

週刊BCN

Weekly Business Computer News

発行所／株式会社BCN
〒101-0047 東京都千代田区内神田2-12-5 内山ビル
TEL：03-3254-7801 FAX：03-3254-7808
比世聞(上海)情報諮詢有限公司／商業計算機新聞社 上海支局
〒200040 中国上海市静安区延安中路1440号 阿波羅大廈617室
週刊(毎週月曜日発行) ©BCN2016 昭和57(1982)年12月13日第3種郵便物認可
印刷・製本／株式会社広英社印刷

購読のお申し込み
TEL 03-3254-7801 FAX 03-3254-7808
MAIL sub@bcn.co.jp

年間購読料：15,000円＋税 1部：330円＋税 郵便振替口座：0018-4-108217

<http://biz.bcnranking.jp/>

2016 6/13

vol.1632

KEY PERSON

横河レンタ・リース

代表取締役社長 金川裕一

PCを基盤にクラウドを提供
「購入から利用」を浸透へ



PCを基盤にクラウドを提供 「購入から利用」を浸透へ

横河レンタ・リース ● 代表取締役社長

金川裕一

大きな可能性を感じた——。キューアンドエーの創業者として悩んだ末に、4月1日付でIT機器レンタル大手で横河電機グループの横河レンタ・リースの社長に就任した。金川裕一社長にとって横河電機は古巣。来年で創業30年を迎える同社の改革を託された。まずは、パソコンをプラットフォームにして、クラウドコンピューティングや運用・保守を含めたサービスを拡大する。ハードウェアも「購入から利用」であることを業界で根付かせ、同社の事業拡大を目指す。

「未知の可能性」を開花させる

——キューアンドエーの社長から、横河レンタ・リースの社長（2016年4月）に転身した経緯をお聞かせください。

1996年11月に自分の発案で横河マルチメディア（現・キューアンドエー）を設立しました。2000年には、横河電機を退職し移籍しています。横河電機を退職し、キューアンドエーで20年勤めましたから、正直、サラリーマン人生をそのまままっとうするため、最終コーナーを回るところでした。ところが、2年前に横河レンタ・リースの社長就任を打診されました。かなり悩みました。キューアンドエーは、自分で会社を立ち上げ、自分で営業し、自分の顧客もたくさんいる。関係者のみなさんに迷惑をかける可能性があると思ったからです。かなり考えた末に、もう一度チャレンジすることは、自分の人生で“あり”と判断したのです。

——人生の岐路で大きな決断をさせるほど、横河レンタ・リースに魅力を感じたということですか。

横河レンタ・リースは、来年30周年を迎えます。30年前、横河電機の（横河レンタ・リース設立などにも関連する）企画部門にいました。全然知らない会社ではないんです。その会社が丸30年を迎える。「企業30年説」とかいわれます。いまが変革の時だと思いました。会社設立当初は、電子計測器などのレンタル事業をしていましたが、いまでは売上規模でIT系が大部分になっています。IT業界で培った自分の知見を生かすことができると感じたんです。

——社長に就任する前と今では「横河レンタ・リース」という会社の印象はどう違いますか。

就任前に比べ、この会社は非常に可能性があると感じました。物を仕入れてレンタルしたり販売することでは、ボリュームが大きいだけに業界で相当影響力がある。物を調達することでは、ディストリビューターやメーカーとのつき合いが非常に広い。一方で、レンタルし販売しているチャネル販売でも、自ら開拓し顧客を捕まえている。月間では、数十万台規模の機器を顧客に届けています。

——大量に仕入れ、大量に捌く力が魅力的だと。

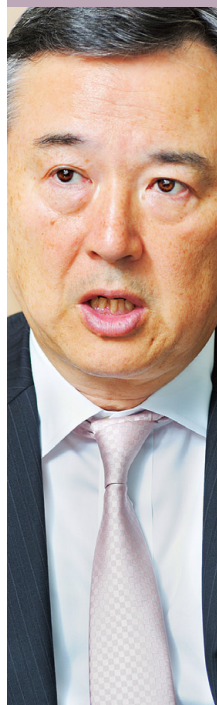
レンタルで顧客に納めるための物を大量に仕入れ、レンタル用に仕立てる力は相当あります。例えば、レンタルで年間何百億円を売り上げたとします。2年～5年程度のスパンがレンタル期間ですので、その間は月額で収益を得る形になります。3分の1の売り上げ、4分の1の売り上げで何百億円を稼いでいるんです。トータルの金額で換算すると、もっと大きな



Yuichi Kanagawa

1959年6月生まれの56歳。82年、早稲田大学教育学部を卒業。同年、横河電機製作所（現・横河電機）に入社。96年には、同社の社内ベンチャー制度で横河マルチメディア（現・キューアンドエー）を設立し、代表取締役社長に就任。20年間でIT関連のサービスサポート会社として年商約200億円の規模に成長させた。2016年4月から現職。著書には「失敗から学んだあくなき挑戦の20年 幸働力経営のススメ2」などがある。

ハードも、「購入から利活用へ」という文化をIT業界に根付かせたい



眼光紙背

Company Data 1987年設立。電子計測器・IT機器の大手レンタル会社・事業リース会社。93年には横河ヒューレット・パカードとオーソライズド・リセラ契約を締結し、コンピュータ周辺機器の販売を開始。日本ヒューレット・パカードとは、兄弟関係にあるパートナー企業。2002年には、リース事業を分社化(ワイ・エフ・リーシング)。10年からは、同社独自ソリューションとして統合化・仮想化ソリューション「Flex Operations」、13年にデータレスPCソリューション「Flex Work Place」の構築・販売・保守サポートを開始した。

中小企業にクラウドと運用・保守も提供

— 先ほどの「Flex Work Place」などは、顧客の利用環境を効率化する強い製品ですし、関連ビジネスも拡大しそうですね。

レンタルで提供するパソコン自体が、さまざまなサービスを提供するプラットフォームになります。これまで当社は、顧客の規模が大企業中心でした。しかも、横河電機の関連で製造メーカーが多い。クラウドサービスを活用したレンタル事業となりますと、大規模な情報システム部門がない中企業以下の会社でパソコンを使っている会社向けに、パソコンの導入から運用・保守まで丸ごと請け負うという領域が、当社の新しいマーケットになります。

— 御社を含め、レンタル会社のビジネスというのは、なぜ大企業中心になっているんですか。

与信の関係で、大企業中心にならざるを得ないんです。しかし、こうした課題を解決するために、月額課金制を展開している通信キャリアやISP(インターネット・サービス・プロバイダ)などと協業する手もあるでしょう。

— 聞いてみると、ビジネスモデルが変わる印象がありますか。

いまのモデルで30年間、飯を食ってきて、売り上げも利益も上げてきました。それを崩さずにプラスアルファしていくということで、ビジネスモデルを大きく切り替えるということではありません。

— 競合他社の存在も大きいです。この方向性で勝てますか。マネされないだけのサービスにするということですか。

技術もサービスも、追いつけない唯一無二なモノなどあり得ない。マネできるかできないかは、その会社が真剣に取り組んでいるか、人を教育できているかです。概念やアイデアは誰でも出せますので、実際にやるのか、そのやり方、スピード次第で勝負が決まります。当社が勝ち抜くことができるか、まだわかりませんが、勝ると確信しています。

— 直販だけでなく、パートナーとの関係性も深めていくということになりますね。

たくさん、おつき合いをしたいと思います。当社でパッケージ化された製品をつくります。それをパートナーに販売してもらうことになります。ハードも、「購入から利活用へ」という文化をIT業界に根付かせたい。一目置かれ、ひと味違う会社になり、いい人材を得て、成長し続ける会社になりたいです。

取引をしていることになるんですよ。

— 「可能性がある」とおっしゃっているということは、まだ見ぬ「未知の可能性」があるということですか。

数十万台のパソコンなど、ハードウェアを中心にしたIT機器の販売をしています。これまでの収益の柱は、ハードなんです。いま、ハードのレンタルは、ソフトウェアの世界でいえば、クラウドコンピューティングなんです。ハードをプラットフォームとみれば、そこにソフトやサービスなどをプラスアルファでのせられれば、収益体質が大きく変わります。いまはまだ弱いですが。

自社開発のPCレス製品を押し

— レンタル会社がクラウドを提供するという事は、顧客にとって、どんなメリットがありますか。

もっと極端に言いますと、パソコンをレンタルして、実際にパソコンの画面をみると、そこにアイコンがあり、そのアイコンを展開すると、人事管理や会計などのソフトのクラウドサービスがある状態です。それをクリックして使うと月額課金としてハードに付加してソフトの利用料金を請求できます。顧客はまず、パソコンをレンタルしますが、必要なソフトを後々から使えるようになるんです。

— 顧客が個々にソフトのライセンスを購入する方式と同じではないんですか。

— 顧客がライセンスして購入するより、顧客に必要なソフトを当社がまとめて仕入れることができれば、値段を下げられ、ボリュームライセンスとして、月額課金でリーズナブルに提供できます。

— 最近では、自社開発の製品も出していますね。

自社製品として、データレスPCソリューション「Flex Work Place」を押ししています。そういう自社開発のソフトを搭載したデータレスPCの環境が整っているパソコンをレンタルするという売り方もできます。もう一つは、キューアンドエーのビジネスと似ているんですが、使い方を教えたり、メンテナンスや保守など、レンタルした顧客が手を煩わせることなく、パソコンやワークステーションなどをすぐ使える状態にする運用も、ひとまとめに提供します。

— いままでのハードレンタルにソフトや運用の料金はレンタル収入に加え、新たな売り上げを生み出すということですか。

通信料で例えば、「アップ(ユーザー1人あたりの平均売上金額)を上げる」ということにはなりますが、パソコンレンタルの料金にソフトや運用などの料金を月額課金でどうアドオンできるかが重要ですし、そこにすごく可能性を感じているんですよ。

— どのような組織体制で具体化していきますか。

まずは、組織体制より、売れる仕組みをつくる。顧客に対する課金の仕組みなどを、どう構築するかが肝になりますね。さらには、ハード中心のレンタルや販売をしていた営業担当者を教育して、顧客に運用やサービスを売れるようにする必要があります。いまは、顧客に言われたことに対し、営業担当者は最適な製品を提示することだけで、工数がめいっぱい状況にあります。そうではなくて、「横河レンタ・リース」でなければできない提案をしたい。

キューアンドエーが「横河キューアンドエー」の看板を掲げていた頃、同社の東京・渋谷本社によくお邪魔した。時は「ITバブル」が弾けた頃で、当時の金川裕一社長から質問攻めにあったのを記憶している。一度訪問すれば、2時間はあたりまえ。いろんな人に聞き、先行きを判断していたのだろう。

スピード感が備わっている。決断から実行、迅速に収益に結びつける。IT業界内の人脈も広い。金川社長と話していると、とにかく

多くの人やメディアから情報を吸収する。そして、嗅ぎ分ける力が長けている印象がある。

当人はキューアンドエーで会長になり、後継者もできたため、「サラリーマン人生を終える」つもりだったという。横河電機時代に自身でも企画した会社(横河レンタ・リース)が来年で30年を迎える。その節目に社長として陣頭指揮を執る。不思議な巡り合わせを意気に感じ、同社を変革することに死力を振り絞る覚悟だ。(吾)

(この記事は、週刊BCN 2016年6月13日発行vol.1632に掲載したものです)