

山口恵里の“現場に行く！”2018年1月号

第27回 アクアテクノシステムソリューションズ株式会社

皆さん、こんにちは！スモールサン事務局の山口恵里です。

「山口 恵里の“現場に行く！”」第27回は、大阪府吹田市に本社のあるアクアテクノシステムソリューションズ株式会社の代表取締役、新宅和彦氏にお話をお聞きしました！

上水道からではなく、井戸で深層地下水を採取することで、施設で利用する「水」の水源確保とコスト削減を実現するアクアテクノシステムソリューションズ。

井戸による自家水道を提供する会社は多くありますが、そんな同業他社と一線を画するのはそのシステム。導入に必要な工事と費用、その後のメンテナンスまで一切を同社が負担し、顧客は初期投資することなく加工した水量に応じたサービス料金を支払う「従量課金方式」なのです！

皆さん、ご期待ください！



代表取締役 新宅和彦氏

会社名：アクアテクノシステムソリューションズ株式会社

創立：2016年（平成28年）3月15日

代表取締役：新宅和彦

事業所：

本社・大阪支店

〒565-0853 大阪府吹田市春日1丁目4番13号

TEL 06-6386-7048 FAX 06-6386-7038

東京支店

〒104-0042 東京都中央区入船2-7-9 ホワイトキューブ

入船3階

TEL 03-6280-3853 FAX 03-6280-3854

基本理念：水を中心としたコストダウンと省力化、防災対策
でお客様に貢献する

営業種目：

自家水道・製造用水プラント…【販売、施工】【メンテナンス】
【E S C O方式販売】

水処理装置…【販売、施工】【メンテナンス】

WEBサイト：<http://www.atss.co.jp/>

井戸を利用し自社で「水源」を確保する

～自家水道システムでコストダウン～

山口 現在メインにされている事業が、「井戸」を利用したものとお聞きしたのですが、これはこういった事業なんですか？

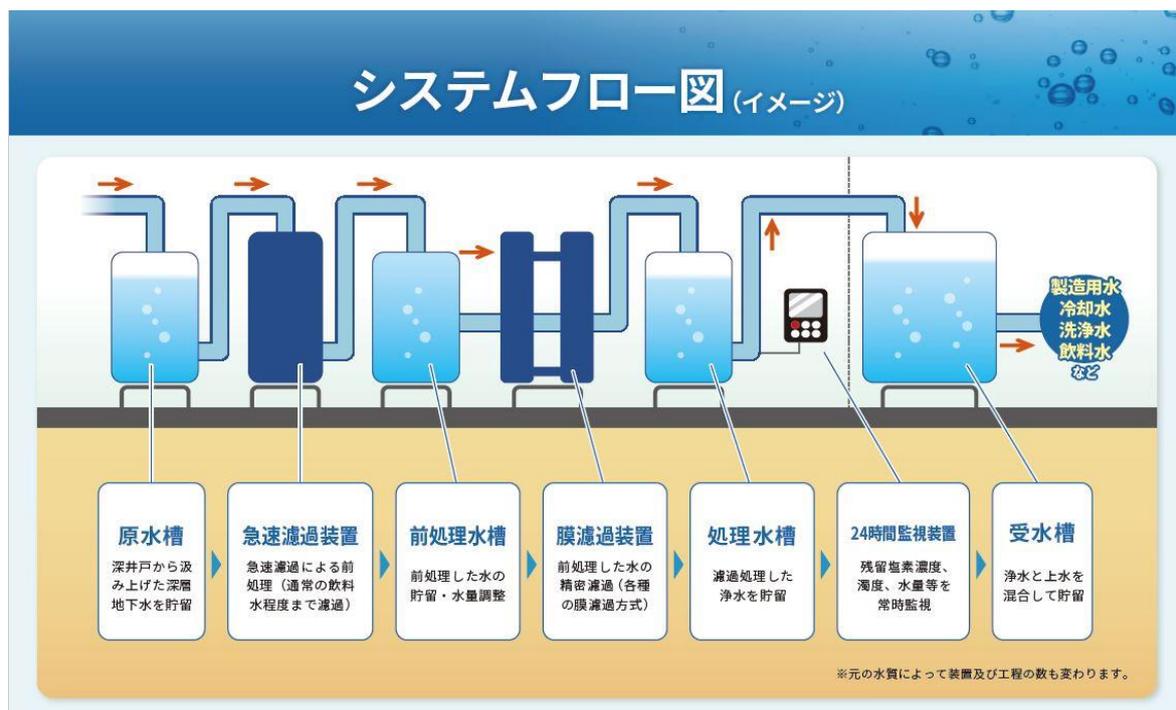
新宅 井戸を利用して、地下水による自社の水源を確保、水質の向上、そしてコストダウンを提案させていただいております。

山口 通常「水源」というと上水道ですよ。それを井戸にすることで安くなるんですか？

新宅 日本の行政では、水道は使えば使うほど単価が高くなるんです。同じ水の量で比べても、一般家庭より水道をたくさん使う工場や病院などの方が高い。電気は逆で、大口の方が単価は安くなる。これは水道行政が昔、節水を促すためにそういった設定をしたのが始まりなのだそうで、結果的に大口のユーザーは高い料金を払って水を使い続けなくてははいけません。そこで、施設で利用する水を上水道から自社の井戸水に切り替えることで、20%から30%ほど安くなります。

山口 なるほど。井戸というと、どうしても昔のつるべ落としのようなイメージで…。

新宅 もちろん実際の井戸はそういったものではありません。太い配管を通して深層地下水を汲み上げ、ろ過装置や処理水槽などを通して水道水よりも高品質な水を提供できるシステムです。当社独自のノウハウを活かして、高度な膜を使った膜ろ過装置を採用しているのも、有害物質や細菌類、ウイルスなどを確実に除去することができます。



山口 井戸というのはどこでも掘れるものなんですか？

新宅 法律で掘ってはいけない地域は決まっています。また、昔の地盤沈下などによって汲み上げ量の規制がありますが、現在は井戸を掘ることそのものの規制は緩やかになっていますね。食品工場で大きなところは大体井戸を持っているんですよ。



井戸の掘削工事

山口 そうなんですか！でも、掘る場所によって水が出たり出なかったりはしないんですか？

新宅 井戸の掘削自体は専門の会社に発注するのですが、それぞれの井戸会社がデータを持ってるんです。また井戸の協会がデータを共有化していて、今までどのエリアで何件掘ってどこで水が出てどこで出なかったといった情報が蓄積しているんです。それを見ると依頼のあった会社の敷地で水が出るかどうかというのは大体予想がつきます。出ないだろうところはあらかじめお断りするのですが、出ると判断したところはほぼ100%出ますよ。

山口 かなりの精度なんですね！



導入事例

使用した水量分だけを支払う「従量課金方式」

～設備を「使う側」でこだわれるから高い収益性が生まれる～

山口 この井戸による自家水道を提供するという会社は他にもありますよね。

新宅 そうですね。井戸を掘って、水を浄化して、保健所に飲み水として届けて、という仕事は以前からあるものです。ただ、お客様から見ると、まず井戸を掘って水が出るのかどうかというリスクの他に、井戸の導入後も自分たちで設備を維持していく手間が掛かります。4,000万円ほどの設備一式を買い上げなくてはならず、初期投資費用やメンテナンス費用、さらに管理の手間も必要となると導入しやすいとは言い難いですよね。

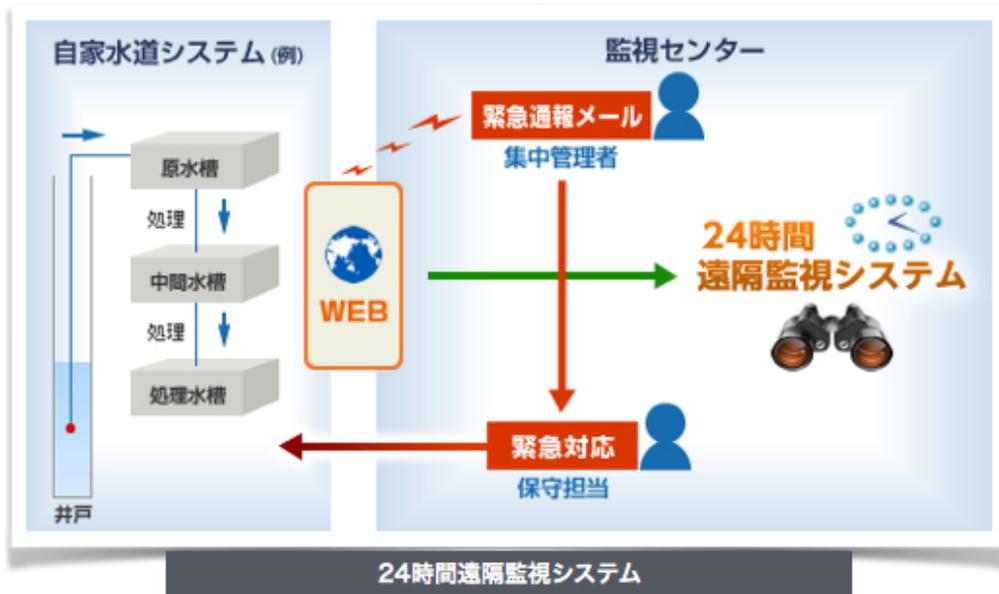
山口 たしかに、4,000万円も投資して導入したものの、5年後10年後に機械が動かなくなったりする可能性もありますし…。

新宅 そこで弊社では、井戸の掘削や設備工事は勿論、その後のメンテナンスから消耗品の交換まで、全てを弊社の責任と費用で実施しています。

山口 え、すべてですか！？

新宅 はい。井戸にメーターを付けて、お客様が使用した水量分だけ支払っていただくという従量課金方式にしているんです。法律上、水を売るというのは水道局しかできないので、お客様の敷地内に井戸や水処理プラントを設置させていただき、出てきた水を浄化するサービス料として課金している形ですね。水質やコストメリットの保証の他、フルメンテナンス体制を整備し、24時間365日遠隔監視することでトラブルを防止、万一の時には深夜でも迅速に対応しています。

山口 なるほど、多くの会社が機械自体を販売しているのに対して、安心安全な水を上水道よりも安く使えるという「サービス」を提供しているわけですね。



新宅 平均10年の契約になるのですが、従量課金方式にすることでお客様にはリスクを負うことなく水道料金との差額メリットを安定的に享受していただけます。一方、私たちは長年の経験がありますので、メーカーごとの扱いやすさや故障しにくさなどの知識、機械の延命や部品の標準化といった運営ノウハウを活かすことで、一度納めたお客様の収益を上げていくことができます。例えば、機械を販売している場合、まだ使える状態でも「3年経って痛んできているので交換しませんか」といった提案をし続けたいといけません。ですが、自分達の設備ですと、しっかり管理して長持ちさせればさせるほど収益が上がってくるわけです。

山口 なるほど、新宅さんもお客様と同じく「使う側」なわけですね！ちゃんと良い物を使い、しっかり管理して長持ちさせることが両者のメリットになる。

新宅 拘っているのは正にそこですね。何しろ私たち自身が10年間使い続けることになりますから、性能はもちろん、故障しにくいことや使いやすさも重要です。お客様には本当に喜んで頂けていて、10年後に契約が満了したお客様にはほぼ100%更新していただいています。また、新しい受注の半分は既存のお客様からのご紹介なんですよ。

山口 素晴らしいですね！

水処理メーカー勤務から、起業して事業を引き継ぐ ～ニーズと収益性を追求～

山口 この事業を始められたきっかけは何だったんですか？

新宅 実は、私はもともと水処理のメーカーに勤めていたんです。当時、出向していたある商社が家庭用ウォーターサーバーの会社を支援してまして、3社で提携しながら、私はその会社の法人向け水処理事業部のお手伝いをしていたんですよ。

山口 そうなんですか。では、元々はメーカーとして機械の販売をされてたんですね。

新宅 その頃感じていたのが、自分たちでどれだけ良い機械だと思っていても、お客様から見ると大きな差別化にならないということです。工場で使う純水や冷却水といった製造用水を作る機械を扱っていたのですが、良い素材を使っているとか長持ちするという風に提案しても、やはり一番大きな要素は価格なんです。

山口 どうしても機械が高い、安いという話になってしまいますよね。

新宅 そんな中、お客様から初期投資とは別に10年間のランニングコストを出してほしいと言われました。それを例えば1年とか120ヵ月で割り戻すと月々どのぐらいのコストになるかが分かるわけですが、ある時、ここに利益を乗せてもお客様から見たら割安感があるのではないかと思ったんです。メーカーも売った方が手離れが良く楽ですが、見積書を出して販売して、またメンテナンスや修理をするときにも見積書を出して、その度に値下げ交渉があって…と続くわけです。それなら、最初に「これだけコストが掛かるので、出てきた水量に応じてこれだけ下さい」と決めて10年間契約した方が収益は安定するんじゃないかなと思ったのが最初のきっかけです。そこから、井戸掘削も加えて水道代を安くした方がビジネスとして広がるなと思い、現在の形になっていきました。

山口 なるほど、互いのメリットを辿る中で変化していったんですね。

新宅 ところが、2004年に提携していたそのウォーターサーバーの会社が倒産してしまい、事業部が解散することとなりました。それなら会社を作って引き継ごうと創業することになりました。

山口 元々自分で起業したいという思いはあったんですか？

新宅 それがこれといって無かったんです。ただ、その家庭用ウォーターサーバーは知名度があったので、他の会社がブランドごと買い取って事業を続けることになったのですが、私が提携していた法人向けの水処理事業部は引受先がなくて宙ぶらりんになってしまったんです。お客様もいらっしゃいましたし社員も何名かいたのですが、そのまま解散してお客様にもご迷惑を掛けることになりそうだったので、それだったら責任もって自分が引き取りますと。

山口 なるほど。そのまま解散するよりは、という選択だったんですね。

新宅 はい。ただ、ビジネス的に売上げが多くはありませんでしたが、ちゃんと収支のバランスはあった事業でした。お客様もとても喜んでくださっていましたから、ビジネスチャンスは十分にあると思っていました。ただ金融機関から見ると潰れた会社の一事業部でしたので、最初の融資はかなりネガティブでしたね。

共同経営で創業するも、顧客の9割を譲り会社を分けることに ～「何も決められない会社」を脱して新たな挑戦を！～

山口 それで2004年に起業されたんですね。

新宅 はい。ウォーターサーバーの会社で総務部長をしていた方を社長に招き、私は取締役営業部長として共同経営でスタートしました。大阪で創業したのですが、その共同経営者が福岡出身ということもあって後から本社を福岡に移し、その後東京支店を設立して3拠点で事業を展開しました。

山口 業績の方は順調だったんですか？

新宅 創業前は数千万円だった売上げが約10年間で20億円ほどまで成長しました。ただ、それなりの規模になった頃から、共同経営者との間で考え方に違いが出てきてしまいました。共同経営者はこれ以上リスクを抱えて会社を伸ばさなくてもよいという意見で、一方の私は若い社員もいるのでまだまだ会社を伸ばしたいという。そこで随分意見の相違があって、それなら経営を分割してそれぞれの責任で決定しようということで、2016年に会社を分けることになりました。

山口 なるほど。それで共同経営者の方は九州、新宅さんは関西・関東地域という風に…。

新宅 地域で分けたというよりも、その時の既存のお客様を分けた形ですね。ですので、今後お互いが全国各地に営業しても問題ないですし、我々も実際に沖縄や九州で営業し受注しています。

山口 お客様の割合的にはちょうど半分くらいになったんですか？

新宅 いえ、売上げ 20 億の内 18 億くらいは九州だったので 9 対 1 くらいですね。

山口 ほぼほぼ九州だったんですね！それだとかなり不安だったんじゃないですか？

新宅 元々この事業自体、ニーズは九州の方が高かったんです。水道は関東や関西に比べて九州の方が圧倒的に高いんですよ。湯水が多い地域だったので、井戸を掘ることにに対して抵抗も薄いんですね。でも、会社を分けることの不安よりも、「分けなければ将来はない」という思いの方が強かったです。共同経営者の意見が食い違って、どちらにも決定権がない状態でずるずると「何も決められない会社」でいるわけにはいきませんから。

山口 決断することでしか次に進めないという状況だったんですね。

新宅 そうです。平均 10 年の契約を結ぶので、新しく仕事を取らなくても 10 年間はガクンと数字が落ちることはありません。それでも、新しい仕事がなければいずれは下がっていきます。先のことを考えれば、やはり少しづつでも営業し成長していくべきです。

山口 その後の業績はいかがですか？

新宅 会社を分けた際に、我々が引き継ぐお客様との契約を更新したのですが、有り難いことにひとつも欠けることなくそのまま引き継ぐことができました。現在は私が力を入れたかった新規の営業を頑張っているところです。まだまだ営業力は弱いのですが、以前は一定以上になると横ばい状態だった売上げが着実に上がって行っています。

山口 順調に伸びていっているんですね！

「水」を軸に、コスト削減、防災対策、アウトソーシング ～仲間と繋がり全国展開へ！～

山口 今後の展開などビジョンがありましたら教えてください。

新宅 一つは、井戸に関して水のコストダウンと同時に、防災というニーズの提案をしていきたいと思っています。井戸の大きなメリットの一つとして、湯水した時に水道一本よりも安定して水を使うことができる「防災対策」があり、病院や生産を止められない食品工場などにはニーズが多くあります。

山口 なるほど、日常的なコスト削減と同時に、有事の際の対策にもなるわけですね。

新宅 もう一つは、工場を中心とした水処理のアウトソーシング提案です。工場では水処理に関して専門家を必ず一人か二人置いているのですが、人材の確保であったり効率化を考えた時に、弊社にアウトソーシングしていただいた方が労務費や必要な手間、投資を削減することができます。この「水を中心としたコストダウンと省力化、防災対策でお客様に貢献する」というのが弊社の基本理念になっています。

山口 「水」を中心に据えて、その幅を少しずつ広げていっているんですね！

新宅 まだまだ規模は小さいですが、お客様には上場企業も多くて、ニーズは間違いなく存在しています。とはいえ、最初に赤字で受注してしまうと 10 年間その赤字をずっと引っ張ることになってしまいます。弊社の事業は人が増えれば売上げが上がるというのではなく、点検や修理、緊急対応などその都度人を配置してはコストばかり掛かってしまう。現在、北は福島から南は沖縄までお客様がありますが、点検や修理が得意な協力会社と組んで展開しています。むやみに規模を拡大するのではなく、全国へ仲間を増やしながら本当に収益性の高い会社へと成長していきたいと思っています。

山口 まさに“つなぐ力”ですね！本日はありがとうございました！