

埼玉りそな 経済情報

April 2019 No.184

4月号

- 1 **彩論** 公立大学法人埼玉県立大学 理事長 **田中 滋** 氏
——— 日本一の地域包括ケアシステム先進県へ
 - 2 **ズームアップ** **中村電設工業株式会社**
 - 5 **経営者セミナー** **中小企業におけるIT活用について**
AGS株式会社 代表取締役社長兼社長執行役員 **石井 進** 氏
 - 9 **産業振興レポート** **これからの農業・農産物のマーケティングのあり方**
 - 13 **アンケート調査①** **埼玉県内企業の2019年経営見通し**
 - 15 **アンケート調査②** **埼玉県内企業の2018年冬のボーナス支給状況**
 - 17 **県内経済の動き**
 - 19 **月次経済指標**
 - 21 **タウンスケープ** **久喜市**
——— 豊かな未来を創造する個性輝く文化田園都市
- 裏表紙 **市町村経済データ**



青毛堀川沿いの菜の花と桜(久喜市)



埼玉りそな銀行

RESONA

公益財団法人
企画編集 埼玉りそな産業経済振興財団

高い技術力と丁寧な対応で、顧客によりよいサービスを提供。 社員全員で“埼玉ナンバーワンの設備会社”を目指す

埼玉県内の大型建築の電気設備工事を中心に、事業を展開してきた中村電設工業。平成27年から開始した地域密着型サービス「住まいのおたすけ隊」フランチャイズ事業は、スピード対応と好感度の高いサービスで幸手市周辺の企業や住民から頼りにされている。将来は建物設備に関する総合的な地域のニーズを、さらに深掘りしていく青写真を描く。



代表取締役 中村 康宏氏

- 代表者 代表取締役 中村 康宏
- 創業 昭和39年9月
- 設立 昭和45年10月
- 資本金 3,000万円
- 従業員数 38名
- 事業内容 各種電気設備工事設計施工
- 所在地 〒339-0057 さいたま市岩槻区本町6-5-22
TEL 048-758-5588 FAX 048-758-6200
- URL <http://www.nakamura-densetu.co.jp/>

大型工事現場での電気設備や情報通信設備、防災設備等の施工業務と、地域密着型サービスの二つの事業を展開する中村電設工業株式会社。

メインの事業一つめの大型工事は主に埼玉県内を商圏とし、非常用発電機設置や大型スタジアムの電気工事、学校の太陽光発電設備工事、受変電設備改修工事、高齢者施設や集合住宅の電気設備の施工など、さまざまな電設工事をゼネコンから請け負ったり、自ら元請けとなって行ってきた。そしてもう一つの事業が、幸手市周辺の地域住民から、電気の困りごとを一手に引き受けるサービス、「住まいのおたすけ隊」のフランチャイズ事業だ。

「公共工事は設計図に基づいて積算、施工・施工管理を行います。住まいのおたすけ隊の業務は多岐にわたります。今は個人のお客さま、法人のお客さまともにご依頼をいただくことが増えています」(中村康宏社長)

個人住宅の電気設備工事からスタートし、その後、官庁工事や大型工事へ事業をシフト。さらには地域密着型サービスの展開と、時代のニーズに対応しながら地元の信頼を勝ち取ってきた同社。今、社員一丸となって目指すのは“埼玉ナンバーワンの設備会社”だ。

→ 父の跡を継いで2代目を承継

「当社は昭和39(1964)年、電気関係の学校を卒業後会社勤めをしていた父が独立して創業しました」

1964年の東京オリンピックに沸き、経済も住宅着工戸数も右肩上がり伸びていた当時の日本。幸手市で創業し、個人住宅を中心に電気設備工事を行う同社は、時代の波に乗り幸先のいいスタートを切った。その後、公共工事やゼネコンから請け負う大型工事へと事業を転換。確かな施工技術で、住宅都市整備公団の優秀工事表彰を4度受賞した。

現社長の康宏氏は大学卒業後ゼネコンに就職し、約10年間不動産事業を担当。その後、職場の先輩が立ち上げた不動産会社に移り、二人三脚で忙しい毎日を送っていた。同社を継ぐことを決意したのは、父・章一氏の重病の知らせを受けてのことだった。

「それまでは、父から一度も『会社を継げ』と言われたことがなかったのですが、その時初めて『そろそろ、お前が帰ってこないダメだろう』と言われて、決意しました。そこで、しばらくは不動産会社と父の会社を1日おきに行ったり来たりしていました」

過去10年分の決算書に目を通すと、黒字と赤字を繰り返し、直近の期は最終損失を計上していた。

「当時は公共工事やゼネコンの仕事を手がけていたのですが、常に懇意にしているお客さまからの発注で、お客さまの数が増えていなかった。リスクを避けるためにも、顧客数を増やさなければ、と思いました」

➔ BtoBからBtoCへと業容拡大

平成26(2014)年康宏氏は2代目社長に就任する。

「師匠と仰ぐ人に、どのようにして業績を安定させればいいのかを相談すると『あなたの事業は1回きりの“高額な鉄砲”を売る商売。少額でも繰り返し購入してもらえる“弾”を売る商売を考えなさい』と言われ、なるほど。それで、弾となるものを探していました」

そんな時目に飛び込んできたのが、「住まいのおたすけ隊」のダイレクトメール。地域の企業や一般家庭の、電気に関する困りごと解決を請け負うフランチャイズ加盟の募集だった。中村社長はそれを見て「これはまさに“弾”の商売だ」と直感し、早速、説明会へ。そして、加盟の意志を固めて役員会で提案したところ、反対意見があがった。それまでBtoBで公共事業を中心に手がけてきた同社にとって、BtoC事業は全く未知のビジネスだったからだ。

「説得を続け、ようやく『あなたがやると決めたのなら』と納得してもらってスタートしました」

そして、創業以来なじみのある地・幸手市でサービスを開始する。顧客とのコミュニケーションの取り方やサービスの仕方など、きめ細かな対応スキルが問われるBtoCビジネス。最初こそ慣れない対応に社員の間で戸惑いの声があがったが、フランチャイズ本部の研修で徐々にスキルを身に付けていった。

住まいのおたすけ隊のサービスは、多岐にわたる。企業向けで多いのは、工場など施設のLED化による照明器具の交換や老朽化した受変電設備の更新等だ。個人住宅の場合は新聞チラシや口コミで知った顧客から換気扇交換、コンセント増設、カメラ付きイ

ンターホン取り替え等、さまざまな依頼を請け負う。

「電球1個の交換で伺っても交換時期が迫った火災報知器を換えたり、追加でいろいろな仕事をいただきます。高齢者宅が多いので家具の移動や電化製品の修理の手配など、5分のできる無料サービスも行っています。そこから別の依頼につながることもあります」

納期が短くて手離れもよく、利益率も高いこの事業。平成27年にスタートした当時は1億円弱の売り上げ



だったのが、現在は2倍超に伸び、収益を支えている。

➔ 電気以外の関連設備への展開も視野に

中村社長は、今後今まで以上におたすけ隊の事業に力を注ぎ、太い柱へと育てていく考えを示す。

「困りごとの対応をした企業のお客さまを定期的に訪問して地域のニーズを深く掘り、占有率を上げていく。つまり、戦う場所を絞ってナンバーワンになる“ランチェスター戦略”で事業を推し進めていきたい」

当初は社員に戸惑いがあった顧客とのコミュニケーションスキルも、今では明るく丁寧な対応で顧客からの評判は高い。「また頼みたい」「対応がとても

よかった」とリピーターも増加している。また、幸手支店から20分圏内にサービスを限定しているので、駆けつけるスピードの速さにも定評がある。

「いずれ、本店のある岩槻でも展開していきたいです。そして将来的には、電気設備と親和性の高い水道等の工事も手がけていきたい。幸手市内の設備会社と協業して、さらに事業を展開できればと思っています」



その場で見積が作成できる「サットくん」

住まいのおたすけ隊での施工の様子

社内の様子

→ 全社員で同じ目標に向かう

同社の経営の特徴は、五つある。まず社員全員が経営方針や事業計画が書かれた手帳を持ち、同じ目標に向かって仕事を進めていること。そして、毎朝20分間、社内や倉庫内等職場の環境整備を行っていること。その際、社員同士で何気ない会話を交わしてコミュニケーションを取るようにしているという。さらに、社内外の研修で、社員の成長を後押ししていること。

「時代によってお客さまのニーズも変化していきますから、それに対応できる会社や社員でなければなりません。そのために新しいことに取り組み、勉強もしています。社員教育や設備投資など未来に向けて

バンバン投資しています」

四つ目が社員のコミュニケーションを円滑にするため、会社が補助金を出して飲み会の開催を奨励していること。最後に、仲間への感謝や気遣いをカードに込めて贈る「サンクスカード」の制度をつくったこと。

平均年齢43歳、20～70代という幅広い年齢が在籍する同社。こうした取り組みによって、社員全員が互いを思いやりながら、一丸となって経営目標に取り組むことができている、と中村社長は語る。

もちろん、会社も社員を思いやる気持ちを忘れてはいない。短時間勤務や育児休暇制度等を用意して多様な働き方を支援するほか、社員の評価制度があり、上司・部下は毎月1回面談を実施して、上司が部下の情報を引き出す仕組みがある。社員の平均勤続年数は16年と長く、定着率は9割を誇る。

「経営理念では第一に社員とその家族、協力業者とその家族を大切にしています。サービスを提供するスタッフが満足していなければ、お客さまを満足させられないからです」

→ 外国人の正規雇用を本格化

中小企業が今、最も頭を抱える採用戦略。同社は、長年にわたって築いた地元の工業高校との太いパイプで、スムーズな採用ができているという。しかし今後より一層深刻化する人材不足に向けて、ミャンマーの学生の正規雇用への準備を進めている。

「ミャンマーの優秀な学生を採用することで、同年代の社員にもいいプレッシャーや刺激になれば、と思っています」

自分自身を「独創的なビジネスモデルを生み出すよりも、既存のモデルを自社に最適化して事業を飛躍させるほうが向いている」と語る中村社長。現在、住まいのおたすけ隊事業は着実に売り上げを伸ばし、同社の安定した経営を支えている。今後も地域に根差したサービスで、社員全員で“埼玉ナンバーワンの設備会社”に向けてまい進する。