

企業 ZOOM UP

第98回

マンションECOサポートセンター

—電気料金削減システムで基盤確立

当社は電気料金削減システムの企画・設計・コンサルティング会社。マンションの管理組合を顧客として、電気料金削減システムを提案。削減できた顧客の電気料金の一定割合を収入として得るビジネスモデルだ。

会社設立後15年期を迎えたが、中嶋康晴社長はこの間決してブレることなく、一貫してこのビジネスモデルを追求してきた。

今でこそ“節電”“省エネ”には時代の風が吹いているが、「ビジネスとして成立するようになったのはつい最近」であるという。中嶋社長が事業を始めた20年前にも、面白そう、儲かりそうだと参入した企業は数多くあったが、そのほとんどは淘汰された。

国内外のメーカー系列であれば当然、オリジナル商品を扱うが、海外製品には他の周辺機器との相性が悪い場合や、信頼性に難がある場合もあり、うまく機能するか判断には経験が必要。一方、(メーカー傘下ではない独立資本の)コンサル系ならば複数のメーカー製品の組み合わせで最良のシステムを作ることが可能となるが、より一層の“目利き”能力が必要となる。30代前半で独立するまでのサラリーマン時代、営業をこなしつつコツコツと技術的なノウハウも蓄積(中嶋社長は第一種電気工事士の資格も取得している)し、マーケティング的な側面や中・長期の事業計画も考え抜いた。結果的に、「これしかない」と信じたビジネスモデルを本業に据え、以来サイドビジネスには一切手を出さずに努力を重ねてきた。

中嶋社長が「これしかない」としたこのビジネスモデルの要点は、顧客をマンションの管理組合に限定し、電気料金削減システムの利用対象を廊下などの照明やエレベーターなどマンションの共有部分に特化したことだ。

1棟50世帯の平均的なマンションで共有部分の電気料金はおよそ年間100万円。システムの導入によってこれを20-30%ほど削減できるが、削減幅に応じた成果報酬で得られるコンサルフィーは10年間の分割で支払われる。節電、省

「節約ビジネス」は聞こえはいいですが難しいですよ」と中嶋社長



エネ機器の販売で一般的な売り切り型に比べると、初期段階での当社の実入りは少ないが、顧客にとっては初期投資負担の小ささから導入がしやすいメリットがある。事実上、マンション管理組合の定期総会が1年に1度の商談のチャンスであることから、1件当たりの収益が小さくとも、獲得契約件数を増やしていくことにこそ意味があるという。

また、マンションの管理組合と共有部分に顧客と利用対象を限定したことによって、市場規模は小さくなるが将来的な変化の小さい、優良な顧客を獲得することにもなった。

当社では電灯部分(照明など)と動力部分(エレベーターなど)でそれぞれ1プランと契約件数をカウントしているが、これまでにおよそ2000の管理組合と3000プランの契約を獲得。これが長期・安定的な収益を約束する優良資産に育ち、営業上貴重なマーケティング・データも蓄積しつつある。「将来的には、関東一円で年間3000組合から契約を取れる会社になりたい」。そのため、人事・給与体系も能力や役割、またライフスタイルに応じた徹底的にオープンな仕組みとするなど、規模の拡大にも応じられる組織作りに取り組んでいる。

おそらく、営業的な発想とエンジニア的な発想、そして経営者のマインドがバランスよく調和しているのが中嶋社長のもっとも優れた点だろう。堅実に、大胆に事業を展開して欲しい。

(取材・文/東京支社情報部 太宰 俊郎)

会社概要

マンションECOサポートセンター(株)
 企業コード: 987638623
 東京都千代田区岩本町3-4-3、電話03-5823-8411
 中嶋康晴社長
 設立: 1997年3月、資本金: 1550万円
 事業内容: 電気料金削減システム企画・設計・リース
 年売上高: 約2億4300万円(2011年2月期)