

ヤブシタ

騒音・気流「W解析」、上流への営業強化
H V A C & R
で初披露
マイナス30dB防音壁を開発



岩本 昭男専務

トップシエアの防音・トドや防音システムを始めとする空調・冷暖機器の総合部材メーカーであるヤブシタ(社長＝森田裕氏、本社・札幌市中央区北1条西9-3-1)は、同社の近年、一品一様の特注製品の展開に注力している。特にヘル用マルチエアコンや空冷エシエールチラーの室外機において、騒音・気流の「W解析」を展開し、市場で独自の存在感を放っている。単純な防音製品とは異なる、室外機の気流の流れも担保した上で騒音値を低減できる特注部品をできる同社への評価は高く、データセンター(DC)等の大型案件でも実績を重ねてきた。その評価は確実に高まっており、一度採用した上流側

関係者が、次の現場でも採用するといった形で採用が増えている。市場では騒音対策の要請がますます高まる中、同社は業界にも例のないマイナス30デシベル(dB)の防音壁を開発。今月末の「H V A C & R J A P A N 2026」で初披露する。昨年の事業を振り返り、同社専務取締役の岩本昭男氏は「気流と防音のW解析が定着してきた」と話す。防音対策として室外機を部材で囲んでしまうと、吐き出した空気を吸い込んでしまうショートサーキットが発生するなど、気流に支障が出るケースも多い。その点、同社は現場ごとに騒音と気流をセットでシミュレーション解析でき、気流に支障の出ない最適形状の防音部材、あるいは気流対策製品と防音部材との組み合わせを提供できる。しかも同社は自社の研究所に実験機



試験部材
マイク
自社研究所の半無響音室内に設置した残響室

を開発することが増えている。同社では様々な実績の「物件商売」だと岩本専務。すなわちスベックイン活動として、設計事務所やゼネコン、サブコンといった上流側への営業を強化しており、機器メーカーと連携して物件ごとに製品を納めている。営業展開において特筆されるのが、この数年、W解析の成功事例等を共有する勉強会を全国で積極的に展開していること。最近では機器メーカーや設備工事会社に加えて、上流側にも直接勉強会を

開催することが増えている。同社では様々な実績の「物件商売」だと岩本専務。すなわちスベックイン活動として、設計事務所やゼネコン、サブコンといった上流側への営業を強化しており、機器メーカーと連携して物件ごとに製品を納めている。営業展開において特筆されるのが、この数年、W解析の成功事例等を共有する勉強会を全国で積極的に展開していること。最近では機器メーカーや設備工事会社に加えて、上流側にも直接勉強会を

図り、今後、太陽光発電分野の騒音対策にも取り組む。同社では様々な実績の「物件商売」だと岩本専務。すなわちスベックイン活動として、設計事務所やゼネコン、サブコンといった上流側への営業を強化しており、機器メーカーと連携して物件ごとに製品を納めている。営業展開において特筆されるのが、この数年、W解析の成功事例等を共有する勉強会を全国で積極的に展開していること。最近では機器メーカーや設備工事会社に加えて、上流側にも直接勉強会を

図り、今後、太陽光発電分野の騒音対策にも取り組む。同社では様々な実績の「物件商売」だと岩本専務。すなわちスベックイン活動として、設計事務所やゼネコン、サブコンといった上流側への営業を強化しており、機器メーカーと連携して物件ごとに製品を納めている。営業展開において特筆されるのが、この数年、W解析の成功事例等を共有する勉強会を全国で積極的に展開していること。最近では機器メーカーや設備工事会社に加えて、上流側にも直接勉強会を

図り、今後、太陽光発電分野の騒音対策にも取り組む。同社では様々な実績の「物件商売」だと岩本専務。すなわちスベックイン活動として、設計事務所やゼネコン、サブコンといった上流側への営業を強化しており、機器メーカーと連携して物件ごとに製品を納めている。営業展開において特筆されるのが、この数年、W解析の成功事例等を共有する勉強会を全国で積極的に展開していること。最近では機器メーカーや設備工事会社に加えて、上流側にも直接勉強会を

図り、今後、太陽光発電分野の騒音対策にも取り組む。同社では様々な実績の「物件商売」だと岩本専務。すなわちスベックイン活動として、設計事務所やゼネコン、サブコンといった上流側への営業を強化しており、機器メーカーと連携して物件ごとに製品を納めている。営業展開において特筆されるのが、この数年、W解析の成功事例等を共有する勉強会を全国で積極的に展開していること。最近では機器メーカーや設備工事会社に加えて、上流側にも直接勉強会を

図り、今後、太陽光発電分野の騒音対策にも取り組む。同社では様々な実績の「物件商売」だと岩本専務。すなわちスベックイン活動として、設計事務所やゼネコン、サブコンといった上流側への営業を強化しており、機器メーカーと連携して物件ごとに製品を納めている。営業展開において特筆されるのが、この数年、W解析の成功事例等を共有する勉強会を全国で積極的に展開していること。最近では機器メーカーや設備工事会社に加えて、上流側にも直接勉強会を

図り、今後、太陽光発電分野の騒音対策にも取り組む。同社では様々な実績の「物件商売」だと岩本専務。すなわちスベックイン活動として、設計事務所やゼネコン、サブコンといった上流側への営業を強化しており、機器メーカーと連携して物件ごとに製品を納めている。営業展開において特筆されるのが、この数年、W解析の成功事例等を共有する勉強会を全国で積極的に展開していること。最近では機器メーカーや設備工事会社に加えて、上流側にも直接勉強会を