

Title	弊社のレンタルシステム戦略
Author(s)	吉村, 清己
Citation	年次学術大会講演要旨集, 17: 199-202
Issue Date	2002-10-24
Type	Presentation
Text version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10119/5925
Rights	本著作物は研究・技術計画学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Science Policy and Research Management.
Description	シンポジウム

弊社のレンタルシステム戦略

吉村 清己（エイコーシステムズ株式会社社長）

弊社のレンタルシステム戦略

- 1、エイコーシステムズの事業概要
- 2、エイコーレンタル開始の背景
- 3、「KW 当たりレンタル」方式
- 4、エイコー独自のレンタル成功法則
- 5、レンタルの将来戦略

エイコーシステムズの事業概要

弊社は昭和59年に個人創業、昭和61年に現在のエイコーシステムズ株式会社を設立し、常用型発電システム（コージェネレーションシステム）の開発・設計施工・販売・メンテナンス業務を主に全国展開して参りました。1998年から常用型発電システムの更なる普及とお客様に対し低コストの電力・エネルギーの供給を図るため「KW 当りレンタル」という新しいビジネスモデルを打ち出し、全国の大型ショッピングセンターやデパート、ホテル、ゴルフ場、工場など多くの分野で事業展開をしております。近年になり環境エネルギーに関する事業への参入で1998年当時48億円だった売上も2002年8月決算時では250億円の売上を達成しております。

エイコーレンタル開始の背景

当初、弊社は「安い電力の供給は企業に競争力を与える。」という気持ちから常用発電システムの販売を開始いたしました。電力供給事業が電力会社の独占状況だった時代に、より安い電力が利用できるということで、弊社の常用発電システムのニーズは非常に高いものでした。しかしながら経済メリットが発生すると解っていながらも、日本経済のバブル崩壊の後遺症も影響し、企業の発電機に対する投資意欲は低下し、商談があっても利益を追求できる状態ではなかったという事実もありました。私は「どのようにしたら弊社の常用発電システム（コージェネレーションシステム）で「より安い電力・エネルギーを求める日本中の企業に、高額な初期投資をすることなく普及させることができるのか・・・！」ということを模索し続けていました。

この答えを見つけることは当時の弊社を取り巻く環境の中では容易ではありませんでした。苦難に直面するたびに「限られた条件の中で、最善を尽くす」という私が信条とする言葉

を見つめ、新しいビジネスモデルの創出に全力を尽くしました。当時の発電事業に対する規制は非常に厳しかったため、新しいビジネスモデルを創出してもその規制が足かせとなり、それを実現することができにくいという環境にありました。しかし「今社会にはないが絶対に必要な仕組みを作る」という信念をもとに、チャレンジ精神を忘れず、努力してきたことが現在の「KW 当りレンタル」を可能にしていると思います。

そうして考え出されたレンタル手法で私が一番重要視したことは、リース会社が通常行うようなハードを単に貸し出すだけでは無く、企業が必要とする電気・エネルギーを「KW 当りのレンタル」方式で供給する考え方でした。

「KW 当りレンタル」方式を簡単に説明しますと「投資リスクや燃料調達リスク等の全てを弊社で持ち、お客様のリスク、デメリットを“ゼロ”とし経済メリットだけを提供」する夢のようなシステムです。弊社が自前で設置したオンサイト型発電システムで生産された電力や熱などのエネルギーをお客様が必要とする施設に供給し使用された電力量に応じて「KW 当り」でレンタル使用量をお支払い頂く方式です。つまり、システム装置に必要な費用は全て弊社が負担しますのでお客様の初期投資が不要となります。

エイコー独自のレンタル成功法則

「KW 当りレンタル」方式を打ち出したのちも色々な問題がありました。専門技術やノウハウを所有する企業や商社と提携した体制作りには当たりましたが、提携した企業の中には対応できないから協力を止めるというところも出てきたり、色々な壁にぶつかってまいりました。しかし「逆境は企業を強くする」という言葉を信じ、負けるものかと努力をする日々が続きました。

エイコー独自のレンタル手法の成功には次の3点がポイントであると考えております。

まずは、安い電力には強いニーズがありながらも不況で初期投資を見合わせざるを得ない企業に対し弊社のレンタル提案が非常にマッチした事。次に、弊社は業界に先駆けてレンタル方式を始めたことによる先行メリットを享受できた事。更に、業務改善（オペレーションエクセレンス）を徹底し、お客様により良いレンタルシステムの提供に全力を尽くしてきた事だと思います。

先程も申しました通り「KW 当りレンタル」はその運用に必要な経費を全て弊社が負担します。すなわち生産物賠償責任保険・動産総合保険・機械保険・メンテナンス保険・固定資産税・運転継続に必要な燃料調達費・潤滑油の費用・メンテナンス費・排ガス測定費などの諸経費の一切を弊社が負担します。更に諸官庁等への申請手続きもお客様に代行して行います。したがってお客様は日常点検と簡単なシステムの運転管理をマニュアルに沿ってやって頂くだけで経済メリットが生まれますから、レンタル契約の件数が増大することは常識に値する成功法則であります。

弊社のレンタルシステムは一般的には「非常識」なスキームに解釈されがちですが、私の「常識外での仕事の創造」というスタンスで行動し成し得た結果だと思います。

将来の展望と戦略

創業時期と現在では、弊社の事業プロセスも大幅に変化し進化しております。最近になりまして弊社の経営と事業内容等に大きな関心と期待を寄せてくださる企業や関係者の方々が断然多くなっている事を感じます。協力外注会社、その他、支援企業の皆様を始め、弊社のシステムを導入して戴いている多くのお客様が、弊社に「なにか？」を期待しておられるような気がします。こうした期待に確実にお答えしていくことが、弊社にとって重大な責任であり、これからの展望も広がると考えています。

「地球環境とエネルギー」のテーマは、電気・エネルギー関係の事業を推進するためには「環境問題」は避けては通れないと当初から認識した上でのテーマであり、今や21世紀の社会に不可欠なものとなっております。弊社はこの問題解決の一端を担うことこそ弊社の使命であると感じています。この問題解決に弊社が生み出した独自のレンタル方式を幅広く活用し多くの解決案を創出し、いわゆるゼロエミッションの構築に全力を尽くしより住みやすい社会づくりに貢献できればと考えています。

今、弊社のレンタル方式を環境関連にも生かし、多くの企業および自治体と共に様々な環境問題の解決にも歩んでいける体制の確立を進めています。具体的にはプラズマ高温溶融炉の自治体での実証試験を始めとし、様々な廃棄物を「未利用資源」と位置付けし、炭化装置や油化還元装置等でリサイクルするシステムや飲料水浄化から排水浄化システムなどのレンタルを開始しています。この環境分野の事業展開を加速させ日本が抱えている多くの環境問題の解決に役立つ企業を目指し、更に加えて海外企業との連携を深めて海外調達コストの削減や新技術の共同開発なども行っていく予定です。

これからは、産学官の協同研究にもっと積極的に参加し、弊社のレンタルノウハウを駆使し、より多くの可能性を見出していくことを目指します。これらの事の積み重ねこそが競争力のある弊社レンタルの展望と戦略となる訳で、多くの方々との連携を行い、知恵を出し合い、常に一步先行するビジネスモデルを創出しながら、新たな事業プロジェクトを推進し、当社独自のレンタル戦略をより確固たるものとします。

「一般的な「KW 当りレンタル」フロー図」

