

【新現役交流会の成功事例】

「新現役交流会での出会いが、急成長の転機に !!」

新現役交流会の好事例として、埼玉県川口市の株式会社セラフ榎本様の榎本修代表取締役にお話を伺いました。

同社は、塗装店からスタート、創業 60 周年を迎えマンション修繕工事の専門会社として埼玉県(本社)では第 1 位の受注高を誇る企業に急成長しています。

株式会社セラフ榎本の企業概要

株式会社セラフ榎本 代表取締役 榎本 修創

業：昭和 38 年 7 月 1 日 (1963 年)

資本金：1 億円

年商：45 億円

従業員：90 名

事業内容：マンション大規模修繕工事、ドローン外壁調査、マンション給排水設備改修工事、愛犬・愛猫のためのペトリフォーム

■創業から 60 年、事業規模急拡大、その訳とは…

私は 15 年前に父から会社経営を引き継ぎ、現在 57 歳です。弊社はずっと塗装屋でしたから売上は 10 億円止まりでしたが、この数年で業績を伸ばし、今期 45 億円と急成長を遂げています。契機は 8 年前(2015 年)で、愛知県の工場から屋根塗装工事の相談を頂いたのですが現地までハシゴを持って行くのが難しく、ドローンを使おう”とひらめきました。早速、東京の家電量販店でドローンを購入し現場に持って行くと、工場の技術者たちがドローン見たさに大勢集まっていた。その反響の大きさからドローンの将来性に気づき、勉強を始めることにしたのです。

そして 2018 年、青木信金さんから、新現役交流会のお誘いがあり、初参加させて頂いたことが大きな転機となりました。そこで出会った新現役の近藤茂雄さんとの二人三脚でドローンによる外壁調査のノウハウをゼロから作り上げ、それが

今日の成長につながっています。



(株) セラフ榎本 本社と代表取締役 榎本 修 氏

■ 新現役交流会で「この人だ！」と、ピンと来た！

新現役交流会という素晴らしい取り組みに参加できて幸運でした。お会いした新現役のお一人目は航空機エンジンの開発に携わって来られ、お二人目はコンサルタント。私がピンと来たのが三人目の今も大変お世話になっている近藤さんでした。超大手企業の新規開発ビジネスやソフトウェア開発にも関わって来られた方で、「ドローンについては素人ですが、一緒に勉強・研究してモノにしましょう」と言ってくれたのがうれしかったです。

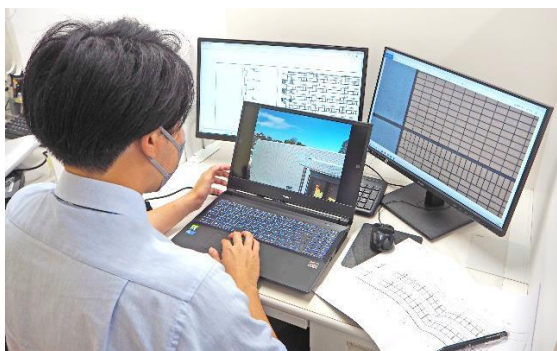
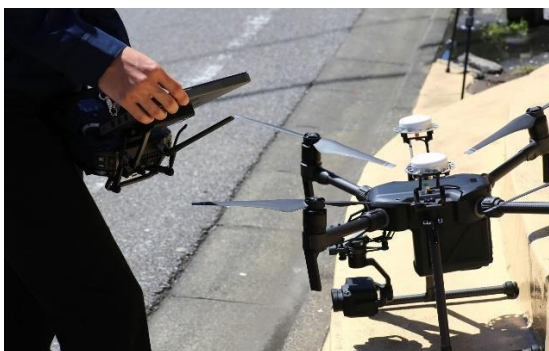
交流会で近藤さんに巡り合えたことが大きな分岐点になり、近藤さんには、ドローンを活用した新規ビジネスに必要な技術・解析、安全性はもちろん国交省申請に関わるノウハウを伝授頂き、さらに得意分野であるリスク管理、スケジュール管理、リソース管理、品質管理、コスト管理等について伴走指導を頂き、今も契約を継続しています。

■ ドローンの外壁診断と独自の AI 診断システムの構築

通常、外壁診断は足場を組んで専門家が外壁をたたき(打診)判断します。例えばタイル面をたたくと跳ね返った音の違いでタイルのはがれなどが分かるのですが、外壁は面積も広く、足場仮設や調査に時間とコストがかかります。

弊社の強みは、この打診に代わるドローンによる外壁診断で、調査費用を 3 分の 1 に減らすことができ、工期 2 週間を 1 日に短縮できる点です。今では、ド

ローンの技術開発や操作等のノウハウを持つ企業やスクールは沢山あり、国交省への飛行許可申請や、ドローン操縦の国家資格も取りやすくなりましたが、当時は難しく、近藤さんがドローン技術の習得と必要なノウハウを全面的にサポートしてくれました。さらに近藤さんと一緒にソフトウェア開発を行い、弊社独自の AI 診断 システムを構築しました。



ドローンによる外壁診断と独自の AI 診断システム

ドローン搭載の赤外線カメラで撮影した膨大な写真を AI で分析すると、表面温度の違いから外壁の亀裂や中の状態がわかります。タイルが浮いていれば隙間の空気が温められ、温度センサーに反応しますので、きめ細かに確実な建築外壁診断が可能なのです。写真があるので分析にも説得力が増し、マンション管理組合

(理事会)の理解が得やすくなりました。

ドローンは様々なタイプを 15 台所有していますが、最近さらに高性能なドローンとカメラのセットを世界シェア 1 位の中国の DJI 社から 3 機(300~400 万円/機)購入しました。また弊社が開発したドローン AI 診断技術に対し、建設業界最大手のスーパーゼネコンからも技術供与の打診が来ています。

■ 大規模修繕工事の受注高で埼玉県 No.1 に！

お陰様で、大規模修繕工事の受注高で埼玉県 No.1 となりました。ドローン調査診断と修繕工事の実績や 1 年・3 年・5 年・10 年点検のアフターメンテナンスによる信頼感、YouTube 動画配信などで、問合せ件数が格段に増えています。広報担当が社内に 5 名いて、動画とブログをホームページと YouTube に数千本挙げていますので、大規模修繕工事の分野では日本一の数だと思います。私もほぼ毎日 YouTube に動画をアップしていますが、YouTube は google の傘下であり、ネット検索では弊社の記事が常に上位に出て来るので、SEO 対策にもなっています。



■ 議員から経営者へ、ブレない経営哲学！

実は私は以前、市議会議員を10年ほど経験しました。立場上、様々な団体や組織との付き合いが大変多かったのですが、仕事が変わり、気持ちを一新しました。経営者として経営に集中し、会社の数字に細かく目を通し、常に社員の行動や声に

耳を傾けることが大切だと、自分自身に言い聞かせてきました。クラブ組織会員やゴルフ、夜のお付き合いもお断りし、YouTube への動画配信を私の日課と考え、多忙の中で時には控けることもありましたが、多くの動画を配信し続けています。

■経営の質を高め、大企業に負けない体質強化に取り組む

現時点で大規模修繕工事の受注残高は 20 億円程度と、受注活動も順調です。マンションの大規模修繕は法律で義務付けられており、弊社の豊富な実績から今後も受注は増えていくと思います。ドローン調査診断と修繕工事の啓発などで急成長できたことは大変有難いのですが、このまま成長を続けていくことへのリスクもあると考えています。成長に甘んずることなく、足元を固め、次の成長に向けての体制整備・強化が必要です。売上げを伸ばすことより、経営の質を高め、大企業にも負けない体質強化に取り組む時だと思っています。

■社員の離職者もなく、職人の確保も万全

この数年、新卒採用が 5 名、6 名、7 名と続き、今年は 8 名が入社しました。今の学生は大変まじめで、将来に期待しています。せっかく入社しても 3 年で退職してしまう Z 世代の感覚が話題になっていますが、弊社ではそのようなことはなく、ベテランを含めても離職者はほぼありません。安心して仕事に打ち込め、将来に希望が持てるような職場を目指しています。その一つが、教育です。本社向かいの 2 号館を研修会場として頻繁に活用しています。社員教育は勿論、防災対策や安全管理の講習会、サービス・品質向上や技術指導、外部講師による研修会、ペットや動物の専門家を招いての勉強会など開催しています。また、建設業界の人手不足が懸念される中で、弊社では職人の確保についてはまったく心配していません。マンションの大規模修繕工事は主に外壁と屋上防水工事になりますが、外壁修繕では、壁面を塗り替えることが多く、塗装工事(建設業)での経験と実績が役に立っています。弊社では優秀な現場監督が大勢いますので、建設業に係わる多くの分野にネットワークがあり、工事会社や職人さんが積極的な売り込みに来ています。



本社向かいの 2 号館、3 階研修室

■ 新事業開発に向け、新たな新現役との出会いに期待！

最初の交流会での出会いが経営に大きなインパクトをもたらしてくれたので、新事業開発に向け新たな新現役との出会いに期待しています。

その一つが、ペトリフォームです。ペットを飼えるマンションが急増していますが、ペット飼育のノウハウを活かしたリフォームに活路があると思い、交流会に参加しました。私自身、犬を飼った経験もあり、大の動物好きです。今年は、ペットを連れて安心して旅行ができるよう、ペットと泊まれるホテル・旅館へのリノベーション事業を新現役と進められたらと思っています。相応しい新現役との出会いが無い時は、自分一人ではできないことからその事業アイデアの展開を諦めなくてはなりません。

■ 新現役交流会では出会いの本質を見抜く！

新現役交流会はすばらしい取り組みだと思います。私がおの恩恵にあずかり、弊社の今日がありますので、多くの中小企業経営者の皆さんにこの制度を知って頂き、ご活用頂けたらと思います。新現役の方との出会いですが、本当に自分が求めていることは何なのか、多くの出会いの中から真剣勝負で本質を見抜こうと交流会に臨んでいます。

<取材を終えて>

取材当日は約束時間より早く着いてしまい、外で待たせて頂いていたのですが、忙しく出入りする社員の方から「こんにちは。誰におつなぎしますか」と声を掛けられました。早速、別棟に案内され冷たいお茶まで頂き、好感の第一印象でした。

榎本社長のお話を伺えば伺うほど、経営に一切の死角がないと改めて感服しました。今日の躍進は、榎本社長のビジネスアイデアと決断力、実現に向けてのリーダーシップの発揮にあり、経営一筋、1分の時間も無駄にしないと心に決め、経営に正面から取り組む情熱が、周囲に波及したのではないのでしょうか。ご多忙の中でも、自社の現地・現場をご自身でひとつひとつ確認し、その場で動画を撮り、数分後にはYouTubeにアップされるスピード感と、発信し続ける事への執念にも圧倒されました。

経営に対する真摯な姿勢には迷いが無く、状況を冷静に見極め、決して慢心することがない事にも感服しました。中小企業に甘んじることなく、大企業にも決して劣らない企業体質への転換を目指し続けておられ、今後も人口減少や経済減縮、人手・人材不足などの社会課題に対しても、生き抜く方法を見出し、確実に実践されていく事でしょう。

新現役交流会についても正しくご理解頂き、さらに新現役との出会いについても、専門家の人間性や本質を見抜く力もお持ちで、私たち新現役交流会サポート(SKS)もさらなる研鑽と、新現役の拡充に取り組まねばならないと頭が下がる思いです。榎本社長、大変勉強になり、ありがとうございました。

取材・記事 SKS 百瀬伸夫