展示会に出展する中、日本生産であることに高い評価を得ており、多くの引き合いを得ている。国内では公共案件でも引き合いがある。今後は換気システムのみならず、シェルターを一括で販売する総合災害メーカーを目指して動き始めている。

HVAC&R展では、世界的にも例のない「マイナス30デシベル防音壁」も展示し、その開発力を示した。ヤブシタは近年、室外機の防音対策において、騒音と気流を合わせた「W解析」を展開し、それに基づく対策部材を製造し、市場で存在感を強めている。これまでも実績を重ねてきたデータセンター（DC）分野では、今年に入り大手通信事業者からの相談が3～4倍に増加している。他メーカーが防音対策のみに特化するためショートサイクルが発生しがちなところ、同社は気流を含めた対策を行うため、同社に依頼するとスムーズに設計が進むことが評価されている。現在、都市の中小型ビルにDCを整備する動きが出てきており、今後ますます防音対策の需要は高まると見られる。コンテナ型DCの相談も寄せられている。今後は空調期のみならず、蓄電池の防音対策も手掛けていく。

このほか多角的な新製品開発を進めており、学校の体育館空調案件向けに、天井吊形室内機の防球ガードの開発も進めている。工事現場を知るヤブシタならではの観点から、軽量かつ取り付けやすさにこだわっており、まずは本州の案件に対応するため、大阪市にあるグループのユーテックが製造する計画。更に、空調機のBCP対策として火山灰対策の「火山灰フード」も開発中。フィルタメーカーや電力会社と連携して取り組んでおり、桜島の噴火が頻発している鹿児島での実証実験も行う。BCP対策の観点でプロテクトアーツとの連携も見込む。このほか得意とする雪国向け新製品も開発している。

常に新しいことに取り組むヤブシタグループは、ジャンルを超えて多角的な新製品開発を進めており、グループ間のシナジー効果も様々に発揮されつつある。

ヤブシタ冷熱設備

昨年度は大幅伸長を達成

協力会社増え、施工能力拡大

重量機器の搬入・搬出・据付も一括

機設工事部を立ち上げ

上田　正則社長

ヤブシタグループのヤブシタ冷熱設備（社長＝上田正則氏、本社・札幌市中央区北6条西23－1－12）は、道内で空調設備工事の施工管理をメインに事業展開している。

同社は、4年前に上田正則氏が社長に就任してから大きく成長し、道内でも有数の設備工事会社の一社となっている。前期（2026年3月期）も同社は大幅に伸長し、売上高は前年比115％の着地となった。背景には、本州の工事会社など、協力会社を順調に増やし、施工能力が拡大していることがある。また、同社は今期（27年3月期）、重量機器の搬入・搬出・据付を展開する機設工事部を立ち上げた。同社やグループのヤブシタ電設（社長＝同、本社・同）の工事で活用していくと共に、グループ間のシナジーも発揮していく狙い。

前期、同社は札幌の学校空調案件を多く手掛けた。また某通信キャリアのデータセンター（DC）空調工事や、某大手化学メーカーの工場での空調工事も手掛けた。前者のDCは、以前は大手サブコンが手掛けていた規模の案件だが、現在、大手サブコンは他の大型案件に手を奪われていることもあり、小回りの利く同社に依頼が寄せられたと見られる。このDC案件は、今期も施工を完了しており、来期も継続して施工を予定。後者の化学メーカーの工場は、以前からヤブシタ電設が電気設備の保守メンテナンスを手掛けていたところ、空調工事の依頼が寄せられたため、ヤブシタ冷熱設備が対応した。

このように相当なボリュームの工事を順調にこなすことができた背景には、本州から北海道に進出してきた冷媒配管工事業者との連携が順調に進展していることがある。道内ではエアコン需要が伸長し、工事業者の不足が社会問題化しているが、同社においては、施工キャパシティの向上に成功している。

機設備工事部による機器搬入の様子

同社の施工品質も評価されている。前述したDCの空調工事では、通信会社の安全大会で表彰される。また大手設備工事会社からは、200台規模のルームエアコンを設置したホテル案件での施工品質が評価され、工事部隊のミャンマー人社員が表彰を受ける。

一方、今年4月、同社は重量機器の搬入・搬出・据付を手掛けてきたベテラン社員が2名入社したことを契機に機設工事部を立ち上げた。ユニック車を導入し、室外機やチラー等の重量機器の搬入・搬出、設計通りに機器を据え付ける「施工」を含めた対応が可能となった。またグループ会社では、製品の搬入・据付も一括で受けられるようになった。設備工事会社からすると、これまでは空調部材メーカーのヤブシタに部材を発注しても、据付工事は別業者を探さなければならなかったが、今回、部材発注と同時に据付工事の手配も完了できるようになった。ヤブシタの一品一様の特殊な防音部材も、メーカー品質での据え付けが可能になり、顧客側は安心できる。また、グループ会社のウェザーコックが制作した繊細な模型の特殊搬入にも対応可能。この機設工事部は、外部にもサービスを展開していく考えであり、ヤブシタ冷熱設備の上田社長は、空調・冷熱設備会社にも「どんどんご利用頂きたい」と話す。

このほか特筆されるのが、若手人材の採用にも成功していること。今年度、同社には1名、ヤブシタ電設には2名の若手が入社した。成功の要因は、道内で放送していたヤブシタのテレビCMやタクシー内のモニターCMにより、認知度が高まっていることも大きいという。上田社長は、工事会社は「若さ・デジタル化・AI活用の3点セットが重要」と考えており、今後も若手を積極採用していく。