

## 情報・通信機器の販売・施工・保守まですべてお任せ！ サンエー通信機工業株式会社

ダイヤル式の卓上電話機、いわゆる「黒電話」が日本国内に広く普及したのは1950年代のこと。あれから約60年。インターネットや携帯電話の登場により世の中の通信環境は驚くほど様変わりした。そんな激流の時代を経て、現在も通信・情報事業に携わり、看板を守り続けているのがサンエー通信機工業株式会社だ。

### サラリーマン人生が一転、思いがけず経営者の道へ

「私の人生は常に出たとこ勝負。まさか経営者になるとは夢にも思いませんでした。」笑顔でこう話すのは、同社の代表取締役 香西由也氏。1958年、高校卒業後、インターホンのメーカーに入社。その後、通信機器を取り扱う大手メーカーのグループ会社に転職した。ここで所長を務めていたある日、思わぬ転機が訪れた。四国での新規事業が決まり、その立ち上げを任せられたのだ。しかし、会社との条件が折り合わず話は決裂。「その日に会社を飛び出しました。(笑)」

とはいえ、先の見込みが全くなかったわけではない。前職の時に育てていた特約店の社長とともにすぐに通信事業を始めた。これまでの営業力を活かし、メーカーや特約店など縦横のつながりを深めながら経営の基本を身につけた。「この経験が原点ですね。」と振り返る。しかし、経営不振により事業は解散。

1978年、サンエー通信機工業株式会社を設立。大阪を拠点に一人で事業を始めた。ホテルや病院へのビジネスホンや交換機の販売が中心。取付工事、メンテナンスもすべて自身で行った。「この頃が一番儲かっていて仕事が面白かった時期でしょうね。」時代の流れとともにコピー機、ポケットベルなど商材や取扱いメーカーも増えた。

会社設立から7年後、ある建築現場に飛び込み大口の仕事を受注。その取引先の責任者との出会いで中小企業の経営者が集う交流会に入会した。「もともと経営について真剣に考えるタイプではありませんでした。ここで経営するための仲間づくりをし、ヒト・モノ・カネの考え方について改めて学びました。経営はものまね。成功している会社の経営理論を聞いて実践する。この発想は大いに役立ちました。」仲間を通じて仕事の受注も増え、この出会いをきっかけに会社の基盤を固めてきた。



ベッドの押しボタンと固定電話、PHSが一体化になった、介護物件向け「ナースコール一体型ビジネスホン=緊急呼出コールシステム」



「業務用多機能受付電話機」。モニターは取り外してタブレットとして利用できる

### 固定とモバイル通信を一体化、提案・工事・保守まで同社一貫

今年で36年を迎えた同社。時に逆境に耐え、時に変化し、通信業界の激変を乗り越えて地道な経営を続けてきた。現在、ビジネスホンを中心に複合機・プリンター・パソコン等社内ネットワーク関連機器・ネットワークカメラ・スマートフォン・タブレットといった固定通信からモバイル通信まで、あらゆる情報・通信機器を取り揃えて販売している。

約8割の売り上げを占めるのが、同社で「ルート営業」とよばれる部門だ。かつては新規開拓営業を主としていたが、今では長年取引のある専門商社などから新築物件の配管・配線工事、商品納入まで一貫受注している。なかでもいま主力にしているのが、グループホームやサービス付き高齢者向け住宅など、介護物件でニーズが高い「ナースコール一体型ビジネスホン」だ。居住者が呼び出しボタンを押すだけで、スタッフルームの電話機や介護スタッフのPHSを同時に呼び出すことができる。

ここに同社の強みがある。昔から通信機器を扱う企業は

数多く存在するが、通信機器を販売・設置することはできても、建物の設計図の段階から提案し、現場管理、配線・配管工事、納入、保守まで一貫して行える会社は少なかつた。そのおかげで「ニッチな分野で生き残れた」と香西氏はいう。「それも単なる技術力ではなく経験があったからこそ。サラリーマンだった20代の頃、ある土地にクレーンが建つと新築物件が建つのがわかり、すぐさま飛び込み営業をかけた。さらに時代が変わり建築専門紙が登場すると、今度はその新聞社を訪ね、物件オーナーを探しては一件、一件、飛び込み営業をしたものです。この営業経験と実際の現場を知り尽くしているからこそ、今につながっているのだと思います。」

販売・施工・保守を同社で一貫できるということは、施主からエンドユーザーまでお客様の裾野が広いということでもある。同社ではビジネスホン（固定通信）と携帯電話（モバイル通信）を一体化させ、一社一社に合わせた「通信コスト削減」や利用効率の提案も行っている。さらにネットワークセキュリティや情報漏洩対策システムの提案など、手厚いフォローアップも欠かせない。「当社が設置した製品のエンドユーザーである、お客様を守ることが大切な仕事です。」小回りのきいた提案・サービスが取引先やお客様の信頼につながっている。

### ゼロから仕事をつくる！ 生き残りをかけて営業強化

とはいえ「いずれクラウドシステムの中でスマートフォンやタブレットだけでビジネスが成立する時代がくるでしょう。通信業界での生き残りはますます厳しくなります。」と懸念を抱く。そこで今後の生き残りをかけた目標が2つある。1つ目は大手デベロッパとの取引だ。「複合商業施設のような巨大な建物には、多くの企業が入居します。ここにビジネスホンや交換機などの多くのニーズがあるはず。その情報をいかに早く得るかが課題です。」2つ目は小規模企業のO/Aフロアすべての仕事を受注すること。さらに、これに対応できる組織をつくることだ。その取り組みのひとつとして工場向けのLED照明器具の販売を開始。営業先のお客様との会話で「手元が暗く作業効率が悪い。」という悩みを聞いたのがきっかけだった。これに対して「通信業界の激変の中で売り方も変わる。まるで流行歌のよう。」と苦笑いする。

そんな香西氏がずっと大切にしてきた言葉がある。

『無から有』  
「有から有の仕事を追いかけていたら限度があります。でも無から次の仕事をつくれれば、これは無限大に広がっていきます。いつもそれを考えています。つねに開拓です。」開拓とは変化することでもある。過去にとられない、既存のものにこだわらない。そんな姿勢が同社を支えている。



工場向け水銀灯タイプの代替LED照明。電気料金の削減提案も行う



同社オリジナルキャラクター「通信費節約奉行」。通信費削減に関する様々なプランを提案

### サンエー通信機工業株式会社 代表取締役 香西 由也

〒546-0011  
大阪市東住吉区針中野2丁目10番3号  
TEL : 06 (6705) 2720  
FAX : 06 (6797) 5566  
<http://www.sannet24.co.jp/>

【事業概要】  
情報・通信・電気設備販売・施工・保守

