

「共生」の考え方と“ワーク ライフフュージョン”の社風 が新事業の原動力に

[三重県尾鷲市] 浄化槽保守点検

株式会社 南清社

代表取締役 小倉 裕司氏



Before

- ・事業承継時は浄化槽保守点検のみであった。
- ・浄化槽保守点検は免許制&地域割であった。
- ・地域割の中で複数の同業者が存在し市町村合併で競争がさらに激化していた。
- ・浄化槽の性能向上と小型化で処理量に応じた料金収入が減少していた。
- ・浄化槽は下水管に代わりなくなる見通しがあった。

After

- ・先代の父親逝去の際の遺品整理の苦勞と地域の高齢化や孤独死問題に直面。
- ・浄化槽保守点検は一般家庭へ定期訪問し詳細の顧客情報を有していた。
- ・地域に競合がない遺品整理・特殊清掃を新たに事業化しアップサイクル事業も開始した。
- ・地元イベントのマルシェを常設できる場の確保と若者のための場づくりとして事業化した。

■ 自社と私

幼い頃、浄化槽の仕事は必ずしも良く思われずに悔しい思いをした経験から都会へ憧れましたが、反骨精神もあったため、中学3年の頃に「後を継ぐ」と先代の父に伝え、高校卒業後に愛知県の浄化槽関係会社での勤務を経て23歳で家業に戻りました。その後、先代が亡くなり27歳で代表となり、現在30歳です。

■ 新たな事業展開のきっかけと背景

下水管が普及している都市部とは違い、地方では未だに一般家庭は浄化槽を設置しています。その定期的な管理のために先々代の祖父が「これからの時代の新しい仕事を」と考えて自社は始めました。私も同じ考えですが、「地域内に競合がいてバッティングする事業はしない」ということも意識したようです。ある時、マイクロソフト創業者のビル・ゲイツ氏が排泄物の入った瓶を片手に「この処理が未熟で世界中では疫病で死んでしまう人々がまだたくさんいることをご存知か？一刻も早く下水処理設備を増やさないとダメだ！」と演説している動画を見て「近い将来に浄化槽はこの世からなくなる！」と衝撃を受けたことが、

「浄化槽の事業が大丈夫な今のうちに新しいことを！」と考えるきっかけでした。

■ 自らの体験と既存事業で培った顧客情報が新事業の発想に
2017年に父が他界した時の遺品整理等に大変苦勞した体験が、現在「クロッシングサービス」の名称で実施している遺品整理・買取・生前整理・特殊清掃の原点です。私自身、遺品整理士の資格を取るとともに、名古屋の同業者の現場でノウハウを吸収しました。また、営業開拓は既存事業で培った強みであり財産である顧客情報を活かしました。この事業は初期投資がほとんどかかりませんでしたが、先代が浄化槽事業で公共事業にも参入しつつ健全経営で自己資本を蓄えていたことも決断できた理由です。ここから派生し、ヴィンテージのインテリア家具等のアップサイクル(素材を活かしつつ新しいデザインに製造加工して販売)事業も「nostalgic new world」として名古屋に工場を持って展開中です。愛知の勤務時代の友人が類似事業を行っていて連携できたことも幸運でした。



▶ 会社概要

[創業] 1975年
[設立] 1975年
[資本金] 1,000万円
[従業員数] 8名

[事業内容]

- ① 浄化槽保守点検
- ② 遺品整理・買取・生前整理・特殊清掃
- ③ インテリア家具&食器等のアップサイクル
- ④ 食品・雑貨・飲食等のマルシェ事業

売上構成比

①70% ②30% ③④は展開中

▶ 地域概要(三重県尾鷲市)

[都道府県人口] 178万2,000人

[市町村人口] 1万7,950人

▶ 産業構成の特徴

林業・水産業(遠洋漁業)等
かつては火力発電(現在撤退)



■ 地元の商工会議所青年部の年一イベントを常設の事業へ
当時所属の尾鷲商工会議所青年部が会員数4名という存続危機になり、「それぞれ外に出て学んで持ち帰って再建しよう」と誓い合い、2017~2019年の3年間で「おわせマルシェ」というイベントを開催し、2,500人、5,000人、8,000人と来場者が急増する中で、「もはやボランティアで対応できる規模じゃないがこのまま止めるのは勿体ない」「高齢者だけでなく若者も楽しめる地域にしたい」という想いから事業化することを決意しました。決定的だったのは、撤退した火力発電所の「倉庫」が常設に最適な場所だったことです。事業は「人」「知識」「場所」の3つが必要です。場所を確保できたことで、地域の仲間の協力でDIYで仕上げ、食品・雑貨・飲食等の出店者を募ってスタートしました。消防法等の許可取得等の事情で活用できていないスペースもありますが、「バッティングする事業はしない」という考えのもと、地域内のカフェや菓子店とのコラボも積極的に取り組み、「共に良くなる」ことを意識して進めています。

■ なぜ事業再構築・業態転換ができたのか？

以前に、後継者がおらず困っていた釣具店を譲り受けようと考えたものの、「バッティングする事業はしない」という考えに徹して止めたことがあります。また新たな事業に取り組む前に「日本一もしくは先進的モデル」の会社や場所を必ず見に行くようにしてきました。

また、8名の社員は、アップサイクル事業以外の3事業を掛け持ちする「多能工社員」です。そして採用と組織づくりの中で「写真や絵画やものづくりなどの趣味とその事業化への挑戦を会社として応援する」という考えを共有してきたので、「経営者マインド」を有した社員が多く、こうした事業展開ができます。さらに、おわせマルシェの理念「ひととひとをつなぐ」ことが私自身好きで得意ということも原動力になっています。また、コロナ・ショックの現在、在宅率の上昇と住居等の消毒抗菌の需要の高まりで、もともとの浄化槽事業や特殊清掃事業も比較的好調で推移しています。

まとめ

- 1 既存事業の浄化槽事業の特に「外部要因」に着目して順調なうちに新たな事業を模索した。
- 2 既存事業の顧客情報を営業開拓に活かして、かつ初期投資が少なく済む遺品整理事業に取り組んだ。ノウハウは代表自らが得た。自己資本が確保されていた。
- 3 「人」「知識」「場所」が伴う事業案か否か？という基準を持ってマルシェ事業を検討した。
- 4 連携や協力を得られる仲間づくりをしつつ「競争」ではなく「共生」を基本とする考えに徹した。
- 5 新たな事業を始める際は必ず「先進事例」を探して実際に見に行くことを徹底した。
- 6 社員一人が複数の事業をこなせるだけでなく趣味をも事業化目線で考えられる環境を会社として提供することで意識や考え方を共有できている。