

富山の経済情報誌

『きらり』は、人を主テーマにした地域の経済情報誌です。巻頭トップインタビューでは、「規模は小さくても卓越した手腕を発揮している経営者」「宝石の原石のように今は無名でも豊かな将来性を感じさせる若手」「知る人ぞ知る熟練の技を有する名人」など、「きらり」と輝いている人に登場してもらい、その人となりを紹介します。

き ら り



■巻頭トップインタビュー・・・1

「便利"屋"」から『便利"業"』へ

ライフサービス代表取締役

伊勢 徹氏

2008

4 / 4

- ほっとライン・・・・・・・・4
- 新商品・新技術・・・・・・・・5
- この人に訊く・・・・・・・・6
 - 潮流底流・・・・・・・・8
 - トップ登場・・・・・・・・9
- マーケット最前線・・・・・・・・9
 - 富山往来・・・・・・・・10
 - 時の言葉・・・・・・・・11
- 週間行事予定・・・・・・・・12

「便利"屋"」から『便利"業"』へ

株式会社ライフサービス代表取締役 伊勢 徹氏

便利屋業の F Cに加盟

本誌 創業から10周年になりますが、記念事業などはありますか。また1番身近な便利屋さんとしてのこれまでの経緯などを簡単にお聞かせ下さい。

伊勢社長 10年は会社にとって一区切りだと思っています。従業員の同意もあり、従業員やその家族、取引先などとささやかな記念パーティーを6月末に行う予定です。また、お客様への感謝も込めてエアコンクリーニングを特別価格で提供することを考えています。

便利屋への経緯は、東京でサラリーマンをしていた時に父が病気で倒れ、当時、父から「富山に帰ってきてほしい」と言われ、収入を捨てて富山に帰ることにしましたが、就職先はありませんでした。当時は、「帰ったら何とかなるだろう」と軽い気持ちでした。親と同居することになり、引っ越しを終えてみてまず驚いたのは、電気製品も含めほとんどの家財道具が2つあり、父の入院生活が半年続いていたこともあって、掃除もし



ていない状態でした。不用品処分や大事にとってある物の片づけ、クリーニングをすることになって、ふと思ったんです。私は富山に帰ってきましたが、帰らなかつたり、帰れなかつたりするのが普通じゃないかと…。この作業を人に頼む場合は、どんな職種か調べたところ、それが便利屋といった職業でしたが、それをメインにやっているとところはありませんでした。何のノウハウも持たなかつたため、

名古屋本社の便利屋業のF Cに加盟したのが独立のきっかけでした。本誌 加盟時にはイメージとのギャップがあったのでは。

伊勢社長 研修には30代の若い人が多く、その世代がこの業界を盛り上げていく雰囲気はあったのですが、そのほとんどが長続きしませんでしたね。小資本での経営がうたい文句でしたが、実際は運転資金として1,000万円や2,000万円といった金額が必要になってくる

わけです。確かに忙しい割に、労働の対価となることから1人1日2万円の売り上げが限度で、これはどこまでも変わらないので、私自身も売り上げが伸びないため1年経った段階で止めようとも思いました。ちょうどその時に大手の不動産会社から依頼があり、売り上げが伸びるきっかけになりましたが、その時初めて企業への需要があることを知りましたね。

困った事に 応えることが使命

本誌 経営にあたっての基本スタンス、経営信条などをお聞かせ下さい。

伊勢社長 この商売は、売買ゲームで売り上げが増加するようなものではありません。言ってみれば労働の対価として料金を頂く商売です。1年1年の積み重ねの上に売り上げがあり、売り上げの高望みはできません。私の商売は、お客様から「ありがとうございます」とよく言われる商売で、それは困った事に応えることが仕事であり、使命だからだと思っています。これは極論かもしれませんが、お客様が求める内容と私たちが提供するサービスに込められた思いが一致しないと本当の意味でのサービスはできないと思っているからです。それは「私たちの思いの伝わらないお客様とは商売しない」と

いったことにもなるかもしれませんが、お客様が会社を選択するように私たちもお客様を選択することかもしれないですね。ニーズにあったサービスをするのが便利屋業ですから、いわば「その時のその人が求めること」に対するサービスを提供することだと思っています。

従業員の 1人ひとりを尊敬

本誌 本誌は『人』を基本テーマとして作成していますが、人材育成や人材活用にあたっての心構えや留意点をお聞かせ下さい。

伊勢社長 当社の従業員は、以前務めていた会社で専門技術を取得し、一人前だった者ばかりです。私は従業員の1人ひとりを尊敬していますが、それは私に出来ない技術を身に付けているからです。さらに各自異なる分野の技術を身に付けている社員同士は、お互いを尊敬し、自分ない技術を素直に学ぼうとする姿勢で、年上とかな下とかな関係ないんです。当社では最年少者が現場の指揮を執っていますが、その彼には管理する力があり、それを年長者は理解してくれていることからスムーズに仕事が流れています。やはり、いい仕事をするには、お互いに尊敬する素直な気持ちがないと駄目じゃないかと思います。当社の仕

事は多岐に渡りますが、新規に何かを取り付けることより、修理、修繕が多いため、中には施工したこともない仕事もあります。当然、失敗もあると思いますが、失敗を恐れずに仕事をするのを伝えていきますね。

本誌 短・中長期の経営計画や合理化プランなどがあればお聞かせ下さい。

伊勢社長 創業10年にあたり、現在、診断士も交えて経営計画を策定中で、これまでは経験と勘でここまでできましたが、今後は戦略も必要になってくると思っています。考えているのは、富山だけでなく全国をマーケットにできる事業を模索中です。私自身独立から開業までの実績があることから、同じことを考えている方に対してお手伝いできるサービスができないかとも考えます。現在の売り上げは2億円の規模ですが、これを5年後に5億円程度まで持っていければいいと考えています。今は企画営業プランを考えるのは私だけなので、今後は企画営業の幹部となる人材を育てていきたいですね。本誌 他企業との差別化では、どんな点が挙げられますか。

伊勢社長 競合相手は「便利屋」ではないと考えていて、それは私たちはどこまでも「すぎ間産業」ということです。工務店やリフォーム業ではなく、便利屋でもない

『便利業』という新しい業態の構築に努力しています。当社の強みは、様々な仕事をこなせる点だと考えていて、いわゆる多機能工ということでしょうか。専門職人の手を借りずに行える点が差別化にもつながっていることだと思っています。

本誌 その動向が気になっている企業や技術、分野があればお聞かせ下さい。

伊勢社長 富山の基幹産業でもある家庭薬配置業です。ドラッグストアに押され、斜陽産業とも言われ不要論もある中、根強い人気があります。それは家族構成や状態などを把握した上で、健康食品を販売するなど生き残りをかけて経営努力をされています。当社も同じスタンスで、お客様の家族構成、将来を見据えて不要な設備などの提案はせず、余命も含めたサービスを提案しています。

本誌 現在、景気は回復基調にあるといわれていますが、まだまだ中小企業の業績回復につながっていないのが現状です。景気回復をより確実なものとするために今後、国や地方自治体、産業界に対して何を望みますか。

伊勢社長 当社のようにまだ若い企業にとって新規参入の規制の壁が厚く感じられます。ビジネスチャンスだと思うものに対して、既存の業種や業者を守るような規制を

せずに新規参入組にも広く門戸を開いてほしいと思います。それには政治を変えていくことも必要なのかなあーと思っています。

本誌 現在あるいは将来に向けた夢などをお聞かせ下さい。

伊勢社長 「便利“屋”」から『便利“業”』への業態確立です。目指すは、この業界が『業』として認められることで、そのためには、当然、売り上げ、利益、従業員数などの規模を大きくしていくことが必要だと思っています。出来れば、当社でこれを実現し、『便利業』としてのジャンルを確立させていきたいと思っています。

本誌 これからの日本、富山県、業界を担っていくであろう多くの若者に対し、メッセージがあればお聞かせ下さい。

伊勢社長 学生のうちは、どの高校に入学して、どこのある有名大学に入るかが目標であり、それは親から期待されていることだと思えます。ところが社会人になってその学歴を発揮していない人が沢山いる現状をみると、どこかの大学を出たかではなく社会人になって何をなすかが問題だと思っています。自分の可能性を自らが窄めるのではなく、学生の時からもっと大きな視野を持って社会に貢献する人になってもらいたいですね。

本誌 個人的なことで恐縮ですが、趣味とか座右の銘、愛読書、尊敬

する人、それと家族構成などをお教え下さい。

伊勢社長 趣味はゴルフ、座右の銘は富山高校の校訓でもありますが、「慎重敢為」です。愛読書はビジネス書全般で、尊敬する人は富山にお笑いの文化を広めた立川志の輔さんです。家族構成は父と母、妻、長女、長男の6人と猫2匹です。 (おわり)

■いせ・とおる■昭和35年5月生。富山市出身。昭和54年に富山県立富山高校普通科卒業、同年中央大学商学部経営学部入学。昭和58年に同大学を卒業し、高岡市の中村税務経営事務所に勤務後、セト電子工業に入社。その後は、ニッパ東京を経て、東京の食品会社に勤務し退職。富山に戻り、独立、創業。

■株式会社ライフサービス■富山市金屋2033。全国チェーンの㈱ベンリーコーポレーションの富山店として登録し、平成10年7月に創業。平成13年7月に有限会社ライフサービス設立、17年3月にベンリーとの提携解消、18年7月に株式会社に改組し現在に至る。資本金300万円。業種は便利屋（生活サポート業）で、クリーニング全般、アパート、マンションの空室クリーニング、特に業務用エアコンクリーニングに力を入れている。19年7月期の売上高は約1億9,000万円。