

株式会社コロナ

新たな戦略が大きな果実を実らせて

新春の1月12日、コロナ本社を訪れた。執行役員・技術本部研究開発センター部長の阿部芳和氏と広報室・副部長の高橋邦雄氏にお話を伺った。技術開発の新たな話題のたびに、お二人は、昔を振り返る笑顔を交わされた。その笑顔には、ともにコロナの歴史を支えてきた喜びがほのかに漂っていた。

聞き手◆今年で創業70周年を迎えられるということですが、歴史を伺いながら、開発の戦略などをお聞きたいと存じます。創業者の先代社長は石油コンロから始められたのでしたね。

◇両者◇石油の燃焼技術に始まります。わが国初の加圧式石油ストーブの生産を開始したのが1955年です。

◆その石油ストーブが、日本の家庭暖房の主流に。暖房の革命ですね。

◇その後、改良を重ねて現在の石油ファンヒーターをはじめ数々の暖房機器が開発され、我が社の主力商品としておかげ様でダントツのトップシェアを誇っています。

◆その主力商品に加えて、1979年にはエアコン市場に参入されます。そのきっかけは。

◇シーズンものはどうしてもその製造時季が制限されます。同一の生産ラインで1年の前半はエアコン、後半は暖房機器を生産するという当社独自の生産方式により、生産効率を大幅に上げることができました。

◆それにしても技術が違いすぎます。燃焼技術と熱交換技術。大きく異なりますが。

◇最初は今でいうM&Aでスタートし、年々技術の蓄積を重ねてきました。

◆エアコンでは後発メーカーですね。

◇家電メーカーにない新しい機能・技術での差別化を強力に推進してきました。今ではあたりまえの電気集塵式空気清浄機能や最近のマイナスイオン発生機能なども当社が日本で初めて開発したものです。

◆冷蔵庫などの準家電メーカーを目指された時代もあるようですが。

◇そうです。そのときの技術開発力や生産力が今当社の大きな財産になっています。

◆そういった総合技術力がヒット商品・エコキュートに。

◇自然冷媒(CO₂)を用いた世界初の給湯機です。



高橋邦雄氏(左)と阿部芳和氏(右)

◇深夜電力の利用とヒートポンプ。これによりエネルギー効率とランニングコストの大幅な低減ができました。オゾン層破壊や地球温暖化防止への貢献も高い評価を頂いています。今後、オール電化住宅の増加とともに普及が加速すると思われます。

◆省エネ大賞経済産業大臣賞など数多く受賞されています。それにしても、時代を先取りする能力。敬服いたします。

◇社長の時代を読む先見性と決断力によるところが大きいと思います。

◆ところで、「よごれま栓」や「異風人」などユニークなネーミングが目立ちます。

◇デザインやネーミング、これは重要です。商品や機能をお客様にわかりやすくアピールするために、社内外に広くアイデアを求めますが、最終的には、社長が決断することもあります。

◆本日はどうもありがとうございました。



日本初、加圧式石油ストーブ



世界初、自然冷媒ヒートポンプ式給湯機

今号でお訪ねした二つの会社は、奇しくもともに季節がキーワード。冬場、冬物商品。そこからの脱却が大きな果実を実らせた。そこには会社を一丸とするたゆまざる開発精神が息づいていた。