

経営の最前線

家電製品の販売から事業を立ち上げ、電気設備から給排水設備まで総合設備業としての地位を確立しているトオヤマ（本社岐阜市笹

—11月20日に会社設立から30周年の節目を迎える。

「振り返れば長い道のりだったかもしれないが、節目という感覚は持っていない。まだまだ発展の途上であり、これからのことだけに目を向けている」

—創業当時の経緯



トオヤマ 遠山 重徳 社長

を聞かせてほしい。

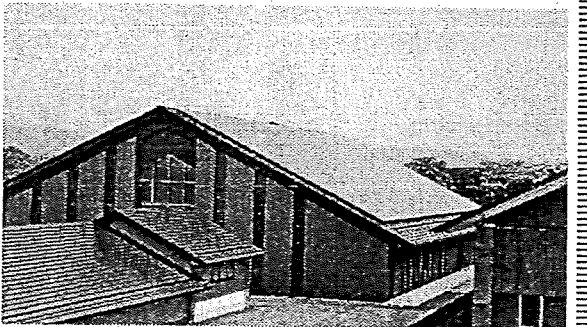
「家電製品の販売を親戚がやっており、手伝いをするうちに興味がわき、家電製品の販売と設置を行う『遠山電化ショップ』を1965年に立ち上げたことが始まり。ただ、始めてはみたものの、量販チェーン店やその集

土居町27)。近年は、設備改善に関する提案型営業に力を入れ、着実に売上実績を伸ばしている。「やりたいことはまだ山ほどある」。68歳を迎えてもなお、衰える気配のないエネルギーを放つ遠山重徳社長に、経営哲学や将来計画などを聞いた。

(聞き手は岐阜支局 横井友則)

約形となる大型量販店の出現が予測されたため、3年ほどで事業形態に見切りをつけ、直営で生き残る道を模索

前の環境問題をきっかけに太陽光発電に着目した。先行投資に10年ほど費やした結果、家庭用はやめて産業用に特化する



水辺共生体験館（各務原市）の金属屋根に太陽光発電を設置した。出力は60Kw

太陽光発電など提案型営業で実績

常に挑戦する姿勢で

する日々を続けている

—その後は。

「家電の設置を行っている」と、取り扱い方法や電気関係はもちろん、水回りなども含め設備全般に渡るニーズが非常に多かった。水回りなどは当初、他社に依頼を回していたの

体をサポートできる体制を整えていった

—現在は、太陽光

や小型風力発電などの提案型営業に力を入れている。

「総合設備業としての体制を築いた後、常に他者より一歩先んじて、差別化できることを考え、18年ほど

改善提案で売上実績を伸ばしている

—売上比率は。

「前期の約4億8000万円の売上のうち、電気設備関係が約2億円、管設備関係が約1億2000万円、新エネルギー関係が約1億6000万円となっている。売上規模も

大切ではあるが、顧客が満足しているのか、わが社を頼りにしているかが残っているかどうか、その数に重きを置いている」

—経営に大切なことは何か。

「当然ではあるが、顧客網の維持、拡大のために人との出会い

いっながりが大切だ。わが社の基本はサービス業であり、顧客の立場からすべてを組み立てるようになっている。そして、利益は顧客の感謝の気持ちや喜びの対価として得られるものだと考えている。社員にも同じ理念を共有し、会社という器を支える一員としての意識を持つように教育している」

—今後、注目している技術などは。

「二酸化炭素の排出抑制という観点から林業への注目が戻りつつあるが、これに関連したバイオマス事業のほか、工場排水を利用するマイクロ水車などに興味を持っている。やりたいことはまだ山ほどある。生来持ち合わせた探究心や好奇心を生かし、守りに入らず、常に挑戦するという姿勢を持ち続けていきたい」