

新規事業拡大に向けた 取組みについて

和興エンジニアリング株式会社
営業本部 新規事業推進室
後藤 憲さん

はじめに

私の所属している営業本部 新規事業推進室では、コンシューマ市場のホームICT事業の展開を図っています。

当社で掲げているホームICTの定義として、ホーム向けの電気通信工事（ONUから先の工事、セキュリティ等）やホーム向けの電気工事（ソーラー等の工事）やその他ホーム向けの各種サービスの対応があります。対象とする事業領域としては、当社が保有する技術・ノウハウを活かした事業領域としています。

具体的には、

- 現行技術の延長線上にあり、新たに取り組むことによってスキル・ノウハウを向上する。
- 現在、技術不足ではあるがスキルを付けていくことで施工体制を十分に活かせる。
- 当社の技術に加え、新たなパートナーとの協業により受注機会が増加する。

このような新たな視点・発想で新規事業拡大に積極果

敢に取り組んでいます。

今回は新規事業の現状の取組み、および、拡大に向けた取組みなどについてご紹介します。

ONUから先の宅内事業

はじめに記載した通り、ONUから先の宅内事業を中心とした事業展開を図ることとしました。

ホームICT（宅内事業）市場は、2015年には約700億円規模となることが想定され、ホームセキュリティ関係についても100万世帯以上導入済みであり今後も拡大が見込まれます。ホームICT（電気工事）市場も、防犯防災の設備工事（電気と通信の複合工事）は1兆円規模の実績があり今後も安定した工事が発生するのでないかと考えられます。

実施にあたっては、当社調布ビルに施工方法（配線、機器設定等）の技術習得や商品・サービス等の知識習得を目的とした「ホームICT研修室」を設立することとしました（写真1）。



後藤 憲さん



写真1 ホームICT研修室

同時に各種マニュアル（営業編・施工編）を作成して今後展開する社内販売や一般市場への販売準備を実施しました。

さらに今後進めていく中で、販売・施工スキルを持った人材を増やすために当社では初の試みとなる「社内公募」でのメンバー募集を実施しました。厳選なる審査・面接の結果、2名の即戦力となるメンバーが加わり事業化に向けて弾みがつきました。

販売に当っては、支店SE育成とノウハウ取得のため、社内販売を実施しました。

社内販売については、まずは本社・支店社員へのアンケートを実施することとしました。アンケート結果より新規事業推進室で取り扱っている商品やサービスについて興味を持たれている90名程の方へコンサルティングを実施しました。

結果5名の方から注文をいただいたのと、販売に向けてのアドバイスやコンサル対応についていろいろ意見を頂戴することができました。その意見を基に、商品・サービスに対するお客様の認識やセールスポイントを盛り込んだ販売マニュアルを作成し、一般市場の販売に利用しています。

太陽光発電システム事業

2011年3月11日の震災以降、従来の火力・水力・原子力発電に変わり新エネルギー発電へシフトする動きが出ているなか、太陽光発電システムへの注目が増えています。

太陽光発電システムの市場は、2025年には18兆3千億円規模になるのではないかとされています。

当社は震災以前より太陽光発電システム事業への取り組みを開始しており、今後はますます受注が増えてくるものと期待しているところです。

最初に太陽光発電システムメーカーとの代理店契約を締結後、メーカー主催の販売・施工研修に参加しました。

研修を重ね、お客様への提案から提供まで一連の準備はできましたが、実務経験が皆無であったので初めにノウハウ蓄積のため社内販売を実施することとし、アンケート調査を行いました。約400名近くの方からアン



図1 太陽光発電システム（ホームページ掲載内容）

ケート回答があり、その中で興味を示された50名近くの方に導入した際のシミュレーション資料を作成して提案を開始しました。

一人ひとりに説明を行いました。補助金が出るとはいえ今後、物品価格が下がるので保留したい方がいたり、自宅屋根の材質や日当たりの向きや建築年数がかなり経過しているなどの理由により導入を保留したい方もいました。

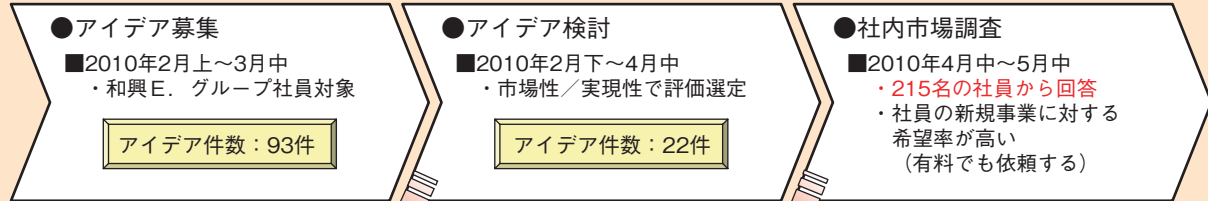
それでも最終的に社内で4名の方の導入が決定して施工が完了しました。

その後、支店SE育成や当社ホームページに太陽光発電システムについてコンテンツの掲載を行い、協力会社を中心として販売を始めた所、徐々にではありますが受注できるようになりました。さらに個人のお客様に限らず、法人のお客様に対しても販売・施工の実施や近年日本各地で設置され、今後も設置計画のあるメガソーラーにも参入できるよう社内の体制を強化していきます（図1）。

新規事業アイデア募集実施

新規事業拡大に向けて、社内へのアイデア募集を実施した結果、93件のアイデアが集まりました。このうち市場性・実現性の評価が高い案件（22件）をピックアップしました（図2）。

【取組みプロセス】



【試行実施に向けた判断】

アイデア募集内容取りまとめ結果		社内市場調査結果	
新規事業	提案件数	依頼希望者数(率)	判断
ホームICT関連事業 【防犯・防災対策(高齢者状況把握)】	11	85名(39.5%)	実施希望率が一番高く、金額が高くても希望があるので検討する
ホームICT関連事業 【消防設備点検事業(マンション等)】	1		
フレッツTV対応 既設アンテナ撤去事業	3	74名(34.4%)	屋根上作業の禁止指示【NTT様より】があり、今回の施工実施を断念とする
LED電球への交換事業	1	32名(14.8%)	実施希望率が低いため、今回の試行実施は見送りとする
高齢者介護補助	6	75名(34.8%)	実施希望率が高いが、希望金額が低額で収支が厳しく今回の試行実施は見送りとする
お墓(仏壇)等の清掃・代行業務	1	48名(22.3%)	実施希望率が低いため、今回の試行実施は見送りとする

【試行実施業務】

- ◎新規事業推進室の取りまとめ結果および社内市場調査結果から
 ①ホームICT関連事業【防犯・防災対策】【高齢者状況把握】 / ②ホームICT関連事業【消防設備の点検】
 ★ 2件の事業について試行実施に向けて検討する

図2 ホームICT向けアイデア募集について

さらに検討した結果、『防犯・防災事業』、『消防設備点検事業』、『高齢者状況把握事業』について試行実施をすることとしました(図3)。それぞれの事業内容の取組みについてご紹介します。

【防犯・防災事業】

2010年10月時点での全国における高齢者の人数は3,000万人に迫り、65歳以上は5人に1人、9人に1人が75歳以上という高齢社会になってきています。

一人暮らしの割合も年々増加とともに、介護のために年間15万人の方が会社を辞めるケースが発生しています。また、核家族化も進んでいる状況の中で関心が高まっている防犯・防災への事業化に向けて取り組むこととしました。

事業化を進めるにあたり、警備会社様より工事受注でできるようお願いしました。

結果、契約締結に至りました。契約後は従事者登録を行い、その従事者向けの講習会(座学・実技)に参加しました。参加後、警備会社様の工事にOJTとして同行さ

せていただき、工事のノウハウについて学びました。

一通り従事者の同行OJTが完了したところで、いよいよ案件受注による施工を開始しました。

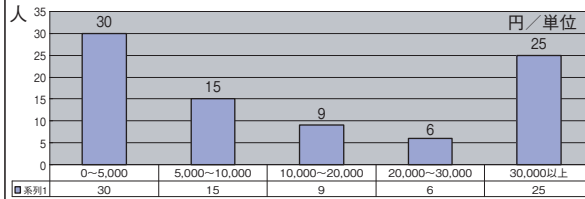
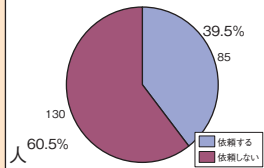
初めは警備会社様社員同行によるサポートがありましたが、一定期間終了後に当社単独での施工実施となりました。

単独施工については、当初不慣れな点もあり作業時間の遅れや施工後の仕上がりも完璧なものではありませんでした。そこで課題を持ち帰り当社で検討して、1人でも実施できる機器の取付ツール開発や作業手順を見直したり、作業分担を行い作業効率をあげることにしました。

結果、単独実施での当社対応について警備会社様から、施工スキルやお客様対応は満足いただけるようになりました。

現在は東京エリアを中心に本社直営での工事実施を行っていますが、今後はさらに関東エリアでの受注拡大を目指し、支店・子会社から従事者を増やして対応していきます。

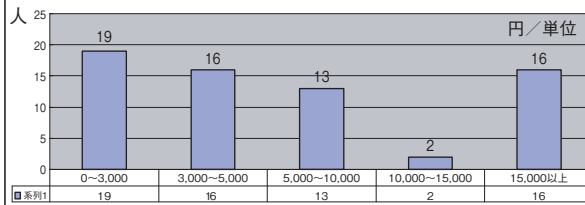
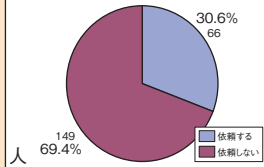
防犯対策



試行実施に向けた判断

全体の3割以上が有料でも導入したいとの結果であり、金額的にも5,000円の方が多く反面30,000円以上出しても導入を考えてるので、試行実施することとしたい

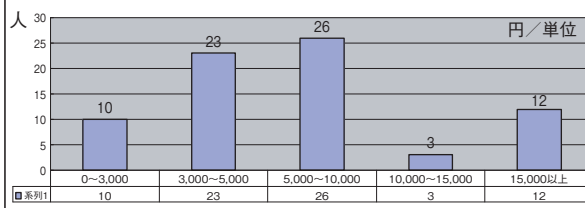
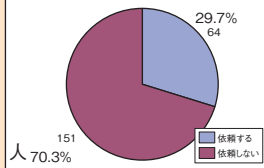
防災対策



試行実施に向けた判断

全体の3割以上が有料で導入したいとの結果であり、金額的に、2番目として15,000円と高く試行実施することとしたい

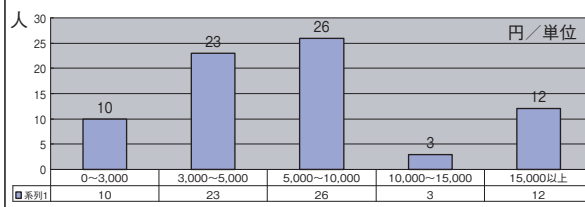
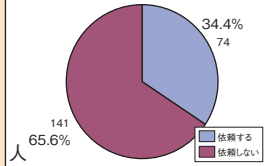
高齢者介護向けWebカメラ



試行実施に向けた判断

全体の約3割が有料で導入したいとの結果であり、価格面でも10,000円と、15,000円以上が多く、試行実施することとしたい

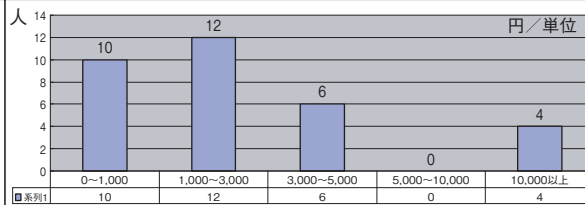
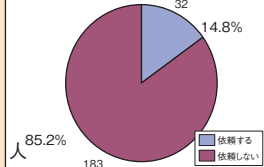
フレッツTVアンテナ撤去



試行実施に向けた判断

全体の3割以上が占めているが、サービス総合の工事事業者による屋根上作業の禁止指示【NTT様より】が、でているため今回の試行実施を断念

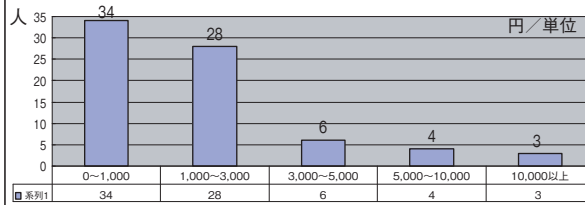
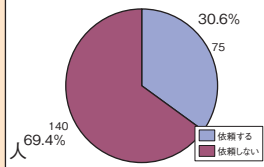
LED電球への交換



試行実施に向けた判断

全体の2割にも行かなかったため、今回の試行実施を保留。

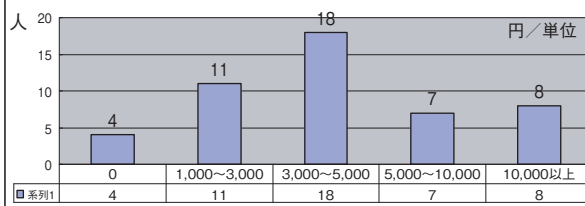
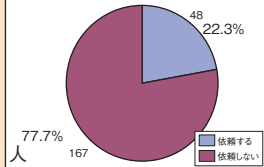
高齢者介護補助



試行実施に向けた判断

全体の3割以上が有料でも導入したいと結果があるが、金額面において、1,000円と収支が厳しいため今回の試行実施を保留

お墓の清掃・代行業務



試行実施に向けた判断

全体の2割程度であり、今回の試行実施を保留

図3 社内市場アンケート結果検証

【消防設備点検事業】

現在、消防設備は法令で定期点検が義務付けられています。

個人オーナーが保有する小規模賃貸住宅や駐車場などの定期点検の実施率が低いデータを基にして、市場性が高いと判断したうえで今回、事業化に取り組むこととしました。

ました。

消防設備点検を実施するにあたり、まずは消防設備士等の有資格者確保が必要となりました。というのも、当社は今まで消防関係の業務に取り組んだ実績がなく、営業・施工体制を作る以前の問題でした。

数カ月間の資格取得期間を設けた結果、数名ですが各

消防設備の点検に必要な資格取得者を得ることができました。次に点検を実施するための研修環境の新設を行い、また今回神奈川エリアを試行スタートとするため、支店・センタや子会社・協力会社の事務所等への点検も自社で行うことができるか検討をしました。自社で実施することは問題なかったのですが、消防設備点検用の機器・工具が高額なものであり、さらに消防設備はメーカーごとにメーカー用の点検機器・工具が必要となる事実が判明しました。

また新規参入者には厳しい事業であり受注は難しいとの見解もありますが、何か別の角度から取り組んできた内容を活かすことはできないか、事業化に向けて資格取得をしていただいた方々のためにも、今後の対策を練りたいと考えています。

【高齢者状況把握事業】

1975年以降、現在も核家族化が進んでいる状況の中で遠く離れた両親を見守ることはできないかと言ったご意見から、光回線とネットワークカメラを利用して遠隔から状況を把握ができるシステムの販売の事業化に取り組むこととしました。

販売開始にあたっては、まず遠隔用として利用するネットワークカメラを数社から複数台選定後に、価格・機能・設定方法・操作性などを考慮して検証した結果、最終的にメーカー1社に絞り込みました。

さらに一般販売に向けて社員へのモニター募集を実施することとしました。実施にあたり、無償での機器貸出と社員宅へ直接伺ってネットワークカメラの設置工事を行うことを提示しました。

結果、数名の方よりモニター参加の要望を頂戴することができ、約1カ月程のモニター期間完了後には、アン

ケートによる聞き取り調査を実施しました。

低価格での提供依頼や赤外線・双方向通話などの多機能性や利用シーンなどについて多数の意見を伺うことができました。その意見を基にしてご希望・ご要望に沿えるようにパターン化して提供できるよう、さらなる検証を重ねたうえで今後の販売に力を入れていきます。

【その他】

新規事業の取組みについて、社内システムの掲示板に毎週公開したり、社内報に掲載して常に最新情報を発信しています。

お客様向けPR資料についても、社内システムからいつでも閲覧できるよう保管しています。また各事業について、いつでも対応できるように新規事業推進室内にHISC（ホームICTサポートセンタ）を設けて、常にお客様からの連絡を取れる体制も作りしました。

今後は社外にも情報発信できるよう、PR用紙の配布やホームページへの掲載も視野にPR活動を実施していきます。

まとめ

新規事業推進室が発足して、早2年近く経過しました。

当初3名体制でスタートした時よりもメンバーは増員され、個々のスキルアップも図られているものと思われます。また取り扱う事業も増えて参りましたが、さらに新たな事業発掘に向けて日々アンテナを高くして、世の中の動向に目を向けていきます。

今後も日々チャレンジを重ねる事で第2のメイン事業として確立し、さらなる受注拡大を目指していきます。