



管清工業株式会社

代表取締役 長谷川健司氏

「排水管を清く」という使命感に下支えされた

環境リーダー企業



取材・構成 ● 西原勝洋
経済評論家

最初に社名を聞いたとき、「かんせい」とはどんな漢字を書くのだろう、と考えた。業種も何もわからなかった。関西…寛成…くらいしか思いつかない。まさか「管清」とは。名は体を表す、と言いが、まさにその通り。排水管を清くする——管清工業株式会社は排水管のメンテナンスを専門とする日本のトップ企業だった。

社長は半世紀を超えて 下水管と歩む

建造物は水回りから悪くなるとい
う。住宅街では「排水パイプが詰ま
たら…」水回りのリニューアルなら
…」といったチラシが頻繁に入って

くるが、管清工業株式会社が扱うのは公共下水道、駅舎や大規模マンションの下水管、飲食店の排水管などだ。公共下水道は直径5mといったものが無数にある。地下鉄のトンネルも一種のパイプだ。この清掃作業を終電から始発電車が走り出すまでの間に、安全に、かつ確実にやれるのは管清工業しかない。

トップ企業なのに社名が知られていないのは、一般家庭をほとんど営業対象にしていないためだ。

しかし、装備と技術力では抜きん出たトップであり、業界のリーダーなのだ。

この会社を率いるのは長谷川健司社長。10歳の時から、下水管清掃の手伝いをしていたというから、半世紀を超える下水管との付き合いだ。



管清工業は、そもそも下水管メンテナンス装備の輸入販売会社だったカンツール社（当時の社名は日米産業）のデモストレーション部門だった。カンツール社の創業者は長谷川社長の祖父、正氏。

正氏は変わった人生を歩んだ。戦前、仏教の普及を目指してアメリカに渡ったのだ。その後、ロサンゼルスの人学学校の職員になった。

アメリカで下水道管理の様子を見る機会があった。アメリカの下水道は機械化され、日本よりずっと進んでいることがわかって驚いた。

戦後、日本に戻ってくると、下水道管理のための機械装備を輸入販売する仕事をしようと、日米合弁の会社をつくった。輸入した装備の先進性を業界関係者に見せるために発足し

たのが、デモストレーション部門だった。当時、日本ではたいした需要もなかったもので、国内で生産するより輸入した方が割が良かった。

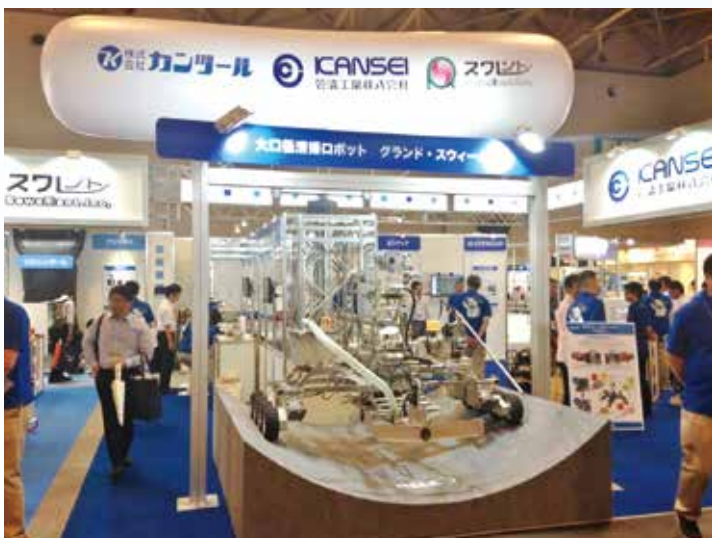
西欧でも、下水道管理は日本より遥かに進んでいた。ドイツの機械を輸入して分解してみると、その内部監察機械は確かに優れていたが、日本製のレンズやカメラ部品がたくさん使われていることがわかった。カンツール社が国内発注・販売に踏み出す契機だった。

やがて、デモストレーション部門は「見せるだけより、実際に仕事をしよう」ということになり、管清工業が

代表取締役 長谷川健司氏

発足した。1962年のことだ。管清工業の初代社長は、正氏の息子であり、健司氏の父である清氏。ほどなく、まだ小学生だった健司氏も管清掃の手伝いを始めることになる。大学の卒業が近づくと、父親から留学を勧められた。後継者入社前に留学させて世界を見せる――世襲企業ではよく聞く話だ。健司氏は、それが嫌だった。留学ではなく「外国に働きに行く」ということで、父と息子は折り合った。

父親の清氏はアメリカ生まれで、



下水道展'16名古屋（ポートメッセなごや）など多くの展示会にも出展



▲ 閉塞や悪臭・害虫の発生などを防ぐために定期的に施設を清掃



◀ 施設の状況を多角的に調査・診断する



▲ 欠陥・損傷・機能低下を発見したら速やかに適切な補修を行う

なメンテナンスの重要性を、公共団体に痛感させた。地方自治体にとつて、インフラとは「造るまでがすべて」といった感があつた。下水道についても、自治体の関心は「工事をして管を通す」ことだけにあつた。しかし、崩落事故以

10歳までアメリカで暮らした。その関係でグリーンカードがすぐに出て、働くことに法律上の問題はなかった。では、何の職に就くか……。「10歳から下水管の掃除をしていたのですから、働く先と言ったら、下水道のメンテナンス会社しか思いつかなかつたのです」と健司社長は当時を振り返る。

健司氏はなんと9年間も米国で働いた。日本に帰国して、最初はカンツール社の輸入部門。買い付けの時は父親の通訳をした。父は文学青年で、会社では主に経理畑を歩いてきた。一方の健司氏は体育会系、現場一辺倒で来た。父と子なのに、事あるごとに意見が食い違った。

カンツール社から管清に移ると、業務の在り方をめぐって、ますます意見の違いが際立ったが、そのことが次第に「社長の息子」であることとは関係なしに、「社内ナンバー2」の

位置に健司氏を押し上げていった。そして1998年、社長に就いた。

管を流れる水は止められない——対応する技術と装備

日本の下水管は延長47万キロにも達する。上水道と違って、水の流れを止めることはできない。広い道路の下を通る大口径の下水管も、もちろん流れを止められない。詰まったからといって、もう1本新たに造ることもできない。その一方で老朽化が進んでいく。点検して補修する——つまり、完璧なメンテナンスを施すことで維持していくしかない。

2012年12月の中央自動車道・笹子トンネルの崩落事故は、日常的

降は、下水道管についても「メンテナンス」の重要性がにわかに認識された。

メンテナンスの最初は調査だ。小口径の管なら、胃カメラのようなテレビカメラを挿入して内部を観察する。簡単な詰まりなら、高圧洗浄機、圧縮空気、あるいは削減刃が付いたワイヤーで解決できる。飲食店のグリーストラップ（油分を含んだ汚泥水）は汚泥吸引車を使う。口径70cmまでの管なら、カメラを載せた小さな車体を遠隔操作して、腐食や破損の程度を調査、塩ビ管の場合なら、変形の度合いなどを調べ上げる。

大口径では、大体的場合、マンホールから調査用の装備を入れる。広角カメラと各種測定機器を搭載した自走車、管の中の水量が多ければテレビカメラなどを載せた船を操作して、底の土砂の堆積状況から有毒ガスの濃度まで調べ上げる。土砂の堆積量が多いと、周辺でシンクホール（突然地面が陥没し、地表に大きな穴があく現象）が発生する危険性がある。管の状況に応じて最適な方法を使い分けることで、調査費用を抑えられることが、管清工業の売りの1つだ。

底に溜まった汚泥は、①高圧洗浄、②吸引、③ワイヤーブラシや削減装

置を使って掻き出してから吸引など、こちらも状況によって対応を変える。どんな設備でも造設した後は年々老朽化していく。下水管もまた然りだ。今後ますます増えそうなのは、管全体の補修である。管清工業は様々な工法を準備している。

その代表的なものはオールライナー工法、熱硬化性樹脂を含浸させた特殊なホースを管の中に引き入れ、水で膨らませた後、ボイラーを使って水を加熱循環させて、管の内壁にホースを密着固定させる。これにより管は耐酸性、対アルカリ性を備え、強度も復活するのだ。

「やりたい奴が次の社長をやれ」とゲキ

47万キロもある日本の下水管路、その老朽化を防ぐためのメンテナンス——たいへんな分野だが、長谷川社長は「管を造る工学は大学で教えていますが、管のメンテナンスとなると、どこの大学にも講座がないのだから不思議な気になります」と言う。しかし、大学の工学部でも気になるのだろう。長谷川社長は年に1回、母校に招かれて教壇に立つ。

マンホールの中に入るのは危険が

伴う。できるだけ中に入らないよう工夫しているが、作業によっては入らざるを得ない。そこはまさにキツイ、危険、汚いの「3K職場」だ。しかし、管清工業では、どんな専門、経歴の持ち主でも、入社と同時に現場に投入する。

「それなのに最近では、『環境のための仕事だ』『人のためになる仕事だ』という意識を持った若者が集まるようになりました」と長谷川社長は喜ぶ。

2012年6月期には76億円だった売り上げは、16年6月期には105億円に増えた。

長谷川社長は業界トップとして、日本下水道管路管理業協会の会長を務め、最近はその仕事の半分を占めると言う。

「ようやく下水道は『社会資



● グランドスイーパー（大口径管清掃ロボット）による清掃



清掃前



清掃中



清掃後



本』としての重要性が認識され、そのメンテナンスの大切さも理解が広がってきました。この仕事はまだまだ拡大します。社員の子供や孫が、父親と同じ仕事をしたいと、希望を持って入社してくるような会社になりたいのです。300年は持続する会社になりたい」と抱負を語った。

「では後継者は」と尋ねると、「世襲は3代で十分でしょう。『誰でもいいから、社長をやりたい奴が出てきて次の社長をしろ』と社員に言っています。私が会長をしているカンツール社でも、同じことを言ったら、若い適任者が皆に押されて出てきた。それでいいのです」

伸びていく会社の経営者の、気骨あふれる言葉だった。

(にしはら かつひろ)

管清工業株式会社

- 代表取締役 長谷川健司
- 創業・設立 昭和37年10月
- 資本金 2億5000万円
- 従業員 3922名(2016年9月30日現在)
- 売上高 105億円(2016年6月期)
- 事業内容 建築物排水管および下水道管路施設の総合維持管理業
- 本社 東京都世田谷区上用賀1-7-3
- 電話 03-3709-5151(代)
- <https://www.kansei-pipe.co.jp>

(東京都民銀行 代田支店会員)