



# 大越昭宏氏

(株)サクシード 代表取締役

レジャーホテル向けのフロントコンピューターシステムや自動精算機、VODシステム、各種セキュリティシステムといった弱電設備の企画・開発・販売・施工・メンテナンス業務を行なう(株)サクシード。1995年10月の会社設立以来、幅広い分野に事業の手を広げつつも、常にレジャーホテル業界をサポートし続けてきた。業界になくてはならない存在である。レジャーホテル業界に対する思いや、事業姿勢などについて、社長の大越昭宏氏に話を伺った。

## レジャーホテル市場の変化、働き手不足など時代のニーズに応じた的確な設備の提案でレジャーホテルの活性化をサポートしたい



東京都江戸川区生まれ。商業施設などのシステム会社勤務を経て、1995年10月に(株)サクシードを設立し、代表取締役に就任。

会社名/ (株)サクシード  
本社/ 東京都葛飾区青戸1-7-6 (2021年春に新社屋に移転予定)  
代表者/ 大越昭宏  
設立/ 1995年10月4日  
URL/ <https://www.succeed-net.co.jp/>

### ▶ 新たに設立した別会社を協同で万全のメンテナンス体制を構築

——95年にサクシードを設立した経緯を教えてください。

**大越** 私はずっと各種商業施設の系統制御システムなどを開発する会社に勤務しており、そこで5年ほど勉強しました。その後、独立や転職を重ねるなかで、95年にサクシードを設立し、東京の北綾瀬に事務所を構えました。——設立当初からレジャーホテルの弱電をメインにしていたのですか。

**大越** そうです。他の商業施設や宿泊業態と異なり、レジャーホテルは各種ネットワーク、セキュリティシステムから客室VOD、浴室テレビに至るまで、最先端の弱電設備が集積する施設です。近年では省エネ対策としてのLED照明の導入も盛んですよね。そんなレジャーホテル業界を中心にビジネスの足場を固めておけば、他の業態に派生するものも多いのではないかと考えたのです。

実際、最近では一般のマンションに監視カメラなどのセキュリティシステムを導入するオーダーがくるなど、レジャーホテル以外にも事業が広がりつつあります。なかには、レジャーホテルに設置された浴室テレビをみた個人のお客さまが自宅の浴室にも設置してほしいという依頼もありましたよ。

近年は観光などで日本に来る外国人の数が増加しており、レジャーホテルをはじめとする宿泊業態も様変わりしています。なかでもセキュリティに関する考え方は、今後さらに大きく変わってくるでしょう。

一方、レジャーホテルにおける働き手不足が深刻化するなかでは、省力化システムの活用が大きなポイントとなってきます。弊社としても、そうした時代の変化を見据えながら、お客さまに対してさまざまな提案をしていきたいと考えています。

——レジャーホテル業界を相手にビジネスをするうえで、とくに留意されていることはありますか。

**大越** しっかりとしたサポート・メンテナンス体制の構築です。レジャーホテルをはじめとする宿泊施設は24時間365日稼働しており、そのなかで発生する弱電設備の不具合などに対しても、24時間の対応が求められます。

一方、近年の働き方改革の流れのなかでは、弊社が単独で24時間365日のメンテナンス対応は難しくなっています。昔のように「夜でも休日でも、いつでもスタッフがかけつけます」というわけにはいきません。

そこで現在は、弊社の他にもう1つ別会社を設立し、お互いに会社の営業時間がダブらないようにして、夜間など弊

社の営業時間外のメンテナンス対応はそちらの別会社が行なう体制をとっています。以前、弊社に勤めていた人間を代表として立てており、ゆくゆくはメンテナンス専門会社として、独立したかたちで展開していければと考えています。

不具合対応のなかには、セキュリティシステムなどのようにホテル全体の運営に影響する、緊急対応が必要なものもありますし、逆に比較的緊急性が低いものもあります。たとえば深夜に緊急性が低い不具合への対応が求められた場合、現場に伺ったメンテナンススタッフがその場で不具合を100%修理するのではなく、まずはホテルの営業に支障が出ない程度に応急処置を施し、後日改めてしっかりとメンテナンスを行なうといった手順を踏むこともあります。

そうした対応を含め、深夜や休日に動くことができるメンテナンス専門会社があれば、より高いレベルでのサポート体制を構築することができるのです。

### ▶ 旧来の「ラブホ」の固定概念を払拭し新たな需要掘り起こしをサポート

——現在の会社体制は。

**大越** 社員は18人で、20代の社員も2人おり、最年少は23歳です。

少人数の会社ですから、家族的な雰囲気職場になるように気を配っています。1年おきに社員旅行を実施するほか、

社員の家族も交えてバーベキューなどのイベントを実施することもあります。

とはいえ、社員の年齢幅が大きいので、社内コミュニケーションにはいろいろと気を使います。例えば、社内で飲みに行く機会があったとしても、上の立場の人間である私から誘うことはありません。社員旅行やバーベキューなどのイベントも、最年少の社員にすべて企画を委ねており、社長である私は決済をするだけです。おかげで社員旅行やイベントに対する社員の参加率はとても高いですよ。

——社長ご自身は、休日はどのように過ごしていますか。

**大越** 休日に家でじっとしているのが苦手なので、気が向いたときにフラッと出かけることが多いです。つい先日、伊豆半島の河津に桜を見にいってきました。あと、40歳手前くらいから釣りにハマっていて、海釣りに行くことも多いです。

子供が2人いるのですが、2人とも成長してあまり手がかからなくなっているので、自由にさせてもらっています。

——会社設立以来レジャーホテル業界をサポートしてきた立場から、近年のレジャーホテルマーケットをどのように捉えていますか。

**大越** エリアによって状況は異なるとは思います。エリアによって状況は異なるとは思います。エリアによって状況は異なるとは思います。

伸ばすという従来のレジャーホテルのビジネスモデルは、もう限界にきているように感じます。

ただ、他の宿泊業態と比較しても、レジャーホテルが劣っているとは思いません。ビジネスホテルよりも広いルーム面積、大きなベッドや浴室があり、VODや浴室テレビ、カラオケなどのエンターテインメント設備も充実していて、シティホテルよりも安い料金で利用することができます。本来なら、もっと需要があっただろうと思います。

ところが、旧来の「ラブホテル」という呼称に象徴される固定概念があるために、なかなかレジャーホテルの良さが認知されていないのだと思います。どんなに設備がよくても「ラブホテル」というだけで安くみられてしまう。宿泊予約サイトのなかには、いまだに「ラブホテル」を敬遠するところもあります。一方で、一部のビジネスホテルは昼間の休憩営業を行なうなど、レジャーホテルと変わらない営業体制をとっています。

そうした状況のなかでは、旧来の「ラブホテル」の固定概念を払拭することも必要なのではないかと考えます。部屋面積が広いレジャーホテルなら、カップルだけでなくファミリーで利用することもできますし、観光やビジネス需要もあり



今年(2020年)に行なわれた社内の新年会の1コマ。家族的な職場の雰囲気が見てとれる

ます。そうした需要を掘り起こすことができるようなイメージ訴求ができれば、レジャーホテル業界はさらに活性化するのはないでしょうか。

——そうした変化が求められるレジャーホテル業界において、貴社が果たす役割とは。

**大越** 冒頭でも述べたように、レジャーホテルは最先端の弱電システムが集積する場所ですから、弊社からホテルさまに対して的確な設備のご提案をすることで、他の宿泊業態との差別化やレジャーホテルのイメージアップに寄与できると考えます。さらに業務効率化を図るための省力化システムなどの導入をおし、円滑なホテル運営のサポートをさせていただきます。

——本日はありがとうございました。