デジタル社会の実現《次の時代への飛躍を》

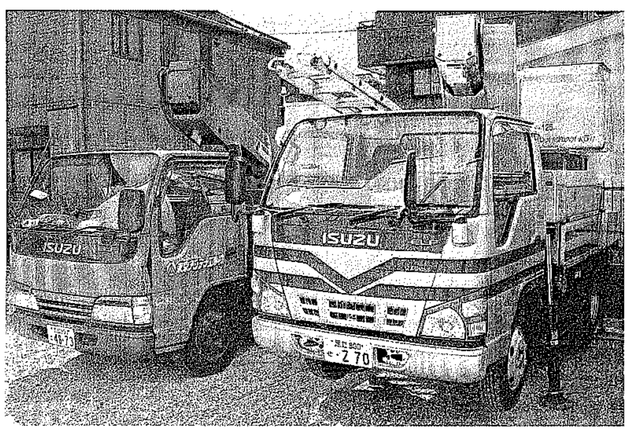
地デジを追い風に先んじる

東京アンテナ工事㈱

インタビュー●代表取締役社長　三矢　宏氏

ケーブルテレビ施設のHE系・幹線系・宅内系の工事、BS・CS・地上波デジタル放送受信設備のシステム設計と工事、集合住宅へのBS・CS・地上波の3つのデジタル導入リニューアル工事、そのほか建造物にかかわる各種電波障害のコンサル業務・予測調査業務・障害防除工事、およびLAN・WANなどのインターネットシステムの企画・提案・施工といった新時代を見据えた営業内容で躍進する東京アンテナ工事㈱。本紙では、同社代表取締役社長の三矢宏氏にインタビューした。

コンサル業務で伸びたところが今後のビジネスチャンスを掴む



工事に欠かせないバケット車は最新型を優先導入

──現在、業界の動向はどのような状況でしょうか。

三矢　地デジが着実に進んでいます。CATVやアンテナの工事、IPマルチキャストなど、すべて地デジにベクトルを合わせて進展しています。弊社では2005年12月の本放送開始以降から営業活動に本格的に取り組んできましたが、ここに来てその成果が上がってきています。今後、ビル共聴を皮切りに地デジへの対応がさらに加速していきそうです。また戸建て用のアンテナがよく売れていると聞いています。各社の売り上げにも地デジの影響が表われているように感じます。

──現在、御社の主力となっている仕事は、何でしょうか。

三矢　地デジ関連の仕事を主力とすべく尽力しています。ビル共聴しかり、フィールド共聴しかりです。共聴施設の地デジ改修を行えば、その物件の保守などの仕事は2011年以降も続いていきます。持っている技術を活用できる分野に注力することで事業の継続性をしっかりつかんでおきたいと考えています。しばらくは新規物件よりもデジタル化に向けての改修物件の方が多くなります。

現在、コンサルティング業務が注目を浴びていますが、これらの仕事は営業部門と技術部門とを抱えている会社にしかできません。つまりある程度の人員を抱えている会社のビジネスだと思います。このコンサルティング業務で伸びたところが今後のビジネスチャンスを掴むと信じています。弊社は、そうした仕事を展開していく中で、営業的なコンサルティングや管理組合様へのサポートなどによってエンドユーザー様との直接のお付き合いも出てきました。場合によると、弊社がテレビ受信機を販売するということも考えられるかも知れません。

──具体的には、地上デジタル放送関連の仕事はいかがでしょうか。

三矢　あいかわらずご相談や引き合いは、超多忙です。ご相談も言ってみればコンサルティングの初期段階ですから頑張って対応させていただいております。2年前より昨年、昨年より今年、といった感じで、お陰様で伸びてきています。

──施工業者さんの悩みの一つとして、工事受注額が一定でないということが言われます。御社では、どのように対応していますか。

三矢　永遠のテーマですね。大手工事会社様、オペレーター様、メーカー様の協力業者のひとつとして上手に使っていただけると嬉しいです。個性的な会社活動を長年営ませていただきましたので、弊社風のご提案をさせていただくよう心掛けています。また常に話題となる通信との融合施策については、別の発想で取り組んでいます。

──工事単価が非常に安いということが言われていわれていますが、御社の場合いかがですか。

三矢　すでに底値に達しているようです。大きくは下がっていません。手がける仕事ごとに利益は違いますので、一概に比べることはできません。戸建て住宅のアナ・アナ変換は参入してきた他業種の会社でも間に合いましたが、やはりハコ物や共聴施設の対応に関しては、長年放送分野の工事を手がけてきた私たちの出番になりそうです。技術的なハードルの高い仕事を取って行くことがポイントになりそうです。そのような取り組みが結果として単価の高い仕事に結びつくのではないでしょうか。

できることを再確認し少しの工夫でできることを積極的にやっていく

──アナログの共聴施設でテレビを見ている世帯には、主に今後どのような対策が講じられると思いますか。デジタル化への改修が行われるのでしょうか。それともCATVに吸収されるのでしょうか。

三矢　そのどちらの選択も考えられます。いずれにしても、弊社の使命は、地デジの円滑な進展に寄与することだと心がけています。業界の中で生きてきた弊社にとって、デジタル化対応は世の中に貢献する好機です。フィールド共聴については、強電界地域においてはCATV、アンテナ、共聴など多様な選択肢があり、どこが大きな流れをつかむかはまだ不明です。逆に弱電界地域では、既存の共聴施設の有効利用が若干強いような印象を受けています。

ビル共聴（集合住宅）では、管理組合様が多数決でデジタル化対応の方法を決めています。フィールド共聴についても、今後の動きから目が離せない状況です。

──当業界は、共聴ビジネスが長く続いたせいか、新規事業を立ち上げる、あるいは関連業界へ積極参入するといった姿勢に乏しいようです。今後、業界が勢いをつけるためにはどのようなことが重要でしょうか。

三矢　地デジ・ビジネスへの参入者は増えてきました。この業界にも将来の可能性はあるということです。自分たちにできることを再確認して、少しの工夫でできることを積極的にやっていくことが大切です。もとから業界にいる会社も技術を前面に出してアピールしていくべきです。そうすることによってエンドユーザー様の信用を獲得してきた業界でもあります。

──技術協会では会員減少が問題となっていますが、会員減少の大きな要因は何でしょうか。また、会員増に向けた提言・ご意見をお聞かせください。

三矢　会員であることによって情報の開示などのメリットがあるはずだと考えられているわけですが、そうしたメリットが少ないと評価されているようです。ですから、有用な情報を早めに会員に伝えるという努力が求められています。協会には有線テレビジョン放送技術者の資格をより権威のあるものにしていただければと思います。この資格の社会的な地位を高めていき、多くの人に取得してもらえるようになれば業界も盛り上がりそうです。

また、各地方自治体に対して、建築確認時のテレビ電波障害予測調査の義務化（デジタル・アナログ）に加えて、同調査の実施には有線テレビジョン放送技術者の資格を保有していること等を明文化してもらえるよう働きかけをしたらいかがでしょうか。これにより、協会員であることにメリットが出て、また各社の安定した仕事の受注にもつながっていきます。

──現在、御社が抱える最大の課題は何でしょうか。

三矢　多忙さを感じています。やはり人材がほしいです。とりわけ技術者が足りないと感じています。また、パートナーとして仕事を一緒にやっていただける協力会社も求めています。

生かせる情報と捨てる情報を見極める訓練をしておくことが必要

──現在、業界各社で2011年以後に向けて、新規事業分野への参入を考えている会社さんもあるようです。ところで、新規事業分野として想定されるのは具体的にはどのような分野が考えられますか。

三矢　分野は広いですが、IP関連という答えになるでしょうか。ただし、私どもの業態からいって光ファイバー関連の工事をしていくことになると考えています。架線系については共通点も多いことから、すでに参入させていただきました。また棟内系・宅内系についても参入済みです。

前回もお話しさせていただきましたが、すでに光ファイバーは通信業界だけのものではありません。CATVはもちろん、共聴施設でも光ファイバーは必須であり、当然ながらOTDRや融着器も自社保有しております。光ファイバーイコールIPということであれば、IP関連についてはすでに参入済みという答えになります。そこを踏まえて2011年以降の新規事業分野といわれますと、「無線かなぁ…」と漠然と思います。とにかく、当業界は次から次へと技術革新が進んでいく恵まれた業界でありますので、新技術を喜々として受け入れていくことが重要だと思っています。

東京・葛飾の東新小岩にある本社ビル

──大競争時代を生き抜くにあたり、企業の経営にとって最も重要ポイントは何でしょうか。

三矢　社員の教育が決め手になりそうです。同じクオリティーでお客さんに説明することができる力を持ったスタッフが求められています。工事や営業を展開していくに当たって、お客さんを悩ませてはいけません。重要なことは、新しい情報をいかに会社の業務に活用できるかを考えることです。

話は変わりますが、当社は社内勉強会をよく行っています。地デジ対策などには教科書となるものはありませんが、これに対して問い合わせがあった場合、社内で統一の取れた答えを出す必要があります。今後はインターネットなどを経由した新規のお客さんも増えてきます。こうした方への回答は統一性のあるものでなければなりません。

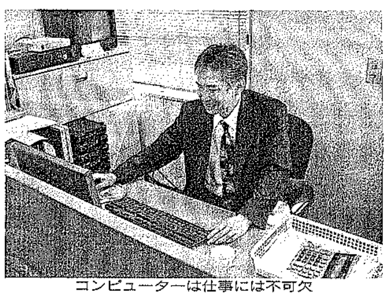
──座右の銘があれば、お聞かせください。

三矢　座右の銘になるかどうか、わかりませんが、「右から左へ聞き流す」(笑)ということです。このように述べると「馬の耳に念仏」のように思われますが、少し違います。現代は、情報化社会ですから、たくさんの情報が日々刻々と聞こえてきます。そのひとつひとつの情報を詳細に吟味していたのでは、それだけで日が暮れてしまいます。生きた情報と不要な情報が同一のソースで入手できる時代であるからこそ、生かせる情報と捨てる情報をきっちり見極める訓練をしておくことが必要だという意味です。

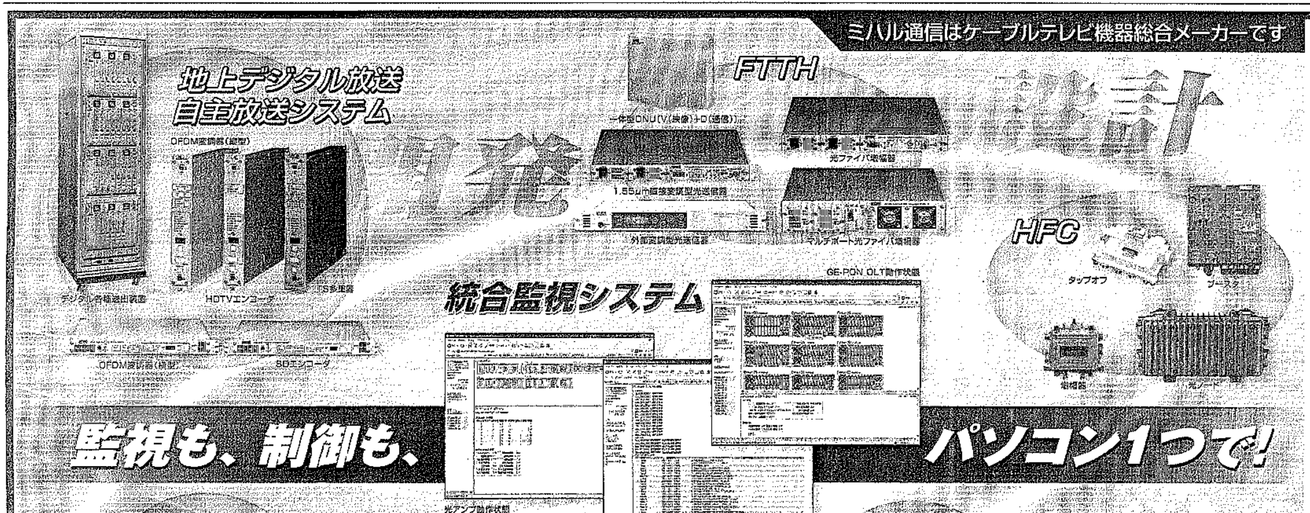
──最後に、これからの御社の目標についてお願いします。

三矢　やはり地デジを追い風にしていくことです。これを利用して一歩でも二歩でも先んじて2011年を迎えるつもりです。弊社が半世紀に渡り、蓄積してきたのはアナログ技術だけではありません。たくさんのお客様とお付き合いさせていただき、たくさんの共聴施設を構築させていただきました。完全デジタル化になる前に、弊社のアナログ技術とデジタル技術を駆使して、たくさんのお客様とたくさんの共聴施設の将来をリードしていきたいと思います。

汗をかいて信頼にお応えしていきます。今後とも宜しくお願い申し上げます。



コンピューターは仕事には不可欠



フルサービスの開発ベンチャー
MIHARU

本社
神奈川県鎌倉市岩瀬1285
TEL:0467(44)9111(大代) 〒247-8538

東京支店
東京都荒川区西日暮里2-26-10(日暮里ビル8F)
TEL:03(5850)6650(代) 〒116-0013

大阪支店
大阪市淀川区新高2-8-31(イマス SH-2ビルB棟)
TEL:06(6396)0035(代) 〒532-0033

福岡営業所
福岡市南区清水4-22-3
TEL:092(512)9131(代) 〒815-0031

仙台営業所
仙台市宮城野区原町3-8-3(内海ビル)
TEL:022(291)1335(代) 〒983-0841

広島営業所
広島市西区横川町2-3-10(マンヨービル)
TEL:082(232)2618(代) 〒733-0011

ミハル通信株式会社
http://www.miharu.co.jp