

2017年 もう一つの自由化と再生可能エネルギー

太陽光発電事業拡大に当社ならではのレンタルサービスで貢献

NTTレンタル・エンジニアリング株式会社 松田淳 代表取締役社長

NTTレンタル・エンジニアリング(NTTREC)は、創立31年目の、電気通信設備工事向けレンタルサービス会社。技術・エンジニアリングに立脚したレンタルサービスを提供するなかで、太陽光発電設備の試験用機器の計測器・測定器レンタルにも乗り出した。2016年度売上高は前年度比2.5倍の成長を見込み、さらなる拡大も視野に入れている。「RECバリューでレンタル業界のオンリーワンを目指す」という同社の松田淳社長にお話を伺った。

一貴社の事業概要は？

松田 当社は電電公社の民営化に併せて昭和60年に会社を創立した。公社時代は、工具、測定器・計測器は公社自身が開発、所有して通信建設工事会社に貸与していたのだが、民営化に伴いその貸与事業を会社として事業化した。

柱となる商品群は、光ファイバ接続や光測定機器、光ケーブル工用機器、メタル関連やイーサネット測定の機器等の電気通信分野の商品や、電柱、マンホール、配管等の構造物関連機器、情報端末等。これらの分野で長年にわたりエンジニアリング力を培ってきた。

一方で、近年、モバイルの急伸、基幹ネットワークの高度化、老朽インフラ対策、環境エネルギー問題、そして東京オリンピック開催を契機としたインフラ整備など、顧客をとりまく環境も急速に変化している。こうした社会要請に対して、顧客が取り組む事業領域においても当社の付加価値を提供すべく、電気通信で培ったエンジニアリング力を発揮して、太陽光発電等の新規分野に取り組んでいる。(図1)

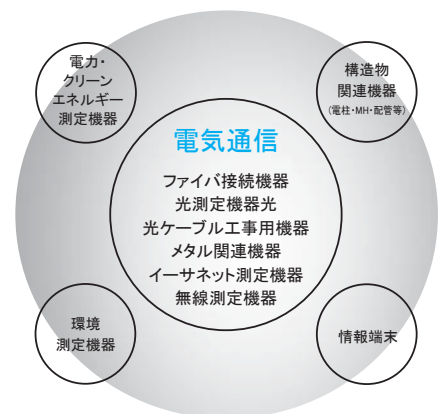
一貴社の強みは？

松田 現場では、機器の故障や欠品、取り扱いの不慣れ等による作業中断、工期延伸等、様々な不測の事態が想定される。そのような現場で、顧客であるお客様の工事の信頼と利益を確かなものとするために、被害を最小限に食い止める独自のレンタルサービス「RECバリュー」を提供できること、が当社の強みだ。エンジニアリングの実績と経験がその根底にある。

行動指針「お客さまを先読みする力を身に付けよう」を全社一丸となって徹底し、「モノのレンタル」ではなく、「モノのレンタルを通じてRECバリューを提供する」ことで、レンタル業界のオンリーワンを目指して日々邁進している。(図2)

一新規分野での強み発揮とは？

松田 当社がこれまで取り組んできた既存分野は、光関連機器、LAN機器、電気通信設備に関する構造物関連機器等のネットワーク系の商品。太陽光発電分野は商品特性も品揃えも異なるが、各種研修はもとよ



電気通信で培ったエンジニアリング力を周辺分野に展開 図1

り、太陽光発電メンテナンス資格(一般社団法人 太陽光発電安全保安協会)や太陽光発電アドバイザー資格(特定非営利活動法人 日本住宅性能検査協会)等取得、営業支援ツールの充実など体制強化を図っている。

しかし、本質的な意味では、既存分野のネットワーク系商品で培ってきた強み即ちRECバリューを、新規分野にも十分に展開できると考えている。

例えば、「何かあっても電話一本で即解決する」、「トラブルを未然に防ぐよう完動品を提供する」、「工事に必要な商品セットをあらかじめ用意する、場合によっては周辺機器を含めてワンストップで対応する」、「お客様の利用シーンからお客様にとって適切な商品を選定しコンサルする」、「お客様に代わってメーカー各社の商品を比較検討し、適切な商品や市場の動向をお知らせする」、「お客様の予算やリソースに応じた台数を提案し、運用マネジメントする」等。

これらに対して「お客様を先読み

こんなお悩みごはありませんか？

- ✓ 少ない投資で効率的に作業を進めたい。
- ✓ 校正、メンテ、資産管理・・・機器管理で面倒なことは任せたい。
- ✓ 作業ミスで手戻りが発生したら困る。
- ✓ 工期延長による予算外の多額な費用負担は避けたい。
- ✓ 工事受注の機会は失いたくない。

NTTRECの信条 = RECバリュー

私たちは、現場の工事をストップさせません。きっと御社の利益に貢献できます。翌日に商品をお届けします。足りない商品もご案内します。操作方法もお教えします。その結果、30年間通信建設会社には選ばれるレンタルサービスを提供しています。あなたもぜひ、ご活用ください。

NTTRECのレンタルビジネスの信条 図2



代表取締役社長 松田淳氏

する力」をベースに、既存分野のエンジニアリング、これまでのオペレーションの延長線上で実践している。

一太陽光発電分野に参入した動機は？

松田 顧客のニーズに対応すべく平成26年秋に参入した。当時は光サービスの提供エリアがほぼ充足する一方で、太陽光発電関連事業に関するNTTグループの取り組みが本格化していた。平成24年にNTTファシリティアーズが太陽光発電、メガソーラーで売電事業に参入。また、コムシス、エクシオ、ミライト等各グループを始めとした通信建設業各社も、これまでの情報通信インフラ構築で培った技術と、ICT・総合設備技術を融合した総合エンジニアリング力、サービス力を活かして、同分野への取り組みを中期的な経営の軸の一つとする動きを見せていた。NTT RECは、顧客企業の経営変化に即応し、顧客企業とともに新規分野を創造開拓して、「RECバリュー」をお届けしたいとの考えから、成長傾向にある太陽光発電関連分野に参画することとした。

一太陽光発電分野に関する品揃えや強みは？

松田 太陽光発電設備の試験用機器として、太陽光発電システムの工事、保守に必要なレンタル商品のラインナップを充実している。I-V特性の測定等ストリングの正常性確認、日射量等環境測定、故障モジュールの診断、モジュールの正常性確認、太陽光パネル

の外観検査、絶縁抵抗測定、設置抵抗測定、検電等各分野で、特定のメーカーに留まらない幅広いメーカーの優秀な商品を取りそろえている。

ところで、太陽光発電システムの工事、保守にあたっては、遠隔監視システム等での回線試験やラック等の設備状況の確認、モジュール設置架台等の設備状況の確認等も行っていることはないだろうか？ 例えば回線試験であれば、心線接続をする、光ケーブル設備に対して工事情質や故障箇所を確認する、ラック等の設備状況を確認するのであれば配管の内部を視る、アンカー強度を調べる等。

当社では、太陽光発電設備の試験用機器のラインナップを充実しているだけでなく、このように関係する業務に対しても、先読みしてレンタル商品をご提案できることが強みだ。(図3)

一今後の展開は？

松田 より多くのお客様に当社を知って頂き、「RECバリュー」をお届けしたい。

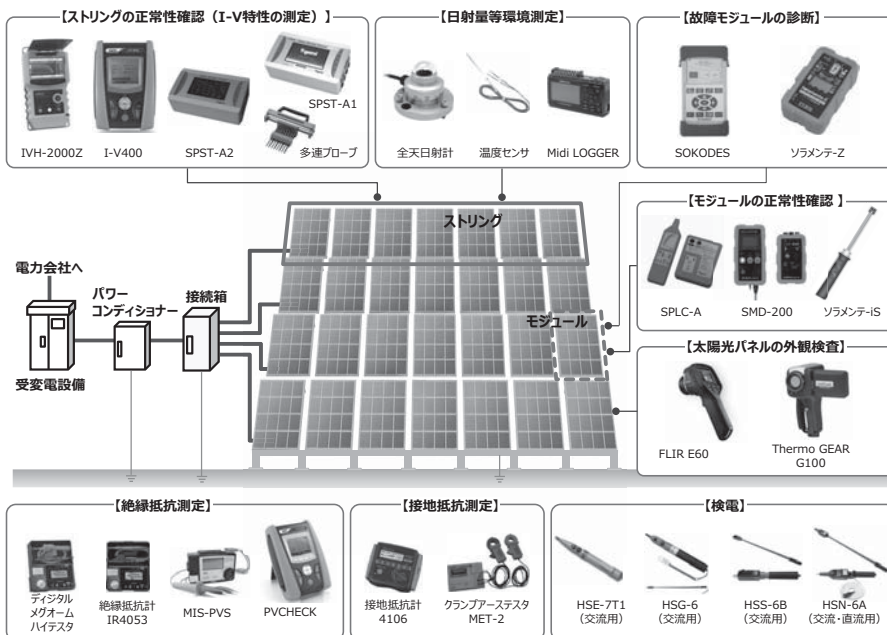
クリーンエネルギーを始め、新規領域で当社の認知度を上げるために、平成26年から太陽光発電システム施工展、PV JAPAN、無電柱化推進展、電設工業展、ふくしま復興再生可能エネルギー産業フェア等に出席してきた。

これからも電力、土木、鉄道、ガス、上下水道など、電気通信と親和性のあるインフラ業界の全国展示会に積極的に出展して、さまざまなご意見をお聞かせ頂きたいと思っている。

また、商品ラインナップについては、メーカーの開発動向、商品化動向の把握に努め、更なる拡充に努めていくとともに、可能な限りお客様の要望を反映して、ラインナップを進化させていく。NTT RECで現在商品化されていない商品でも、お気軽にお声をおかけ頂きたい。

風力、バイオマス、水力、新電力においても、機器調達でお悩みのことは多々あると思う。当社のレンタルサービスは、「モノのレンタル」ではなく、「モノのレンタルを通じてRECバリューを提供する」の強みがあるので、お悩みの解決にお役にたてると確信している。現時点では太陽光発電関連のレンタル分野に留まっているが、中期的には、お客様の要望に応じて、更に領域を広げていきたいと考えている。

おかげ様で太陽光発電設備の試験用機器の計測器・測定器レンタルの売上は順調に伸びており、2016年度の売上は、対前年度2.5倍前後となりそうだ。これからも、より多くのお客様に「RECバリュー」をお届けしていく。



太陽光発電設備試験用機器のラインナップ(一部) 図3