



私の経営

言ったことを愚直に実現していく
「誠実な経営」をしていきたい。

株式会社 ベンカン
代表取締役社長 我妻武彦（わがつま・たけひこ）氏

ビジネス プラザ

Business Plaza

東和新生会会報
第56号
2025年1月

B

●特集
東和新生会ビジネス交流会
異業種との交流で
広がるビジネスチャンス!!

●私の経営
言ったことを愚直に実現していく
「誠実な経営」をしていきたい。

株式会社ベンカン 代表取締役社長 我妻武彦氏

●会員商談コーナー
●東和新生会だより



▲群馬県太田市にある工場。短納期体制を確立させるために自動化率を上げている。

▶「積極的に活用しているSNSは、立ち上げこそ私が行いましたが、軌道に乗ってからは社員に任せています。現在、Instagramは3,600人、Xはまあなく8,000人、Xの個人のアカウントは既に8,000人以上のフォローがあります」



「会社の能取りをして8年というところ、コロナ禍を経験されていますが、建設業界でも多くの会社が経営難に陥ったと聞いています。我妻社長 新型コロナウイルスが流行する前に上場の準備を進めていたのですが、第一波で先行きが不透明になり上場を諦めました。それどころか2020年5月に過去に例がない赤字が出て、正直これが続いたら倒産するのではないかと身の毛がよだちましたね。ただ、必死に生産性を上げる工夫を重ね、4カ月後にはコロナ前とは変わらない利益を出せるように回復したのです。生産性を上げる工夫とは、具体的に何をしましたか？

我妻社長 業界関係なく、コロナという逆境を乗り越える方法が一般的でした。しかし、ヨーロッパは技術が進んでいて、我々はかなり早い段階でその技術を学んで取り入れたのです。——それは、社長に就任する前？

我妻社長 50年前のことですから、当時私は社長どころかまだ学生です（笑）。ベンカンは何度かM&Aや分社化を重ねて、いまの体制になったのが2016年。私はそのとき取締役*COOに、そして2021年に社長に就きました。ですから、実質的に会社の能取りをして8年目になりますね。

いまは先輩方が海外から導入してくれた技術に研究で磨きをかけて、施工現場や建物にあったメカニカルジョイントを展開しています。

成功企業を手本に

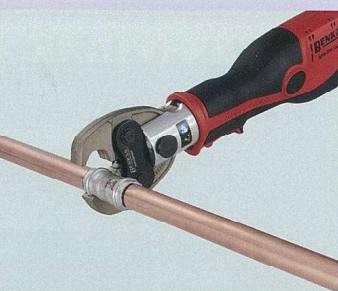
——会社の能取りをして8年というところ、コロナ禍を経験されていますが、建設業界でも多くの会社が経営難に陥ったと聞いています。

我妻社長 新型コロナウイルスが流行する前に上場の準備を進めていたのですが、第一波で先行きが不透明になり上場を諦めました。それどころか2020年5月に過去に例がない赤字が出て、正直これが続いたら倒産するのではないかと身の毛がよだちましたね。ただ、必死に生産性を上げる工夫を重ね、4カ月後にはコロナ前とは変わらない利益を出せるように回復したのです。生産性を上げる工夫とは、具体的に何をしましたか？

*1 Chief Operating Officerの略称。最高執行責任者。
*2 「鬼連 PDCA」 富田和成 著（クロスメディア・パブリッシング）



▲モルコジョイント／ステンレス配管対応のメカニカルジョイントにおいてパイオニア的な存在。2025年に発売から50周年を迎える。
▶EGジョイント／接合用の工具を一切使わないため、スピード施工を実現。



▲冷媒ダブルプレス／冷媒銅管対応のメカニカルジョイント。従来の溶接接合では火気使用による引火や労働力不足が懸念されるが、モルコジョイントの技術を活用した本製品によって解決を提案できる。

メカニカルジョイントの代名詞に

——国の重要文化財である「東京駅の赤レンガ駅舎」に、御社の配管が採用されたとうかがいました。

我妻社長 2012年に東京駅赤レンガ駅舎が復元され、その工事にベンカンの配管が採用されました。

この復元プロジェクトには、「歴史ある建物を未来に継承する」というテーマがあり、弊社の配管はテーマに適した性能があると評価され選ばれたのです。

ほかにも、巨大地震に耐えられる免震工法などが取り入れられています。

——「建物を長く残せる性能」を持っている？

我妻社長 一言で給水や給湯、空調に使う配管といっても、さまざまな材質の製品があり、ベンカンはステンレスを専門としています。鉄や銅、プラスチックに比べ数倍の強度があり耐食性も高いステンレスが、「未来に継承する」にマッチしたのだと思います。

ほかにもステンレスは、鉄管に見られる赤水や銅管の青水といった錆びの心配がなく衛生的。さらに100%リサイクルが可能と、性能に加えSDGsの面でも優れた材質で、弊社は持続可能な社会に寄与するサステナブルな配管としてお客さまに提案しています。

——ステンレス配管に特化していることが、御社最大の強みになりますか？

我妻社長 ベンカンが優位性を保っている最大の要因は、メカニカルジョイントです。メカニ

カルジョイントといえはベンカンといわれるくらい、代名詞になるように取り組んでいます。配管は、「管」や「バルブ」、そしてそれらを接合する「継手」といった部材でできていますが、メカニカルジョイントは機械式の継手のことです。

ひと昔前まで部材と部材の接合は、継手を溶かすなどしてつなげる「溶接式」や、継手と管にねじ切り加工をして接続する「ねじ込み式」が一般的で、専門的な知識と技術を持つ職人でないとできない仕事でした。

しかし、メカニカルジョイントであれば、管を機械式の継手に差し込んで専用工具でプレスすれば接合が完了。誰でも均一に施工でき、他工法に比べ施工時間を20%以上削減できるようなります。

いま、どの現場も抱えている人手不足という問題の解消に役立つ製品だと、非常に注目を浴びているのです。

——メカニカルジョイントは、ベンカンが特許を取得した製品なのでしょうか？

我妻社長 メカニカルジョイントは各社特徴的な製品を持っていて、それぞれが特許を取っています。つまり、うちはうちで、「冷媒ダブルプレス」「モルコジョイント」「ダブルプレス」といったオリジナルのメカニカルジョイントを開発して、特許を取っているような形です。

ただ、弊社の場合は、はじまりはヨーロッパからの技術導入でした。当時の日本では先ほどお話ししたように管の接合には溶接式やねじ込み式、あるいはプラスチックであれば接着剤で付

東和新生会はお客さまが主役です。

サポート体制充実、必要情報をすばやく提供する
企業のベストパートナー!!

会費
東和新生会 18,000円(年会費)
「日経トップリーダー」経営者クラブ
24,000円
(年会費・消費税別)

セミナー 研修会の開催

新入社員セミナー 経理社員育成セミナー
法律セミナー ISO内部監査員養成セミナー
労務管理セミナー 次世代経営塾等
経営、財務、法律、税務、労務と
幅広いテーマをタイムリーに
開催しております。

インターネット サービス

東和新生会のホームページに
会員企業の得意分野を紹介、
各社ホームページにリンクして、幅広い
顧客層へ情報発信します。
ホームページアドレス
<https://www.towanewsis.net>

講演会の開催

著名な経営者・評論家をお招きして、
会員皆様のニーズに応え、
新春講演会・経済講演会・支店講演会等に
無料でご参加いただけます。

ビジネス 交流会の開催

会員皆様の発展に役立つ情報や
販路の拡大を目的に、
ビジネスマッチングに
ご参加いただけます。

経営情報の提供

あらゆる分野の、経営に関する最新ビジネス情報を
スピーディにお届けします。

- 1
会報誌「東和新生会ビジネスプラザ」[TOWA BUSINESS NEWS]を
それぞれ年2回発行しています。
- 2
各種経営相談専属のコンサルタント・専門家が無料(内容によっては
有料)でご相談をお受けいたします。
- 3
最新のビジネスレポートを会員様のパソコンよりいつでも
スピーディに取り出せます。(但し、「日経トップリーダー」
経営者クラブ加入者に限ります)
- 4
「日経トップリーダー」経営者クラブへの同時入会が可能で、
月刊誌「日経トップリーダー」等の配布、会員特典満載の
「マンスリー」など各種サービスが
うけられます。

皆様へのお願い

時節柄当行では、役職間の中元・歳暮などの挨拶は、
お互いに省略するか、あるいは軽やかな季節の挨拶に
とどめるよう軽やか運動を行なっております。
つきましては、皆様におかれまして、どうかこの趣旨を
ご理解頂き、ご協力頂けましたら幸に存じます。

東和新生会のお申し込みは、
東和銀行の御社担当か事務局までお気軽にどうぞ。

東和新生会事務局

〒371-8560 前橋市本町二丁目12番6号
(東和銀行リレーションシップバンキング推進部内)

TEL 027-234-1111(代表) FAX 027-234-2596

▶我妻社長は東和銀行新生会太田支店の会員。「われわれ中小企業には、1社だけでは解決できない課題が山積しています。人材育成、技術承継、採用、広報、マーケティング……。これらを解決する手立ての一つが、他社との連携だと思うのです。コラボして新しい製品を生み出したり、社員教育を行ったりしたいですね」



——4カ月で業績が戻ったのは、会社の危機に
全社一丸となって立ち向かった結果ですね。

我妻社長 実は上場がうまくいったら、コスト
ダウンと生産性を上げる仕組みを3年かけて形
にしようと考えていました。でもいま思えば、
業績が良い状態で「生産性を上げろ」と伝えて
ても、社員からすれば「黒字なのに、面倒だな
あ」とやらされ仕事になりますよね。

しかし、コロナで「このままでは会社が潰れ
てしまう」と危機感を持ったのでしよう。一人
ひとりが当事者意識を持って、3年間で
構築しようと考えていた仕組みをたった3カ月
でつくることができました。

また全社一丸といえば、すぐに業績を回復で
きた大きな要因に、ベトナムの製造工場がコロ
ナ禍のなか稼働し続けてくれて、製品の供給が
止まらなかったことがあります。家から一歩も
出られないハードロックダウンのなか、工場に
泊まり込みで働いてくれたベトナムのメンバー
には本当に感謝しています。

理念、会計、未来への投資

——工夫を加えて社員の活躍で、ピンチを乗り
切れたのですか？

我妻社長 結局、会社は人がいなければ回りま
せん。特に人手不足のいまは、人的資本をどの
ように活かすかが、経営の重要なポイントだと
考えています。

そのため、いま力を入れているのが経営理念
勉強会です。経営理念の浸透は、全社員が一丸
となって同じ目標に向かうために欠かせません。

一昨年までは、私が全社員に向けて講義して
いましたが、昨年から、私が教育するのは管
理職のみで、管理職がほかの社員に教育をする
仕組みに変えたのです。アウトプットしなけれ
ばならないと思うと、人は必死に話を聞きます。
この仕組みに変えてから、管理職は会社の在り
方や将来についても、自分ごとで捉えるように
変わりましたね。

また、専門の講師を招いて全社で学んだのが
MQ会計[®]です。社員が自ら利益やコストにつ
いて考えられれば経営に大きなプラスです。実
際、「コストは下げざるを得ない」と考えて
いた工場の社員が、最近になって「コストを
かけてもそれ以上に利益を増やせばよい」とい
う発想を持つようになっています。

——教育が着実に実を結んでいますね。
我妻社長 社員がこちらの思いに応えて成長す

る姿が見られるのは、非常に嬉しいですね。

いま、製造工程をロボット化し生産性の向上、
コスト削減を目指すプロジェクトを推進して
いるのですが、それを担っているのは20代の若
手社員です。それなりの金額の設備を導入して、
「やってみろ」と任せています。プロジェクト
の成功もさることながら、こうして経験値を積
み上げた社員が、ゆくゆくはベカンを支える
人材に成長することを期待しています。

——最後に、今後のビジョンを教えてください。

我妻社長 誠実な経営をしていきたいと思っ
ています。誠実とは、自らが言ったこと、宣言し
たことを諦めることなく、愚直に実現しようと
することだと、私は考えています。

例えば、弊社のビジョンである「社会におけ
る存在意義を高め、サステナブル企業を目指
します」。これは、伝統的な会社になることが
ゴールです。つまり、ゴールでありながら、未
来永劫ずっと実現に終わりのないゴールなわけ
です。

ですが、その年々、その日々、その時々で決
して妥協することなく、実現できるように挑戦
し続けていく。これが誠実な経営だと思います
し、そういう経営者でありたいと思っています。

●株式会社ベカン 本社・群馬県太田市六千石
町5-11 電話/0277-784119(代)
創業2016年 資本金1億円 従業員数100
名 ベカン・ベトナム350名
◆事業内容 ステンレス配管に特化したメカニカ
ルジョイント等の管工機材製品の開発・製造・販売