



会社立ち上げの時、古くからの得意先である家電量販店にあいさつに行ったら、そこで言われたのは「新たに始めるのなら、よそとはひと味もふた味も違う個性のある会社を目指して欲しい」という、励ましの言葉というよりは切実なニーズのこもった檄だった。「うちの店はエアコンだけ売っているのではない。冷蔵庫や洗濯機もテレビなどの大型の家電品をお買い上げいただいたら配達しないといけない。据え付け工事も伴う。必要になるのはエアコンの工事材料だけではない。商品によって必要なものはいくつもあるのに、それを提案してくれるところがない」と言われて、「返す言葉が見つからず、その時に単なる空調工事材料会社になつてはいけないと心に決めた」。三宅社長はこう振り返る。

これが空調工事に関わる部材全般を主力としながら、その一方で冷蔵庫キズ防止マット、洗濯機キズ防止トレイ、洗濯機かさ上げ台など配送・養生品といったオリジナル商品の開発や洗浄剤などに力を入れるきっかけになった。発想の縦割りを取り払い、顧客が必要とする商品を提案し、「業界」と言われる垣根を越え、「商品」の垣根を越えて、今まで繋がらなかった市場を結びつける星朋商工独自の「商際化」の始まりでもあった。

事業・会社・商品の『縁を紡ぐ』

同社は空調関連部材の企画・開発・製造・販売で豊富な経験を持つ。三宅社長が2015年2月に立ち上げた「現場のことを考えた差別化商品を提案させていただく」との三宅社長の方針のもと、独自の商材とサービスで家電量販店、電材商、材料卸商、工事業者へとの販路を拡大していった。

2017年に入ると商品系列の拡充強化と並行して社内組織強化

2018年2月、暮張メッセで開かれたHVAC&R JAPAN 2018で同社として初めて披露したのが空調冷媒用被覆アルミ管だ。従来の銅管だけでなく空調配管材としての新商材である被覆アルミ管を紹介した。同月には

「ビジネスは良き縁に導かれて流れが始まり、輪が広がり、良き循環ができていく。私たちは、決めつける」の意識を捨て、業界に

にも着手した。第二弾は念願の東日本営業所（埼玉東草加市）の開設だった。東西の拠点を軸にした顧客接点の強化と営業体制構築の第一歩をここで踏み出した。第二弾として同年12月に設備工事を開設し、関東方面で空調設備工事における部材販売のみならず、工

事そのものも受注できる体制づくりと市場ニーズに直接接すること商品開発へのフィードバックも図っていく。お客さまの困りごとに対して縦横の立体的なソリューションを提案させていただくと意欲的に語った。

この期の2019年9月には本社を現在地（大阪府東大阪市今米1-4-20）に移転、物流機能も大幅に強化した。さらに昨年11月には岡山に西日本営業所を開設、拠点整備に一区切りをつけた。

同社の今期スローガンは『縁を紡ぐ』事業を紡ぐ、会社を紡ぐ、商品を紡ぐ。三宅社長は



星朋商工

三宅 孝治社長

創業5期目の2020年1月、三宅社長は小紙のインタビュに「当社は創業以来、空調分野を中心に商品系列の拡充強化は、カテゴリーにこだわらず、『ホ」に取り組んできたが、設立時に決めた『全ての垣根を越える』活動はさらに進んでいる。これまで統我々の立ち位置が出来ていき、今割りになっていった商品構成に横串（後）もお客さまを訪問した時に、『面』を通して、現在では物流で広く使われるようになった配送シリーズ商うな、面白さの掘り起こしに取り品を量販店にも組み込み、空調工組んで行く。ご期待いただきたい事・物流業界にさらに商品を変化い」とした。