



規模は小さくても、独自のスタンスや優れた技術力を持って着実に成長している企業がいろいろな分野に存在する。そして、そうした企業を自らの手で育て上げてきた経営者の多くは、仕事や経営のあり方について揺るぎない信念やこだわりを持っている。

今回ご紹介する自家発電設備などの保守・整備を行う有限会社一光サービス 代表取締役社長 光田鐘吉氏はまさにその典型である。

さまざまな施設には非常用として自家発電設備が設置されているが、いざ緊急事態にこれが稼働しなければ一大事となる。そのため、同社はどのメーカー製の自家発電設備に限らず、24時間オンコールで保守・修理に対応している。しかも自家発電設備や非常用直流電源設備などの保守・修理に加え、必要ならば設備に関わる工事や塗装も請け負う「便利屋」であることが真骨頂だ。その独自のスタンスは、従来、大手メーカー系列で縦割りだったこの業界の構造変化にも少なからず影響を与えつつある。そんな同社の活動や光田氏の考え方を通じて、中小企業がサバイバル時代を勝ち抜くポイントを探ってみた。

監修・・・
早稲田大学IT戦略研究所
(担当：森 聡)
取材・文・・・
松岡 功



顧客視点で独自の事業スタンスを貫く
自家発電設備保守会社の揺るぎない信念とは

有限会社 一光サービス
代表取締役社長

光田鐘吉

Shokichi Mitsuda

■会社プロフィール

有限会社 一光サービス

URL: <http://www.ichikou-s.com/>

住所: 東京都西東京市保谷町2-3-3-1

業務内容: 非常用自家発電設備、非常用直流設備の保守・点検・整備など

設立: 1996年9月

資本金: 300万円

従業員: 5名

代表者: 光田鐘吉

沿革: 1996年9月、光田氏がひとりで会社設立。設備のメーカーに依らず、24時間オンコールで保守・点検・修理・整備に対応したサービスを開始。着実に業績を伸ばしている。

どんな設備でも24時間体制で保守

一光サービスは自家発電設備をはじめとして非常用直流電源設備、蓄電池などの保守・点検・修理・整備を行う創業11年目を迎えた会社である。従業員は現在5名。光田氏をはじめ従業員も、この仕事を行ううえで必要な自家発電設備点検資格および消防設備点検資格を有している。

現在、定期的な保守・点検を請け負っている顧客数は約40社。その現場は関東一円にとどまらず、全国各地域に及ぶ。仕事の依頼はそうした顧客をはじめとした各種設備の利用者から直接受けるケースに加え、大手の自家発電設備メーカーなどがそれぞれの顧客の依頼を受けて同社に委託してくることもある。その割合は、かつては利用者から直接依頼を受けるケースがほとんどだったが、今ではメーカーからの委託が7割に達するという。

『大手にはない小回りの利いた フットワークの良さで顧客ニーズに応えたい』

この大手メーカーからの委託の増加現象が、この業界での一光サービスの存在感の高まりを如実に示している。というのは、従来この業界は保守・点検・修理・整備といった業務においても大手メーカーが請け負うケースが多く、委託を受ける保守会社もメーカー系列の縦割り構造を形成してきた。そこへ「便利屋」を掲げて登場してきた一光サービスは、まさしく異端児である。それが今、大手メーカーが同社を重宝な存在として認めつつある。委託の増加がその証だ。これは取りも直さず、同社の独自のスタンスが、大手メーカー系列で縦割りだったこの業界の構造変化にも少なからず影響を与えつつあることを意味している。こうした状況を生み出しつつある一光サービスの強みを、光田氏はどう捉えているのか。

◇

光田：うちの強みはこの仕事における確かな技術力と、大手にはない小回りの利いたフットワークの良さ。しかも自家発電設備や非常用直流電源設備などの保守・修理に加え、必要ならば設備に関わる工事や塗装も請け負う「便利屋」ですから、お客さまには何でもご相談くださいと申し上げています。

どのメーカー製の自家発電設備に限らず、24時間オンコールで保守・修理に対応する形でやっているのは、その部分で困っておられるお客さまが多いからです。この業界は保守関連業務においても大手メーカーが請け負うケースが多く、委託を受ける保守会社もメーカー系列の縦割り構造になっていて、「自社製の設備しか扱いません」、「午後5時で業務は終了しました」、「休日はやっていません」といった対応がまかり通っていました。でもお客さまからすると、非常用の設備がいざ緊急時に動かなかったら、一刻を争う事態になってしまう。これはうちのような小回りの利くところが即座にどんな設備でも対応できるようにすれば、お客さまのご要望にお応えできるのではないかと。

工事や塗装など設備に関わることならすべて請け負うようにしたのも、まったく同じ発想です。従来は自家発電設備といっても発電機、電気工事、塗装といった工程それぞれに分離発注しないと、設備全体の保守・修理を行うことはできませんでした。お客さまから依頼を受けた大手メーカーが外注の業者へそうした分離発注を行っていたのです

が、メーカーもそれが結構煩わしくて、そうした一連の作業を一手に引き受けてくれるところを求めています。これはお客さまでも同じで、見積書が複数になったり、それぞれの保守・修理のタイミングがずれたりするので困っておられた。「便利屋」なら、そうしたメーカーやお客さまのご要望にお応えできると考えました。

お客さまにはいつもこう申し上げているんです。「最初はお金をいただきませんので、一度仕事ぶりを見て下さい。そのうえで使っていただけるかどうか判断していただいて結構です」と。それを地道に積み重ねていってご評価をいただき、お客さまがお客さまを紹介していただけるようになって少しずつ仕事が広がっていきました。

そんなお客さまからのご評価の声が大手メーカーにも届くようになって、2年ほど前からメーカーから委託を受けるケースが増えていきました。その背景にはメーカーの当該部門も、自社製だけでなく他社製設備の保守を手がけていかないと事業を継続できないという厳しい状況があるようです。一光サービスのような小さな会社でもできるんだから、自分たちにできないわけがないというプライドもあるでしょうが、うちへの委託が増えているところを見ると、まだまだこなし切れていないようです。とはいえ、そうしたこれまで考えられなかったような動きが出てきているのを見ると、うちもこの業界の構造変化に一役買っているのかなという気がしています。

「尊信義 一光成」をモットーに

24時間オンコール対応、メーカーフリー、設備全体の一括保守請負……一光サービスは確かな技術力をもとに、この業界のこれまでの常識を打ち破りつつある。その大きな支えになっているのは、光田氏の発言でも明らかかなように顧客の確固たる支持にほかならない。

はたして光田氏はどのようにして確かな技術力を養い、業界の慣習にとらわれない経営スタイルを生み出してきたのか。その底流にあるのは、同氏のこれまでのさまざまな経験に裏打ちされた仕事へのこだわり、ひいては人生観といえそうだ。

◇

光田：今では自家発電設備を扱っていますが、若い頃にや



現場での保守・点検・修理・整備作業

った関連の仕事といえば、高校を卒業してから6年間ほど自動車整備工場で働き、整備士の資格を取りました。でも油まみれの自分を見て、これじゃ彼女もできないと思って辞めちゃった。その後、電機や機械とは全く関係ない分野で長らく働いていましたが、縁があって46歳の時に電機会社に再就職しました。整備士の経験と資格を買われて入ったんですが、そこで発電機を扱い始めました。整備士といってもだいぶブランクがあったので最初はスパナも満足に使えないのではないかと不安でしたが、いざ作業を始めると身体が自然に動いた。これには自分自身、感激しました。エンジンを触れるなら、あとは電気制御系をマスターすれば発電機を扱えるというので必死になって勉強しました。あの時がんばったのが、今の私の技術力を支えていると思います。

一方で、その電機会社では3年の間に技術を習得して独立しようと考え、予定通り3年後に今の会社を立ち上げました。ですから私はこの業界に入って十数年。古い業界なので同業者は何十年もやっているところが多い。したがって私などはまだ新参者という感じなんですね。しかも周りを見ると、先ほどお話ししたように大手メーカー系列の縦割り構造が出来上がっている。そこでこれは小回りの利いたフットワークの良さを売り物にするしかないと思い、どこもやってないような施策を打ち出していきました。そのベースにはお客さまのニーズがあった。その確信があったから思い切って出ていけたのです。

私の仕事および経営に対する考え方、ひいては人生観ということであれば、「尊信義 一光成」という言葉に象徴されます。これは「信義を尊べば一つの光を成す」といった意味で、お客さまに対しても従業員に対しても言えることです。この言葉は私がこの会社を創業するにあたって、長年趣味で続けてきた音楽活動における私の師匠であり、通称「エレキの神様」といわれている寺内タケシ氏から直接

贈っていただいたものです。この言葉は一光サービスのモットーであり、私自身も常日頃、肝に銘じて仕事をしています。

現場の人間ならではの美学と後継者問題

「尊信義 一光成」という言葉は、今回取材でお話をうかがった社長室の一番目立つところに額に入れて掲げられていた。「一光」という語を込めたところに寺内氏の、光田氏および一光サービスへの熱い思いが伝わってくる。ちなみに光田氏は中学生の頃に寺内氏の音楽にカルチャーショックを受け、かねてから同氏の後援会のオフィシャルバンドでドラムスを担当するほどの腕前だとか。そんな光田氏も現在58歳。団塊の世代である同氏にとっては、そろそろ後継者問題も気になるころだという。

◇

光田：世の中では（団塊の世代が定年を迎えることで労働力が減少する）2007年問題が注目されていますが、私の周りでも定年を迎えた友人がたくさんいて、自分もそういう年齢になったんだなあと感じます。私には定年はありませんが、いつまでも現場に出向いているわけにはいかないと考えています。なぜかといえば、老眼鏡をかけて作業をしている絵ヅラを想像すると、いくら自分がよくてもお客さまから見れば「あの年輩のおじいさん、大丈夫？」と映るはずだからです。現場で仕事をしてきた人間だからこそ、そういう見識を持つべきだと私は思います。

したがって、そろそろ後継者をつくっていかねければなりません。後継者にはまず、こういう時に「光田だったらどうするだろう」と、素早く判断や行動ができるようになってほしい。そしてそのうえでもっとこうすればよくなる、という方向を見出していけるように精進してほしいですね。幸いにしてそんな可能性のある人たちが育ってきているので、これから大いに楽しみにしています。