

三富俊和氏

エコテクソリューション(株) 代表取締役

水道料金の大幅削減を実現するアイテムとして、レジャーホテル業界から注目を集めている次世代節水装置「JET」を取扱っているのが、エコテクソリューション(株)だ。東京都千代田区に本社を置くほか、千葉県柏市と大阪市に拠点を構える。2010年設立、社員平均年齢30代という若い会社を率いるのは、今年の1月に40歳を迎えたばかりの三富俊和社長。自ら“体育会系”と称し、休日ともなればさまざまなスポーツにチャレンジするアクティブな経営者である。

▶メイン商材の節水装置「JET」のほか
集客アプリなど幅広い商材手がける

—貴社がレジャーホテル業界と関わるようになったのはいつごろからですか。

三富 弊社は2010年4月の設立当初から、節水装置を中心に水栓器具の取扱いをメイン事業のひとつとして展開してきました。レジャーホテル業界に関しては、会社設立後まもなく横浜近辺のホテルさまに節水装置を導入していただくようになり、装置の評価が広まって、徐々に販路を拡大することができました。現在は約700店舗と取引をさせていただいています。

—現在のメイン商材のひとつである、次世代節水装置「JET」について教えてください。

三富 レジャーホテルさまに向けて弊社が提案している「JET」は、蛇口に装置を取り付けるだけで水道料金の大幅な削減を実現できます。従来の節水装置は水量自体を制限するものが多く、使用感や洗浄能力が低下しがちでした。JETの場合、外気を取り込んで水圧を高め、吐出する水の流速を2倍以上に早くすることで、従来よりも少ない水量で十分な使用感と洗浄能力が得られます。

レジャーホテルは他の宿泊業態と比べて浴室のシャワー使用頻度が高く、とくに高稼働ホテルでは水道料金も膨大

になります。JETを導入すれば、水道料金の大幅コストダウンが期待できます。

ただし、客室シャワーに井戸水を利用していたり、浄化槽設備が整っているなどの理由で、もともと水道料金が低く抑えられているケースでは、JETによる水道料金の削減効果も限定的となります。導入の際には、弊社の専任スタッフが事前に現地調査を行ない、十分な効果が得られるかを数値として提示し、納得のうえで導入していただいております。

—その他の商材としては。

三富 そもそも弊社は節水装置以外に、空調・給排水設備の設計・施工・保守、LED照明の設計・販売などをメイン事業として展開していますが、日々、新しい分野の開拓にも取り組んでいます。

そのなかでレジャーホテル業界におすすめる商材としては、今年の1月から取扱いを開始した集客アプリ「Links」があります。これはLINEの公式アカウントを利用して、商業施設の集客率を高めるためのサービスです。日本国内で8,000万人以上が登録しているLINEの機能を使い、ホテル運営側とエンドユーザーのお客さまが「LINE友達」としてつながることで、情報発信や問合せのやり取りなどを行なうことができます。

もともと「JET」の販売店さんが取り扱っていた商材を、幅広い販路をもつ弊社が正式に扱わせていただくことになり

ました。すでに導入をしている飲食店では売上げが30%アップしているケースもあります。LINEは若年層の利用が多いので、この層を取り込みたいレジャーホテルさまには、まさにうってつけの集客施策となるでしょう。

また今後、サービスの提供開始を予定しているのが「定額制エアコンメンテナンス」です。サービス内容としては、月額1,480円で3年契約していただくと、エアコンに不具合が発生したときに点検費・出張費無料でメンテナンスに対応。さらに、定期的に行なわなければならないエアコン洗浄を1回につき7,980円で実施させていただきます。事業者さまにとって負担の少ない定額制で、さらにエアコン洗浄も低価格で行なうことができ、昨今のコロナ禍で売上げ減少に悩む事業者さまを強力にサポートいたします。

▶製造業で多彩な経験を積み
30代で社長に就任

—30代の若さでエコテクソリューションの代表取締役に就任されるまで、三富社長はどのようなキャリアを歩んできたのですか。

三富 工業高校を卒業してすぐ、ネームプレートや車のエンブレムなどを製造する会社に就職し、材料選定から成形、塗装、各種加工、検品、出荷に至るまで、樹脂に関する物づくりを一から学びまし

「困りごとがあればエコテクソリューションに」と お客さまにとって身近な存在の会社でありたい



1981年1月5日神奈川県生まれ。高校卒業後、製造業に従事し、さまざまな経験を積んだ後、エコテクソリューションに入社。空調設備関連事業などを手掛けた後、代表取締役就任。37歳で結婚し、現在は奥さまと2人暮らし。

会社名/エコテクソリューション(株)
本社/東京都千代田区神田駿河台2-2 御茶ノ水杏雲ビル4F
設立/2010年4月16日
事業内容/省エネルギーシステムの提案、代理店運営サポート、空調・給排水衛生設備の設計・施工・保守・洗浄、水栓器具の販売/新規商品開発代理業務、イルミネーション/LED製品的设计・販売
URL/<https://ecotechsolution.co.jp/>

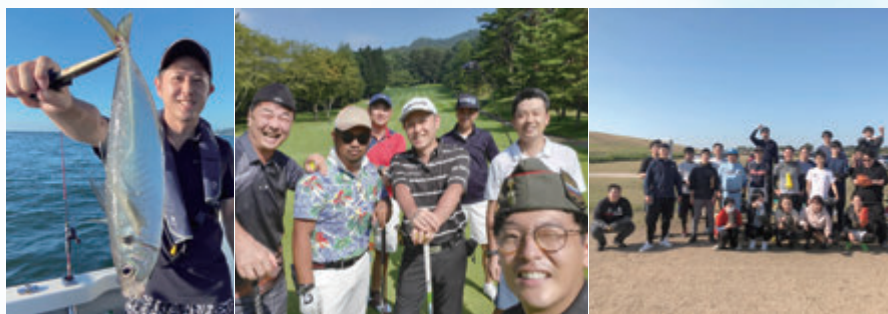
た。その後、会社の業績悪化にともなって退社。同じ製造業である土留のメーカーに転職し、「たて込み簡易土留先行指導員」の資格を取得し、現場活動と営業活動に従事しました。

当時はまだ20代の遊びたい盛りで、お金を稼いだら遊ぶことばかり考えていました。そんなとき、遊び仲間の女の子から「若くして起業した、面白い人がいる」と紹介されたのが、当時、エコテクソリューションの社長だった大貫誠でした。何度か会って話をするなかで会社の将来のビジョンを聞かせていただき、「社員全員が（海外の高級SUV）ハマーに乗って営業活動をする！」という言葉の格好よさに魅せられて（笑）、エコテクソリューションで仕事をするようになりました。

当時から節水はメイン事業でしたが、一時的に業績が伸び悩んだときに、空調やLEDなどの分野に業務を拡張。節水事業が回復した後も、弊社事業の3本柱となりました。

2016年には、国内大手通信会社エフティグループの副社長から「面白いビジネスをしている」と声をかけられ、グループの傘下に入ることで販路拡大を図り、その直後に私がエコテクソリューションの社長に就任しました。

—現在は東京の本社以外に、千葉県柏市と大阪市に拠点を構えていますね。



休日には釣りやゴルフ、野球など、スポーツ全般をアクティブに楽しむ。奥さまがご一緒することも多い

三富 拠点ごとに「拠点長」を中心とした強固なチームが形成されています。弊社は“営業が強い”という点が大きな特色といえますが、社員の平均年齢は30歳前半くらいで比較的若く、ひと昔前のようなゴリゴリの営業というよりは、もっとスマートな営業スタイルです。みんなお酒の飲み方も非常にスマートで（笑）、古い体育会系のノリを知っている私のような世代から見ると、少々違和感を感じてしまうこともあります。

—昔からスポーツをやっていたのですか。

三富 中学のときには卓球で神奈川県選抜を経験しています。その後も野球や格闘技など、いろいろ経験してきました。現在は、冬場はスノーボード、夏場は釣りやゴルフなど幅広いスポーツに親しんでいます。また、日頃から健康管理のためにウォーキング、ランニングなどを行なっています。経営者として、自分

の健康にはもっとも留意しなければなりませんからね。

—最後に、今後の抱負をお聞かせください。

三富 長くお付き合いをさせていただいているレジャーホテル業界のみならず、弊社が節水装置の会社というイメージが強いと思います。もちろん節水事業は今後も弊社の柱となりますが、前述の空調機器のメンテナンスサービスや、集客アプリ「Links」のような新しい商材の開拓、新しい分野への事業拡張も積極的に行なっています。

今後もレジャーホテル業界に対して多彩な商材やサービスを提供することで、「何か困りごとがあればエコテクソリューションに相談しよう」といわれるような、お客さまにとって身近な存在の会社になれればと考えています。

—本日はありがとうございました。