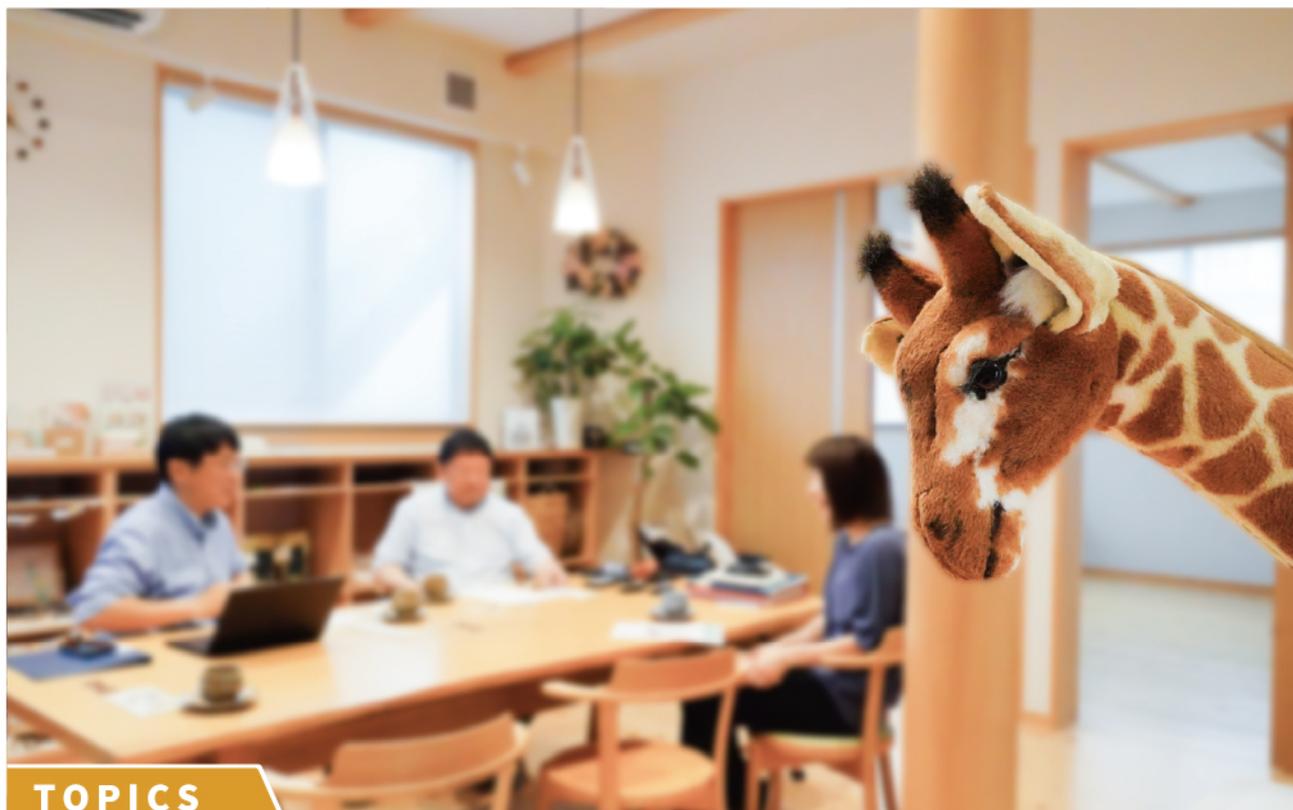


経営者のマインドセットと事業実現



TOPICS

時代を切り開く総合産後ケア事業の実現

いのち育みサポートはぐあす 代表 藤原 恵

市場に一番乗りした新事業

株式会社東部レントオール 代表取締役 門田 徹也

interviewer



〈土佐経営塾プログラムディレクター/
副担当講師〉

竹内 伸一

(名古屋商科大学大学院 教授)



〈土佐経営塾主担当講師〉

田村 樹志雄

(タクティス 〈経営支援サービス〉 代表)

市場に一番乗りした 新事業

6期生(2015年修了) 株式会社東部レントオール
門田 徹也



経営塾を15年間やってきて思うこととして、参加者を決して評価的に見ているわけではないものの、やはり「印象に強く残っている参加者」という人たちがいる。私の場合、それは優秀だったとか、逆に手を焼いたとかいう話ではない。経営塾は討論型の塾なので、討論に向かう姿勢が印象的だと、その人のことは忘れない。討論に向かう姿勢とは、その人の「人となり」にも近いものである。

今回紹介する門田徹也さんも私の印象に強く残っている人で、2015年の経営塾(第6期)に参加した。討論授業での彼の口数は少なかった。先頭を切って挙手することはまずなく、試しに何か言ってみよう、なんてことも絶対にない。変な話だが、講師はよく発言する人よりも滅多に発言しない人のほうに、妙に惹かれたりもする。「今日は門田さんの言葉をどうやって聴くか」——9年前の私の、授業中の関心事はそれだった。

◆ 縮小する総需要との闘い

門田さんが代表を務める株式会社東部レントオールは、彼のお父さまが1992年に創業開業した建設機器のレンタル会社である。ある建設機器メーカーの高知営業所が1981年に独立したことが東部レントオールの前身で、門田さんのお父さまと当時懇意にしていた仕事仲間が集まって会社を興し、建機の販売からレンタルに事業をシフトした。

会社の広大な敷地には、小型から大型までの建設機械が所狭しと並んでいる。私たちがお邪魔した時間帯はもう外が暗くなっていたが、子どものころに憧れていた黄色い重機の数々を見ると、

何歳になっても心が躍る。門田さんは中学生の頃からお父さまの会社をよく手伝っていたそうで、彼の青年期は建機とともに過ごした時間でもあったようだ。

子ども時代の憧れから離れて大人のビジネスに目を遣ると、重機の需要を重機レンタル会社から積極的に作り出していくのは、なかなか困難である。良くも悪くも公共工事の動向に依存する業界であり、「高知県における公共工事のピークは2000年の高知国体ではなかったか」と門田さんは振り返る。

建機レンタルの総需要の縮小——この問題に対応する過程で、東部レントオールの経営は創業社長であるお父さまから門田さんにバトンタッチされていくことになる。

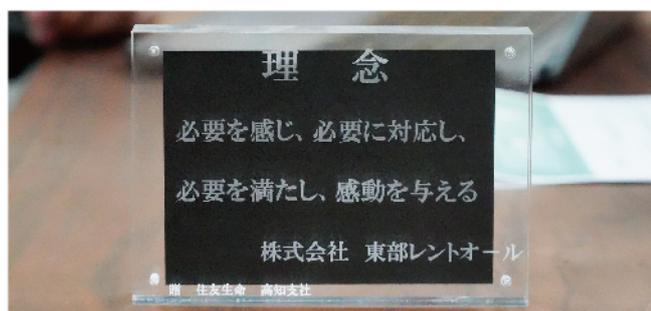


◆ 門田さんの力量形成の過程

お父さまから「会社を継ぐように」と言われたわけでもなく、また、そのつもりもなかった門田さんは、専門学校で建築工学を学び、卒業後は大阪で建築工事費用を積算していく仕事に就いた。彼の話を知る限りでは、建築の専門知識を活かした職務に、地に足をつけて真摯に臨んでいたことが伺える。しかし、コマンドベースだったDOSの時代が終わり、Windows95の登場とともに誰もがPCを使う時代に入ると、建築の世界でもデジタル化がはじまり、いずれはデジタルアウトプットに置き換わるであろう仕事も見えてきた。この頃、積算のプロとして20代の半ばになっていた門田さんは、自分の仕事の付加価値を厳しく問うようになっていた。そして、「人の役に立つ」「真に価値ある仕事を誠実に遂行する」ためには、どのような



知識とスキルと心の姿勢をもち、毎日をいかに生きるべきかを熟考する日々を過ごすことになる。バブルは弾けたが、またそのうちに盛り返すだろうと、世間が淡い期待を寄せていた頃、門田さんはまったく浮かれることなく自問自答を繰り返していた。



◆ 新事業が満たすべき条件

1999年、門田さんは結婚を機に大阪を離れて高知に戻り、建築業界でキャリアを積んでいたこともあって東部レントオールに入社する。しかし、会社の業績は門田さんの入社時期をピークに下降をはじめ。それも、毎年の売上が数千万円レベルで減少するという急下降である。このままだと東部レントオールはあと5年もたない。それくらいのインパクトが会社に及んでいた。

そのもっとも大きな原因は、前にも触れた公共工事需要の減少である。門田さんはこのとき同社の平社員であったが、「公共工事予算への依存体質を改め、民間の需要に対応することで社業を支えていきたい」と考えた。

そのためには、下降する建機レンタル需要を補い得る新事業が必要だ。現状の東部レントオールの資本力と体力とノウハウで勝てる分野はどこか。それは相当なニッチ市場であろう。そしてライフサイクルの長い商品であってほしい。高知から全国に送るなら小型の製品に限られる。また、他社に簡単に追随されても困るので、参入障壁は高め市場がよい。それさえ見つかれば、日本一を目指せるはずだ。

門田さんは経営塾に来る以前に、かなり論理的に新規事業のシーズを探し当てていたのである。

◆ AEDレンタル事業の開化

門田さんがたどり着いた商材はAED (Automated External Defibrillator: 自動体外式除細動器)であった。彼が苦労して立ち上げ、やがて建機レンタル事業を補完することになる救命事業の最初のレンタル商品である。聞けば、AEDの一般需要向けのマーケティングにはかなりの穴があり、それがそのまま門田さんのチャンスになった。医療機関以外のAED需要は確かにあったものの、そこに向けてレンタル提供できる事業者は事実上ないに等しかったのだ。

2005年にスタートしたAEDレンタル事業は最初から「日本一」を目指していた。そして、翌2006年に開催された兵庫国体からのAED200台のレンタル要望に対して、門田さんがそのうちの110台をレンタル提供 (残り90台は他の数社が分担して提供) したことで、わが国の一般向けAEDレンタル市場が開花し、門田さんはそこに一番乗りすることになった。その前の年である2005年の、同社のレンタル用AEDはわずか5台だったのに、である。



AEDレンタルを主軸とした救命事業は、会社の危機的状況を確かに救ったが、このビジネスに対する賞賛が社内の隅々にまで直ちに及んだわけではない。東部レントオールの基礎を築き、旺盛な公共工事需要を受けて会社を高知で発展させたお父さま世代と、新しい考え方ややり方に県外で先に触れていた門田さんは、想像に難くないがケンカも多かったようだ。この物語の妙はその点にもある。

門田さんは経営塾で、これまでの自分の経営者としての歩みを振り返っていたのだろう。そうした省察が下敷きにある彼の発言は、どれも重く、私の心にはいちいち響いたのである。今日、久しぶりに門田徹也さんに会って、彼の言葉の重みが一層増していることに、彼への尊敬の念をまた新たにしたのであった。

(文：竹内伸一)

interview

株式会社東部レントオール

〒783-0048 高知県南国市岡豊町小竈 157-1
TEL：088-863-7333

