

経営の最前線

地球温暖化対策、環境をキーワードに製品開発を進める松岡コンクリート工業。開発か

——まずロードクーラーの特長について伺いたい。

「高反射塗料と光反射ビーズの複合効果で、太陽光を宇宙へ再帰させることができる。これによって構造物の温度上昇や蓄熱がなくなり、自分も涼しく周りも涼しくできる。施工後の温度測定でも夏場の屋根や壁の蓄熱温度を15度以上下げることが成功しており、電気代の節約や燃

料資源の節約、CO₂の排出量削減につながる」

尾憲三教授から、お声掛けいただき、産学共同研究で開発した」

——2年が経過し、反応はどうか。

「施工実績として昨

ら2年が経過し、注目度が増す太陽熱再帰反射塗料「ロードクーラー」の現状と今後の取り組みについて同社の松岡重吉社長に話を聞いた。

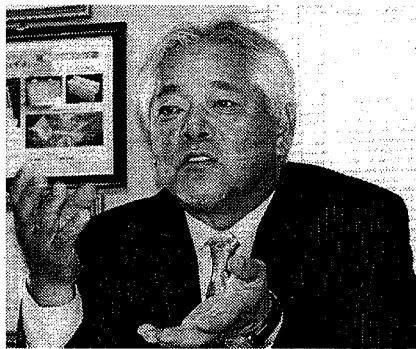
(聞き手は岐阜支局 岡本彰)

太陽熱再帰反射塗料「ロードクーラー」

蓄熱温度を15度以上低下

「ヒートアイランド対策、CO₂削減を進める名古屋工業大学の岩

くの人に知ってもらいたい。このロードクーラーは既設の構造物に塗るだけでヒートアイランド対策効果も高いので、多くの人に知っていただけたと確信している。そのことが地球温暖化防止に一役買



松岡コンクリート工業

松岡 重吉 社長

年は約2000万円を計上した。初めて施工した物件以降は、ほとんどすべてロコミで広がっており、今年は見積もり段階でトータルすると2億円を超えている。今期の施工は埼玉県から沖縄県まで実績がある。さらに、昨年9月にテレビでも取り上げていただき、多くの反響があった。賞としては、第4回ベン

「昨年夏以降、全国に特約店を設け、現在のことろアメリカも含め25社ある。オーストラリア、韓国、中国、ベトナムなどでも商談を進めており、海外でも特約店の設置を予定している。合わせて、「人類の未来につい

各都道府県に特約店を3店舗は設置したいと考えている。今後は4月に設立したロードクーラー研究会を軸にさらなる研究と展開を広めていきたい」

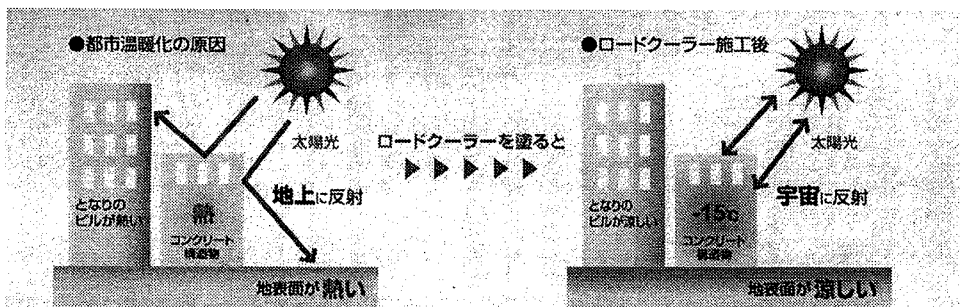
——広めるためにはどのようにPRしていくか。

「知らない人もまだまだ多いため、全国の展示会にも出展し、多

て大いなる危機(きん)を抱えており、地球温暖化に対して非常な危機感を覚えている。自分たちが良ければそれで良いというのではなく、何世代にわたって住みやすい地球環境の社会になるように貢献してきたい」

——会社としては2010年に設立60周年を迎えるが。

「ニーズも細分化する社会では、お客さまに一番最初に選んでいただくかないと、2番手ではまったく評価されない。社員に対しては売り上げを伸ばすことを目標にしたことはない。お客さまに最大の価値をいただくこと、最高の満足を得たことを最重要目標として営業させている。その結果として売り上げが付いてきた。売り上げとは、社会の評価の対価であり、全社員一丸となり最大限、世の中のお役に立てる会社にして



「ロードクーラー」のイメージ図

くことを最重要目標として営業させている。その結果として売り上げが付いてきた。売り上げとは、社会の評価の対価であり、全社員一丸となり最大限、世の中のお役に立てる会社にして