



成長の秘策 ゴチになります！

お客様第一主義、「凡事徹底」を 基本にチャレンジを忘れない

LPガス、都市ガスから 電気の小売りにも参入

白石 まず御社の歴史から教えていただけませんか。
川本 1945年、創業者である私の祖父、川本二郎が勤務先の日本酸素から独立し、46年に「埼玉酸素販売所」を開業したのははじまりです。
白石 その頃酸素は何に使われていた



聞き手

株式会社ベネフィット・ワン
● 代表取締役社長

白石徳生

NORIO SHIRAIISHI

しらいし・のりお 1967年東京都出身。89年、拓殖大学政経学部卒。株式会社バソナの社内ベンチャー1号として、96年、株式会社ビジネス・コープ(現・株式会社ベネフィット・ワン)設立。2000年、代表取締役就任。01年、株式会社ベネフィット・ワンへ社名変更。04年、JASDAQ上場。06年、東証二部上場。福利厚生系のアウトソーシングサービスを基盤に、新しい「サービスの流通創造」を目指す。

株式会社ベネフィット・ワン代表取締役・白石徳生が気になる企業のトップを大胆訪問。フリーマーケットを交わしながら、成長の秘訣を聞き出すというシリーズ企画。第31回は、ガス(ガスワン)を起点に、電気(エネワン)、宅配水(ウォーターワン)、リフォーム(リフォーム・ワン)、国産パブリカ(ベジ・ワン)など、ワンブランドで統一した生活回りのサービス・商品を地域に提供する、株式会社サイサン代表取締役社長川本武彦氏です。

のですか。

川本 当時は鉄道の車両基地などで「溶接用」に使われていたようです。その後、地元埼玉でLPガス販売を中心に、工場で使われる一般高圧ガス、病院で使われる医療用ガスの販売会社として歩んできました。そして、営業エリアも埼玉だけでなく静岡などまで地域を広げ、70年には社名を株式会社サイサンに変更しました。

白石 川本さんはいつ社長に？

川本 2001年1月1日、36歳で社長に就任し、私の父、川本宜彦が会長に就きました。03年にグループ会社を含めた共通ブランドとして「ガスワン」ブランドを立ち上げ、07年には富士山のミネラル天然水の宅配事業「ウォーターワン」を開始しました。11年には東日本大震災を機に日本のエネルギー政策は大きく見直され、弊社は12年よりメガソーラー事業に着手したほか、特定規模電気事業者(PPS)として

電力販売によるノウハウの蓄積を図り、成長戦略の布石と総合エネルギー事業者となるべく準備を進めて参りました。そして迎えた16年4月の電力全面自由化では、「エネワンでんき」ブランドとして、北海道・東北・東京・中部・九州の5電力管内において小売販売を開始し、お陰様で8万件を超えるお客さまにご契約いただくことができました。また、本年17年4月1日より都市ガスが自由化され、一般家庭においても都市ガスを自由に選べるようになりました。弊社は都市ガス自由化を新たなビジネスチャンスと捉え、「電力・ガス自由化トップランナー！」のスローガンのもと、エネルギー自由化に積極果敢に挑戦しています。

北海道から兵庫まで M&Aでグループ化

白石 御社の場合はいろいろな地域の会社をM&Aをされていますよね。

の人にはこの日本品質が付加価値となり、差別化にもなっているんです。差別的にもなっているんです。

兄は弟の面倒を見る 弟は兄を立てる

白石 弊社も海外展開しているのですが、人材供給が追いつかないのが悩みですが、その点は？

川本 海外は60歳前後の海外勤務経験者を中途で採用したり、「英語が苦手でもやる気があれば、どうにかなるよ」と社内から若手を抜擢することもあります(笑)。最近では新卒でも海外勤務を希望する社員もいますし、海外青年協力隊などに声をかけ、海外に興味を持つ人材を探したりもしています。ま

今回のゲスト TAKEHIKO KAWAMOTO

川本武彦

株式会社サイサン ● 代表取締役社長



かわもと たけひこ 1964年生まれ。埼玉県出身。玉川大学卒業後、矢野建設株式会社入社。95年株式会社サイサン入社。2001年より代表取締役社長に就任。

川本 そうですね。M&Aでグループ化したLPガスの会社は北海道から兵庫までありますね。

白石 どういうきっかけでM&Aを行なうようになったんですか。

川本 LPガス事業者は、いまは2万社ほどですが、もともとは5万社あったんです。弊社はLPガスの卸もしているのので、取引のある販売店様が事業を閉じるときに継承させていただくことは父の代からありました。これもある種のM&Aですね。

白石 最近では大きな会社のM&Aをされています。

川本 上場企業であればM&Aのとき、短期間に利益を出すため大規模なリストラを行ない、事業を切り売りすることもあります。弊社の場合はオーナー企業の良いところもありますが、利益だけを追求するスタンスではありません。旧オーナーとの関係もうまく保ち、買収先のお客さまや社員を大事に

はビニールハウスで光合成を早めるのに炭酸ガスを使用するほか、暖房用のボイラーにLPガスも使用しています。アグリ事業へ進出するきっかけとなったのは、11年の東日本大震災の際、宮城県のお客さまのガラスハウスが津波で流されてしまい、弊社が支援をしたのが始まりです。国内に引っ越しているパブリカの約9割は外国からの輸入が中心で、国産は1割程度しかありません。弊社の植物工場で栽培した新鮮なパブリカを食べていただくと、皆さん瑞々しさや肉厚さにびっくりされますね。

白石 ご兄弟でうまく会社を運営されていますが、兄弟円満の秘訣は？

川本 弟は副社長ですが、9歳離れていますから、昔からケンカにはならないですね。父は脳梗塞で5年前に急逝したのですが、亡くなる少し前にたまたま3人が会社で顔を合わせ、「いつも言っていることだが、兄は弟の面倒を見ろ、弟は兄を立てろ。今のままやってくれば何も心配はない」と言ったんです。いま思うと遺言のようなものだったのかなと思いますね。

白石 川本さんが経営の上で大切にされていることは？

川本 「お客様第一主義」と、「当たり前」の徹底的にやる」という「凡事徹底」が経営の基本です。それとチャレンジしたい気持ちは常にあります。これからのチャレンジを忘れずにやっていききたいですね。

