特別インタビュー

わが社らしく活躍できる分野を目指して

東京アンテナ工事㈱
代表取締役社長
三矢 宏氏

地域に密着しつつ、アンテナ、Wi-Fi、ドローン、無線LANの専門会社として、提案、営業、調査、設計、施工、保守をワンストップで手がける東京アンテナ工事㈱代表取締役社長の三矢宏氏に、同社の新しい事業展開などについてインタビューした。

ライバルはグーグルやアマゾン

―テレビ共聴業界全般の現状について感想をお願いします。

三矢社長（以下敬称略）　地上放送波の完全デジタル化移行に伴なったアナログ施設の撤去工事もピークを過ぎました。テレビ共聴は「1本のアンテナを分配する技術」ですから、今後もマンションなどの集合住宅の共聴は残りますが、弊社が長年取り組んでいたテレビ電波障害対策のためのフィールド型共聴の時代は終焉を迎えました。

―まもなく新4K8K衛星放送が始まりますが、施工関係の動きはいかがですか。

三矢　新4K8K衛星放送に関しては、導入のための調査や見積は増えています。改修工事についても少しは動いています。

―現状では、新4K8K衛星放送の本放送が始まっていないので、今後の予想は難しいですが、どのくらいまで普及すると思いますか。

三矢　新4K8K衛星放送は戸建住宅よりも、マンションなどの集合住宅の方が普及するのではないでしょうか。新築マンションの場合、新4K8K衛星放送の受信可能が標準となるはずです。また、これに連動して新しめの既存のマンションも新4K8K衛星放送への対応を進めていくことになります。期待も含めて普及度は30%ぐらいであると考えています。ただ私自身もユーチューブやアマゾンプライムビデオなどの視聴時間の方がテレビよりも長いので、ネットフリックスやフールー、ダゾーンなども含めるとテレビ設備は整備するが、果たしてどれくらい見るかなというのが本音です。

―ホテルなどについてはいかがですか。

三矢　ホテルにはペイテレビが普及しています。宿泊客が自由にチャンネルを選んで視聴することができるペイテレビという形は、宿泊客にとっても、ホテルにとっても好都合なようです。ホテルなどについては、新4K8K衛星放送のコンテンツの一部を抜き出してペイテレビに組み込むという形は考えられますが、棟内設備を改修して新4K8K衛星放送に対応はしないのではないかと考えます。

毎年恒例のスカイツリーカレンダーを胸に

―御社は、昨年新規事業としてドローンを使ったビジネスを始めましたが、最近の動向について教えてください。

三矢　少しずつ弊社のドローン事業の内容がお客様に伝わりつつあります。建設会社や学校法人などが実際に空撮を発注していただけるようになりました。また自治体では、昨年に続いて、総合防災訓練の空撮を実施させていただきました。葛飾区のユーチューブページで弊社作成のドローン動画をご覧いただくことができます。（https://www.youtube.com/watch?v=RiY2ADX7Jo）

―マンションからの需要はいかがですか。

三矢　複数の建設会社様との契約が進んでいます。

―ドローン事業に年間どれくらいの費用がかかりますか。

三矢　現場ごとで黒字になるように決算しています。初期投資分はほぼ回収済みですが、初期投資分と同額程度をドローン以外の部分に更に投資しています。ドローンプラスアルファのアルファの部分に投資しているのでドローン事業全体ではなかなか黒字になりませんが、とても面白い事業なので継続していきたいと考えています。

―ケーブル事業者向けの空撮代行サービスのような事業は考えていますか。

三矢　ケーブルテレビ事業者というよりも民放などの放送局からの依頼の方がドローン業界的には多いので、あまり地元密着にはこだわらないようにしていますが、オファーがあれば是非検討したいと思います。

―業界他社で、同様のビジネスを行う競合事業者はありますか。

三矢　弊社も売上のほとんどがIT関連となっており、テレビ共聴業界とは全く違う業界にいると考えています。

―ではIT業界で御社のライバルと考えている会社はどこですか。

三矢　グーグルやアマゾンでしょうか（笑）。同業者と競合しないように弊社独自の企画を毎回考えて提案しています。

―ドローンビジネスに関して、他社との差別化のための強みは何でしょう。

三矢　ドローン業界内では弊社の無線LANやワイファイの技術です。ドローンが無線で飛行し、無線で映像を伝送していることが既存事業との共通点になっています。

―ドローンを活用して提供できるシステム的なサービスについてはいかがですか。

三矢　元々オリンピックのパブリックビューイングの映像伝送などの会場設営を行ってきた実績が生きています。弊社では「ドローン空撮」と「イベント会場設営」を同時に受注することで、ドローン空撮映像をイベント会場内の複数の大型モニターに生中継することを可能にしています。私が全体のプロデュースをしています。

―「ケーブルショー」の会場でドローン空撮のデモするのもおもしろそうです。

三矢　屋外ではないので航空法による許可は不要ですね。簡単にできます。ただし、一般の方の頭上を飛行するのは避けたいので、ブース設営完了後に俯瞰的な映像を録画しておいて、それを案内図の代わりにエントランスで放映するくらいの方が良いのではないでしょうか。ドローン業界も展示会などを頻繁に行っているので、実物が飛行しているのを見たことがある方はすでに結構いらっしゃるので、小さい会場で飛ばしてもあまりウケません。

IT業界にたどり着くまでには

―ドローンを使ったビジネスで一番難しい点はどのようなことですか。

三矢　ズバリ安全対策です。安全対策9割、飛行1割と考えて、人員を配置しています。弊社が会場設営も同時に受注している理由でもあります。

―ちなみに御社でドローンビジネスに従事している社員・従業員は何人ですか。

三矢　私を含め6名が中心的に動いています。若い社員だけでなく、ドローン操縦の資格を持つ弊社の会長もドローンビジネスに従事しています。実際には会場設営や安全対策に人手もかかるため、社員総出の体制で毎回臨んでいます。ドローン事業が会社全体で社員全員で創り出す新事業であることを望んでいます。

―ドローンビジネスの今後の可能性・広がりについてご意見をお願いします。

三矢　土木、建設、農業、漁業、災害対策など、さまざまな分野で日々進歩し続けているのはご存知の通りです。その中でも弊社が弊社らしく活躍できる分野を目指しています。ドローンを保有しているからといって、万能ではありません。i-Construcion を行うのであればCADや赤外線カメラなどの測定機器や測定技術が必要です。農業を行うのであれば農薬散布用のドローンと農薬の種類や散布する時期や量などの知識が必要です。結局、餅は餅屋です。ドローン飛行テクニックや技術は、自動車と同じで、自動運転によりプログラミングされ、さほど重視されない技術になると予想されます。つまり、自動車と同じように誰でも運転できるようになった時に、最も普及するチャンスを迎えるのだと思います。「飛んで当たり前」となることにより、ドローンプラスアルファのアルファが逆に輝くようになるのではないかと考えています。

―ビジネスとして継続していくことは難しいということですか。

三矢　逆説的になりますが、それでも「今、ドローンを保有している」ことや「今、パイロットである」ことはドローンビジネスを継続していくためには必須条件なのです。つまり最先端にいることが重要なのではないかと感じています。

―話は変わりますが、御社ではWi-Fiに関するビジネスが好調だと伺っています。そこで、Wi-Fiビジネスに注力しようと思った契機・動機をお聞かせください。

三矢　今でもテレビ共聴の仕事がたくさんあれば、「テレビ屋」で一生を終わったかもしれません。それは経営者も社員も同じです。社員には「テレビの仕事以外に他の仕事も習得出来てラッキーだったと思おうじゃないか」と鼓舞していましたが、過渡期はとても不安でした。それでも有線LANから無線LAN（ワイファイ）の転換の時期に、有線技術側からでなく無線技術側からIT業界に参入できたのは幸運だったと思います。弊社の社名の「アンテナ」の部分が「無線」と相性が良かったのだと思います。

「収益を上げることを無視することなく、好きなことを追求していく」と三矢氏

―Wi-Fiビジネスの現状について教えてください。

三矢　最近では地元の小・中学校全75校の無線LAN工事をプロポーザル方式で受注しました。公衆無線LAN工事も昨年以上に増えました。地元自治体のフリーワイファイの工事は全て弊社が施工しています。民間ではインターネットマンション事業が好調です。約20年前から継続している弊社の元請ビジネスのひとつですが、4年前に他社に先駆けてワイファイ技術とIoTを取り入れたところ業績が上がりました。

―いずれもビジネスとして手掛けるには難しいです。では、そうした仕事を御社が獲得することができた理由は何だと思いますか。

三矢　新技術に挑戦する姿勢ではないかと考えています。あとはタイミングです。運が良かったと思っています。

―（葛飾）区外で展開する予定はありますか。

三矢　行政関連では区外での展開は考えていません。私が葛飾区を23区中、最も情報通信技術が発達している区にすることを目標にしているからです。

―業界内では、IoTに注目する動きもありますが、御社ではいかがですか。

三矢　おかげさまでIoTはすでに事業化しています。今は少し進んでAIの事業化に取り組んでいます。

―新しいビジネスのフィールドに移ることを告げた時の社員の反応はどのようなものでしたか。

三矢　IT業界にたどり着くまでに、太陽光発電や人材派遣の仕事に目を向け、それなりに頑張りました。しかし一部の社員から「この会社で自分がやりたかった仕事ではない」と言われたことがあります。その時、「縁があって入社してくれた社員が本気で取り組めるような仕事を見つけなければならない」と思い、そして私も「自分が好きな仕事でなければ一生懸命取り組めない」と気づかされました。

―単に収益を考えるだけではなく、社員の思いも汲んでいかなければビジネスはうまくいかないと考えたわけですね。

三矢　太陽光は重い物を持つ仕事だったそうです。弊社の社員は身体が大きいというより、むしろ天井裏にスルスルと入り込んで通線工事をする身軽なタイプや手先が器用で細かい作業が好きというようなタイプが多かったので、太陽光の現場に行くと、体育会系の若者たちに「重い物を持てないヤツはダメ」みたいに扱われたそうです。さぞ悔しかったと思います。

新規事業成功の「秘訣」はふたつ

―御社の現状の主力ビジネスと会社名の間が乖離しているようにも思われますが、将来的に社名の変更を考えていますか。

三矢　現在、ドローン事業は「東京ドローンアンテナ」、Wi-Fi事業は「東京ワイファイアンテナ」で、それぞれ行っています。いずれも「無線」がキーワードになっているので、「アンテナ」という言葉があってもおかしくはありません。それでも、その事業の一つが本業を超える実績を挙げるようなことがあれば、その事業らしい社名を付けてあげなくては、一人前にしてくれた社員に失礼かなという気持ちもあります。

―アンテナ「工事」の会社というよりむしろ、アンテナの「システムインテグレーター」という印象もあります。

三矢　創業が昭和33年ですので、東京アンテナ工事という名前に愛着を持っています。

―事業の継承についてはいかがですか。

三矢　息子が3人いますが、それぞれ好きなことでメシが食えるようになって欲しいと思っています。長男はコネ無しでアプリの開発会社に就職しています。次男は大学で放送研究会に所属しています。三男はプログラミングの専門学校に行っていますが、プロゲーマーを目指しているそうです。皆、とても楽しそうなので、私ももっと会社を魅力的にしていきたいと考えています。

―ところで、御社の新規事業成功の「秘訣」は何ですか。

三矢　ふたつあります。ひとつめは、創業者である父が元気でいることです。85才ですが、全国最年長のドローンパイロットの資格を83歳で取得、また地元の新小岩でまちづくり協議会の会長を長年に渡り、務めています。何でも相談できるので心強く思っています。ちなみにドローン事業を最初に始めたいと言い出したのは会長です。（「言うは易し、行うは難し」で、実務は私が担当なので、相当振り回されましたが、今思えば、ドローンをやってよかったな、会長はすごいなと思っています）。ふたつめは、友人です。新規事業を開始した時に「実績」が無いとどうしても広がっていかないという壁にぶつかりました。そこで友人たちにお願いをして、実績を作らせていただきました。デジタルサイネージ、病院ワイファイ、エレベーターカメラなどのほとんどの新規事業のファーストケースは友人たちの所有するマンションや経営する病院や薬局で導入していただきました。友人たちはとても優秀な方々が多く、社会的な地位もハイクラスですので信用力も高い方々ばかりです。そしておかげさまで、あの大病院のワイファイを施工した会社ならば安心だと言っていただけるようになり、現在の弊社があります。

―タイミングということについてはどうですか。

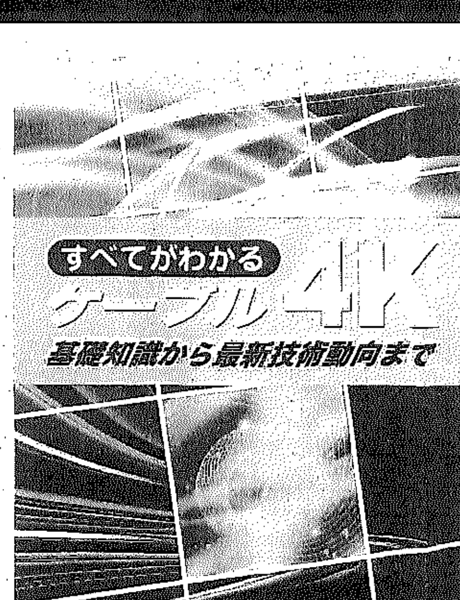
三矢　まだまだ成功といえるレベルではないのでお恥ずかしいのですが、とりあえず少し黒字になった理由としては、世の中のニーズのタイミングに合ったということだと思います。

―最後に御社の今後の事業展開についてお聞かせください。

三矢　「自分のやりたいことをやるという姿勢が、本当に会社のためになっているのか？」と自問することもあります。それでも、収益を上げることを無視することなく、これからも出てくると思われるやりたいこと、好きなことを追求していきます。立ち止まらずに進めるところまで進んでいくことが我が使命と信じています。

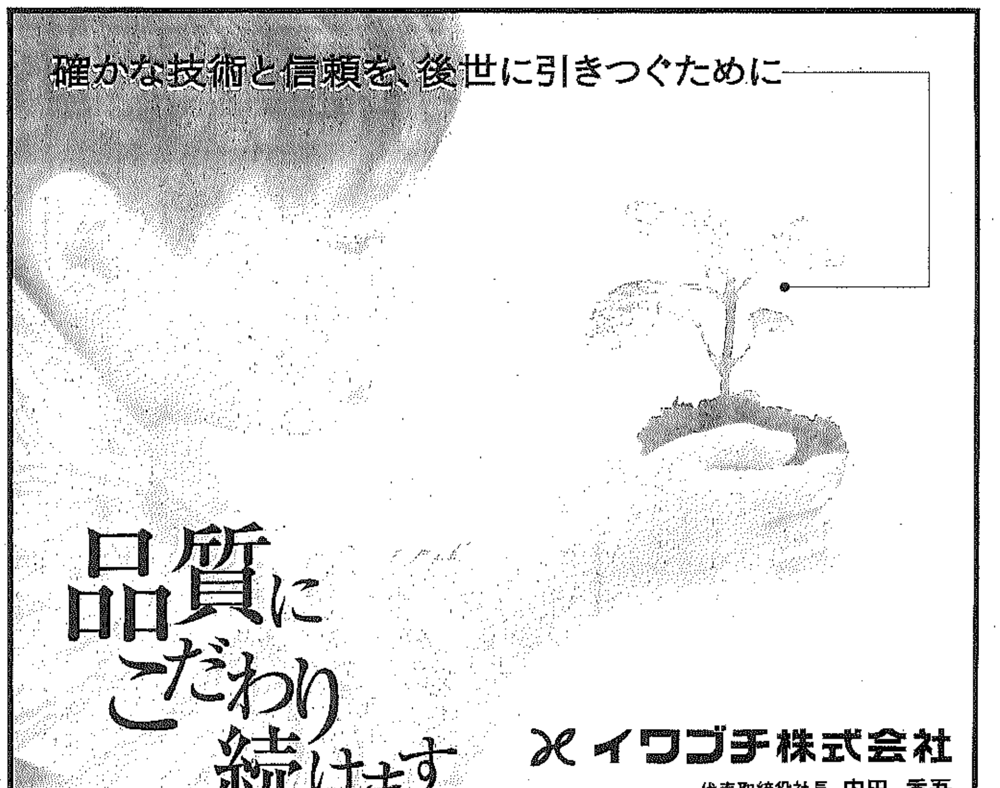
―本日はお忙しい中を、ありがとうございました。

いま知るべきケーブル４Ｋ技術解説、日本ケーブルラボが堂々刊行。



すべてがわかるケーブル 4K
基礎知識から最新技術動向まで

発行：一般社団法人日本ケーブルラボ
監修：松本 修一
編集：株式会社テレケーブル新聞社
価格：3,800円＋税
判型：A4、168ページ

月刊「衛星&ケーブルテレビ」（テレケーブル新聞社）において、日本ケーブルラボの技術陣が1年にわたる執筆により、CATVにおける４Ｋの位置づけや対応設備、周辺技術などを解説した「４Ｋ特集」連載。基礎知識から最新動向まで、リアルな情報が満載の記事を単行本化にあたり、より分かりやすく再構築した。さらに新たに書き下ろした最終章でのケーブルグランドデザインの提言とともに業界へリリースする。なお、巻末資料として「第3世代ＳＴＢサービス・機能要件書」を付録につけた。

お問い合わせ・ご注文は下記まで
株式会社テレケーブル新聞社
TEL 03-5261-3871
FAX 03-5261-3676
E-mail newspaper@tele-cable.co.jp