



株式会社 エコーステーション

サブスクで「モノからコト」への転換を図る 川越が地盤の ICT 関連サービス会社



株式会社 エコーステーション
代表取締役社長 **岩崎 拓二** 氏

どんなに画期的な製品が世の中に誕生したとしても、やがて類似の製品がライバル会社から投入され、次第に差別化が難しくなっていく、熾烈な値引き合戦を強いられていくようになる。実は、最先端の ICT（情報通信技術）の世界であっても、それは変わらない。

そうした現状にいち早く違和感を覚え、新たな道筋を探ってきたのが、埼玉県川越市に本社を構えるエコーステーションの岩崎拓二社長である。そして、岩崎社長が行き着いた答えが、コピーの複合機や情報セキュリティ、ウェブ制作などのサブスクリプションサービスの展開だった。価格競争に陥りやすい「モノ」の販売から、サービスを提供する「コト」への転換で、安定した収益を確保していくことが、岩崎社長の狙いになっているのだ。

LEADER'S PROFILE

1964年、北海道生まれ。東京・五反田にあった米国系ビジネススクールの2年生のときに、住んでいた埼玉県川越市内にあるOA機器の販売会社でアルバイトをする。その後、ビジネススクールを中退し、アルバイト先だった販売会社に入社。日本市場に登場したばかりのアップルコンピュータ・「マッキントッシュ」の販売に携わる。30歳の手前で鶴ヶ島営業所の所長に抜擢される。バブル経済の崩壊にともなって社業が傾き、事業の一部を引き継ぐ形で1998年10月に有限会社エコーステーションを設立。「自己超越」が経営に対する信条であり、常にさらなる高みを目指している。趣味はサウナで、自宅に北欧製サウナストープを設置している。サウナのように熱い情熱と水風呂のように冷静な判断を併せ持って心身とも整えている。

アルバイト先で出会ったマッキントッシュ

——岩崎社長は学生時代に、OA機器に関わるビジネスに出会われたそうですね。

私は、高校卒業後に、米国系のビジネススクールに進学しましたが、英語が苦手だったため授業についていけず、2年生の半ばで退学しました。ただ、このとき唯一好きで成績がよかったのが、英文タイプライターの実習でした。ブラインドタッチで、誰よりも速く出題された英文の文章を打ち込むことができたのです。

2年生の夏休み前に義兄から、川越市内にあるOA機器販売会社・「エコービジネス」のアルバイトを紹介されました。仕事は、顧客へのコピー用

紙の配達や、納品したコピー機の簡単なメンテナンスなどでした。そして、アルバイト先の社長からの誘いを受け、ここに入社することになったのです。

——そこでのお仕事は、現在の土台であるICTの事業につながっていったのですか。

エコービジネスでは、パソコンの「マッキントッシュ」（通称「マック」）の販売をしていました。英文タイプが得意だった私は、キーボードに抵抗感を覚えることなく、マックに魅了されてしまいます。

そしてアップルジャパンの総代理店・キヤノン販売（現キヤノンマーケティングジャパン）が、マッキントッシュの設定やメンテナンスを行う要員を養成するトレーニングセンターを神奈川県溝の口にオープンすると、私は第1期の派遣メンバ



ーとして社長から白羽の矢が立てられました。トレーニングを修了して独自のライセンスを付与された私は、当時はまだ珍しかったマックの売り込みを図っていくことになったのです。

——どんなところが売り込み先だったのでしょうか。

マッキントッシュは、デザインの作成に向いており、カラー出力もできたことから、印刷や出版関係がメインの販売先でした。東京の大手出版社に行き、そこに出入りするデザイナーやカメラマンたちの話を聞きながら、最適な機種やプリンターの組み合わせを提案すると、即決で購入してくれました。

すると使い勝手がとても良いことから、「ぜひ知り合いを紹介したい」との声をかけていただくようになり、著名な漫画家の先生方にもマックをご案内できたことは、いまでも懐かしい思い出です。また、このような紹介営業が、新規顧客を開拓する際の強力な“武器”になっていったのです。

やむにやまれずの独立起業

——世の中がバブル景気に沸いた頃ですね。パソコン以外での OA 機器の販売も好調だったと思われれます。

とくに建設や不動産関係の顧客は景気が良くて、コピー機の最新機種が出るとすぐに買い換えてくれました。おかげで会社の業績は右肩上がり伸びていきました。

そうこうするうちに、埼玉県内の販路拡大を狙って、鶴ヶ島市内に営業所を開設することになりました。そして、初代の所長に 30 歳手前の私が抜擢をされたのです。当初、私を含めて鶴ヶ島営業所のスタッフは 4 人でした。顧客が増えていけば、当然その人数ではならず、募集をかけて私が直接面接を行い、時を置かずして総勢 12 人の体制になりました。

——しかし、バブル景気は長続きしません。

ご指摘の通り、1990 年代の半ばを過ぎると、顧客だった建設や不動産関係の会社の倒産が相次ぐようになりました。



そうしたなかで、川越の本社でリストラが始まります。私が手塩にかけて育てた鶴ヶ島のスタッフも引き抜かれ、鶴ヶ島営業所は最終的に私を含めて 7 人の陣容にまで縮小されてしまいました。

——そこで自ら起業することになったわけですね。

会社の経営が立ち行かなくなっていくと、一気に悪い点が表に噴出してくるものです。そこで、自ら生き残っていく道を探っていくしかないとの判断に至り、6 人いるスタッフに自分の考えを話すと、全員が賛同してくれました。

そして、エコビジネスの当時の社長と話し合い、合意を得ることができました。こうして 1998 年 10 月に設立したのが「有限会社エコステーション（2000 年 4 月に株式会社へ組織変更）」だったのです。

ドクターとの縁でマックを拡販

——起業されて、経営は順調なスタートを切ったのでしょうか。

それこそ経営の「け」の字も知らず、スタッフの給料から所得税や社会保険料を徴収する仕組みすら分からず、まさに手探りの状況でした。資本金の 300 万円はすぐに底をつき、スタッフに給与を支払うのがやっとで、最初の半年間、私は無給で仕事を続けていました。

それだけに、マックで取った紹介営業という杵柄で、新しい“鉱脈”を発掘することが急務となったのです。そうするなかで舞い込んできたのが、埼玉の大手大学病院の病院長の医療秘書の方からのマックの修理の依頼でした。病院の仕事で使っ

ているだけに、急を要する修理であり、週末にもかかわらずすぐに対応すると、とても喜んでいただけました。そのことが病院長の知るところとなって、トップダウンの形で院内のドクターの皆さんとの接点生まれ、新たな販路が出来上がっていったのです。

ドクターの世界では転籍が日常茶飯事で、さまざまな病院へ異動していきます。その異動先でもメンテナンスで当社との結びつきは維持され、さらに新たに同僚のドクターを紹介していただけて、埼玉県内だけでなく東京都内でも、新たな顧客が続々と生まれていきました。

過当な価格競争に対する強い違和感

——2002年には自社ブランドを立ち上げるなど、同業他社との差別化を図る一方で、業界内の商慣習には常に違和感を持っていらしたそうですね。

この業界は価格面での過当競争が続いてきました。たとえば、100万円のコピー機があったとすると、初めの見積もり段階で20万円にまで値引きされるようなことがざらにあって、「それなら最初の売値は一体何だったのか」という違和感がありました。また、コピー機の場合、使用枚数によるカウンター保守契約が結ばれ、販売後も収益が上がる仕組みになっています。しかし、その料金にしても、かつてモノクロ1枚・7円だったものが、いまでは1円にまで下がっています。

そうやって価格競争を繰り広げてきた結果、コピー機の市場はライバル企業同士が血で血を洗うような「レッドオーシャン」の状態になっていました。パソコンについても、米国のデル・テクノロジーズのように注文生産によるダイレクト販売を行うようなところがいくつも現われたことから、薄利多売を強いられるようになりました。

そうしたとき、多くの人たちと意見交換をするなかで、米国では、値引きをせず、メンテナンスの縛りもないことを知りました。正価で購入した米国のユーザーは、割安で質の高いメンテナンスを行ってくれる先を探して、長期契約を結びます。



こうした方式はとても合理的です。日本でも、業界の慣行をなんとか打破したいという気持ちが、私のなかで沸々と湧いてきたのです。

——そして2021年7月からスタートされたのが、MFP（複合機）のサブスクリプションサービス（以下サブスク）でした。

「小江戸コピー」というブランドで展開しており、1カ月単位の契約で、A4サイズ専用の複合機を貸し出します。そして、「3,850円～」の月額基本料のほかに、モノクロ1枚・1円、カラー1枚・10円の料金をいただきます。A3サイズでのコピーや出力が必要であれば、別料金が発生しますが、そのデータを電子メールで送ってもらい、ES TERMINAL に設置している最新鋭のオンデマンド機でプリントアウトしてお届けします。

もし契約して1か月後に複合機が不要になれば、お客様は契約を打ち切っていただければいいのです。スマートフォンでよくあった「〇年縛り」というような制約は一切ありません。そしてお客様にとっては、買い取りでも、リースでもないのです。万が一、貸し出したコピー複合機が故障したら、すぐに回収して代替機を設置します。

実は、ここには当社にとっても一つのメリットがあります。それまでメンテナンスのスタッフは、修理の現場で強いストレスを受けていました。お客様からしたら一刻も早く直せという気持ちで一杯です。そんなお客様の厳しい視線を背中に受けながらスタッフは修理をしてきました。すると次第にストレスが蓄積していき、若手スタッフの中には、難しそうな修理を尻込みする者まで現われ



るくらいでした。それが、故障した複合機を引き上げてきて、厳しい視線にさらされることなく、落ち着いて直せばいいので、気持ちに余裕ができるようになったのです。

——現在、どれくらいの利用があるのでしょうか。

当社では約 1,000 台の複合機のメンテナンスを行っています。このうち 1 割ほどがサブスクです。資金力に限りがあるスタートアップ企業の場合、初期の設備投資を抑えて、本業に資金を投入することができるので重宝されています。こうしたメリットをアピールしながら、現在 1 割ほどのものを 7 割～8 割へアップしたいと考えています。そうすることで、過当競争に陥りがちな「モノ」を売るビジネスから、安定した収益を確保できる「コト」を提供するビジネスへ転換し、経営体質の強化を図っていきたいのです。

お客様が集う「ES TERMINAL」

——サブスクは、セキュリティやウェブサイトの制作の領域にまで広がっています。

コンピュータウイルスに感染して、社内にあるパソコンやサーバーから貴重な情報が漏洩したり、ネットワークが乗っ取られたりしないよう、強固なセキュリティ体制を構築することが必須の時代です。それを実践に移そうとすると、1 台・50 万円前後もする UTM（統合脅威管理）の機器を設置するなど、ばかにならないコストがかかります。

そこで当社の「小江戸セキュリティ」では、お客様のシステムやネットワーク環境に最適なセキ

ュリティプランを組み、万が一の場合に感染拡大を防止し、クラウドバックアップでデータの復旧を行う作業まで含めた、定額制のサブスクを行っています。月額の基本料金は、13,200 円、19,800 円、26,400 円の 3 段階に分かれます。こうした料金に抑えられるのは、UTM の機器を一括して大量に仕入れることでその買い値を低くできるからなのです。

新たにウェブサイトを立ち上げるために、外部に依頼すると、デザイン制作やサイトの実装、メンテナンスなどで、初年度に約 100 万円もかかるケースがあるようです。一方で「小江戸 Web」の会員になっていただくと、基本コーポレートサイトであれば、デザインの作成を含めて、月額 16,500 円で立ち上げることができます。あらかじめ用意されたテンプレートの中から最もイメージに合うものをお客様に選んでいただき、それをベースにニーズにあったサイトを制作していくことで、コストを抑える工夫を行っています。

——ところで、小江戸コピーを利用するのは法人のお客様だけでなく、個人事業主として塾やネイルサロンを営んだり、同好の人たちが集まったサークルなどの団体を主宰したりする個人の方々もいらっしゃるかと。

そうですね、チラシやパンフレットなどを作製するのに使っていただくことが多いようです。でも、三つ折りのパンフレットのように、ちょっと手の込んだ印刷物だと手元の複合機では無理なため、JR・東武東上線川越駅西口より徒歩 3 分の当社本社兼「ES TERMINAL」まで来ていただき、多種多様なコピーや加工のできる最新鋭のオンデマンド機をフルサービスで利用していただいています。

この ES TERMINAL 内の「粹」とネーミングされたコーナーに大型複合機があって、そこで作製を行っていただきます。また、入口を入ってすぐの当社のコンセプトを伝える「魅」のコーナーには、7～8 人の方が一緒に座れる円形のソファが備えられていて、たまたま印刷サービスの利用で訪れた方同士が、自分たちの仕事や趣味について語り



合い、意気投合している姿を見かけることもよくあります。

—そういったお話を伺うと、ES TERMINAL という名前には何やら深い意味が込められているように思えてきます。

ESは社名のエコステーションのイニシャルです。そして、「発着場」を意味する TERMINAL には、様々な人が行き交うことで生まれる「つながり」から、何か新しいコトを創造していく場であってほしいという願いを込めています。当社の企業理念「つながる和」を、当社のなかだけではなく、当社とお客様、お客様同士の間でも広く実現していきたいと考え、2022年10月にオープンしたのが、この本社を兼ねた新しいライブオフィスだったのです。



集まる場所を意味する「湊」の名前のついたコーナーには、古代ギリシャの集会所を思わせる半円形のひな壇型のブースがあって、セミナーに利用ができます。小江戸の各種サービスの EST 会員であれば無料で利用でき、法人のお客様が顧客向けのセミナーを開催することもあります。また、WBC 決勝戦があった今年3月22日は営業活動を休止し、社員全員で ES TERMINAL に設置されたパブリックビューイングで観戦しながら応援したところ、テレビ番組で取り上げられて、ちょっとした話題となりました。

10年以内に従業員100人規模の体制へ

—法人であれ個人であれ、お客様とつながっていくには社員の皆さんの育成も重要になってきます。

事務機器のメンテナンスの知識があるのはもちろんですが、それを担保するためにメーカー認定の資格取得は必須となります。さらに、セキュリティのサービスでは、システム上のお客様の大切な情報の中身をチェックする必要があります。その作業に対する信用を担保するためにも、独立行政法人・情報処理推進機構が行っている国家試験にパスして、「情報処理安全確保支援士」の国家資格を取得することを推奨しています。

ただし、この国家資格を得るためには、基本情報技術者試験に始まり、応用情報技術試験を経るからでないと受験できません。それには猛勉強が必要です。難易度の高い資格取得にはオンラインスクールや専門学校の費用を当社が負担する制度も設けています。一番大切なのは本人の自覚で、それが欠けていると、難関の試験をパスすることは到底かないません。

また、お客様のところへ伺ってサービスの作業をするわけで、身だしなみや言葉遣い、それこそ脱いだ靴の揃え方まで、お客様を不快な気持ちにさせないように、モラルある態度を徹底的に身に付けてもらいます。入社後の研修では先輩社員が1日中つきっきりになって、指導を行います。また、「なぜ、そうしたことが必要なのか」「お客様から



常に見られていることを意識しなさい」といったことを、私の口から直接伝えるようにしています。

採用に当たっては、こうした資格の取得や研修のことを含め、当社の考え方を十分に伝えたいうえで、入社してもらうように心がけています。

——最後に足下の業績と将来像について教えてください。

直近の2022年12月期の売上高は5億2,000万円で、コロナ禍の影響を受けて落ち込んだ21年12月期の4億7,600万円を上回り、20年12月期の5億2,700万円と同じ水準にまで回復しました。当社での複合機の平均売値は約65万円です。それを月額3,850円のサブスクヘシフトしていけば、表面上の売上高にはマイナスの影響を及ぼします。それを踏まえると、かなり健闘した結果だと見ています。

今後、サブスクの比率が増えていくことで、一時的に売上高は伸び悩んだとしても、定額の基本料収入がどんどん上積みされて、粗利益ベースで厚みのある収益構造に変わっていきます。その実現の到達点となるのが、複合機全体の7～8割がサブスクリプションへ転換したときだと考えています。

当社の従業員はまだ20人ほどの中小企業です。メンテナンスのオペレーションが難しかったり、一人で何役もこなさなくてはいけなかったり、生産性は低いレベルだと言わざるを得ません。販売からサブスクという、モノからコトへの事業転換

取材後記

武蔵野銀行 川越南支店
鹿島 喜幸 支店長



株式会社エコステーション様は、複合機・プリンタ・通信機器・PC等の企業様のビジネスに必要な機器やサービスの提案及びサポートを行うコンサルティング事業を主業務とし、昨今の巧妙化しているサイバー攻撃からお客様のビジネスを守るサイバーセキュリティ事業、NTTグループと提携した光インターネット回線サービスの提供、Wi-Fi環境の整備、ビジネス周りの何でも相談役「ICTコンシェルジュ」として質の高いサービスを提供する企業です。IT機器のサブスクリプションサービスを実現し、顧客に「実際に見て・感じてもらう」来店型のIT関連バーチャル店舗の開設することで、コンサルティング営業を具現化し他者との差別化を図っております。

また、「つながる和」をキーワードに地元川越市の情報発信基地の役割を目指し積極的に地域貢献に努めるほか、「小江戸情報セキュリティ相談センター」開設によるITサービスやサイバーセキュリティの啓発活動を行い、情報格差の是正に努める活動も行っております。

当行としては、株式会社エコステーション様の発展を全力でサポートさせていただくとともに、共に地域貢献に取り組んで参ります。

を進めながら、10年以内には100人の陣容を整え、より生産性の高い中堅企業へのステップアップを実現していきたいと考えています。



■株式会社エコステーション 概要

本社：川越市脇田本町11-13 渡辺オフィスビル3F

設立：1998年10月

資本金：3,000万円

事業内容：事務用機械器具卸、電気機械器具修理

連絡先：049-221-7700

URL：<https://eco-station.co.jp/>

取引店：武蔵野銀行川越南支店