

プロフレックス

部材選定から施工・保守まで総合支援する
配管パーツの専門企業「プロフレックス」

配管パーツ専門企業のプロフレックス（横浜市中区）は、“配管パーツのコンビニエンスストア”という日本初のビジネスを展開している。1個の継手、10cmのホースからをモットーに気軽に来店できる明るい店作りをする一方、プロの配管工の厳しい注文にも応えられるコンサルティングサービスも充実。また、インターネット販売にも力を入れ、時代に即したコンビニエンス（利便性）の追求にも余念が無い。

■パーカーの正規代理店に

横浜駅から市営地下鉄ブルーラインに乗って南へ約10分。阪東橋駅を降りてすぐのところの直営店「パーカーストア横浜店」（横浜市中区）がある。昨年11月にオープンしたばかりの店内には、ホース・継手・バルブ・カップラーなどが所狭しと並ぶ。

2003年に世界最大の配管パーツメーカー、パーカー・ハネフィンと正規代理店契約を結んだプロフレックスは、川崎店（川崎市川崎区）を皮切りに“配管パーツのコンビニエンスPaker Store”を展開。2006年に2号店の羽田シーサイド店（東京都大田区）、そして3号店を横浜に出店した。製鉄所や化学、機械・電機工場が広がる川崎地区、航空機が飛び交う羽田地区、船舶や大型プラント、エネルギー貯蔵施設が集積する磯子地区（横浜市）。各地域の特性に合わせて事業展開している。

■米軍の横須賀基地にも納入

羽田空港近くの羽田シーサイド店は、3年後の目標だった



ホース・継手・バルブ・カップラーなどが所狭しと並ぶ店内

月商を1年目に達成。ターゲットにした空港向け需要が当たった。羽田空港の整備工場内に加締設備を持ったデポを設置。日本航空、全日空が所有する航空機および設備向けの配管パーツ供給の大半を担う。

世界標準品ともいえるパーカー製品は、航空機、船舶、大型プラント分野などで幅広く採用されているため、米軍をはじめ軍事施設向け需要も多い。横浜店は、磯子地区の工業施設向けが中心だが、米軍の横須賀基地に近いため「海兵隊の調達担当者が軍艦や軍用機の配管パーツを購入しに直接来店することもある」（中山勝嗣社長）という。民需に加え軍需も取り込み、横浜店も出だしは好調だ。

■現場に強い会社

「配管パーツを納めるだけでなく、現場のエンジニアが仕事をしやすいようにきめ細かな対応をするのが当社の強味」と、中山社長は胸を張る。部材選定から、配管の流量・流速・圧力の測定、現場の施工・立会い、改善策の提案、保守・メンテナンスまで対応。配管のトータルコンサルティングを実践している。

中山社長は、プロフレックスを『現場に強い会社』にする方針だ。“現場力”のある会社になるためには、人材育成が最重要課題である。「現場で学ぶことが一番。配管は職人の世界。継ぎ目の微調整など設計図に写らない部分を読み取るには、ヘルメットをかぶって現場に入り場数を踏むしかない」という。0.01%の寸法精度まで要求されることがある配管の現場では、経験に裏打ちされた勘がものを言う。そうしたプロの要求に応えるためには、こちらもプロになる必要がある。一人前になるには5年前後かかるというが、じっくりと配管コンサルティングのプロを育てていく。



油圧ホースも顧客の注文に合わせて店内の工房ですぐに製作する

■究極の配管
コンサルタントへ

一方、インターネットサービスの進化に合わせてネット販売も強化している。



配管パーツのコンビニエンスストア3号店「パーカーストア横浜店」

2008年に配管パーツのネットショッピングサイト「プロフレックスECサイト」を大幅リニューアルした結果、同年のインターネット部門売上高は前年比約2倍に躍進。全社売上高の2割以上を占めるまで成長した。また、手帳サイズの携帯カタログに印刷された二次元コード番号をカメラ付き携帯電話で読み取り、ユーザーが作業現場から簡単に配管パーツを注文できる携帯受発注システムも開発中だ。

現場を重視する一方、ITを活用したユーザーの利便性の向上にも注力。良かれと思うことは、まずやってみる。そして、自分の肌で感じて物事の本質を見極めながら、本当に良いことは取り入れ進んでいく。挑戦し続けるプロフレックスは、究極の配管コンサルタントをめざしている。

資料請求番号 0003

【会社概要】

- ◇本社＝横浜市中区曙町 5-72-8
TEL 045-260-2511
- ◇設立＝1999年12月6日
- ◇資本金＝5000万円
- ◇代表者＝中山勝嗣（代表取締役 CEO）
- ◇事業内容＝ホース、継手、バルブ、カップラーなど各種流体制御機器の販売、配管システムのコンサルタントなど
- ◇URL＝<http://www.proflex.co.jp>



中山勝嗣社長