

真のニーズを捉え、お客様に最適な提案を—— 成長を続ける気鋭のエンジニアリング企業!



A-Tech 株式会社

東京都千代田区麹町 2-2 オーセンティック半蔵門 5 階

代表取締役社長

有竹 正善



■環境関連分野において、エンジニアリングでお客様を全力でサポートする『A-Tech』。同社の有竹社長は、20 数年にわたるキャリアで培った豊富な経験、知識を活かし、オリジナル商品やアイデアでお客様に最適な提案を行い、多くの信頼を獲得している。本日は、俳優の斎藤洋介氏が同社を訪問。社長に様々なお話を伺った。

学生時代に培った経営センス 20 数年の時を経て再び花開く

斎藤 早速ですが、有竹社長の歩みから伺います。ご出身はどちらですか。
有竹 三重県四日市市の出身です。小学校時代は野球、中学校時代はバスケットボール、高校時代は軟式テニスと、球技に打ち込んでいましたね。東京の大学に進学してからも軟式テニスを続けていま

した。また、大学時代は、自身で学生を派遣する事業を手掛けていましたね。
斎藤 大学生の時からですにご自分で事業を手掛けられていたのですか。
有竹 ええ。直接お客様にお会いして、ニーズを汲み取り、自分なりに提案をさせていただくということにやり甲斐を感じていました。けれども、一度は社会に出て会社に入って様々なスキルやノウハウを身につけた上で、改めて起業したほうがいいのではないかなと思うようになったんです。とはいえ、大企業の歯車の一つにはなりたくはありませんでしたか

ら、幅広い業務を担当でき、自分自身の裁量が大きい中小企業を選ぼうと考えました。

斎藤 なるほど。では大学卒業後は、どのような道に進まれたのでしょうか。

有竹 環境関連のエンジニアリングを手掛ける会社に入社し、キャリアを積みました。当初は会社の仕組みなど様々な知見を広げ、3 年ぐらいで独立する予定でしたが、結局 20 年以上そちらでお世話になることになりました。お客様からご相談されたものを、私共が具現化し、ご提案させていただくという仕事ですから、必然的にお客様との付き合いも長くなりました。中には、公私共にお世話になった方も多くいらっしゃいます。
斎藤 会社にとっても、お客様にとっても社長の存在が必要不可欠だったのでしょうか。それから独立されたきっかけとは？

有竹 ある時、在籍していた会社が外資系企業に買収され、それまで手掛けていた事業の打ち切りを宣告されました。事業がストップしてしまえば、お客様が相談する相手がなくなってしまい、多大なご迷惑をお掛けすることになります。そこで、私が会社を立ち上げ、事業を継承することで、引き続きお客様に安心して相談していただき、私共が変わらずご提案をさせていただこうと考えました。そして、2017 年 2 月に『A-Tech』を立ち上げ、現在に至ります。

斎藤 また起業したいという夢を 20 数

年越して叶えられたわけだ！

有竹 そうですね。学生時代から再び会社の経営を手掛けたいという夢を持ち続け、その夢が消えることはありませんでした。20 数年経ってしまいましたが、ようやく叶えることができて、とても嬉しかったですね。

ニーズを的確に掴み、信頼を獲得 今後はさらなる成長を見据える

斎藤 お客様から寄せられる相談に対し、具体的にどのように対応されていくのですか。

有竹 お客様の会社の経営計画をもとに「こういったものを導入したい」といった多様なニーズに応え、お客様に直接プラントや商品をご提案させていただくのです。

斎藤 社長がこれまで培ってこられた豊富な経験が活かされているのですね。

有竹 そうですね。20 数年のキャリアで培った知識と経験、そしてアイデアで、最適なご提案ができるよう心掛けています。お客様のニーズに合ったご提案をするためには、やはり経験がないと難しいですからね。また、お客様の経営計画に合致しているのか、予算通りに進めばお客様にどれだけ利益が出るのかなど、綿密なシミュレーションも行います。まさに、お客様と共に、二人三脚で歩むといったところでしょうか。

斎藤 御社にしかできないこともあるで

しょうね。

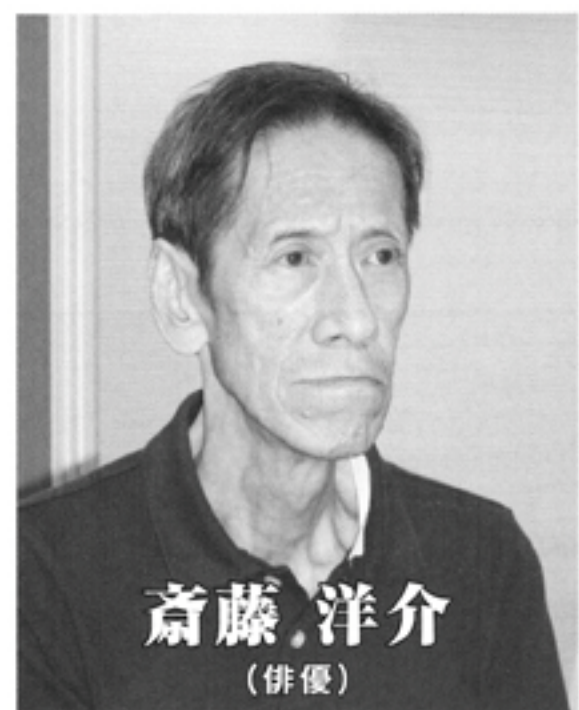
有竹 ええ。大手だと効率が優先されますから、利益率の低い小規模な機械の提案をしないことが多いです。けれども、私共はあらゆるニーズに対応し、大手には真似のできないような、まさに「辛いところに手が届く提案」をすることができると。直接お客様とお会いし、「お客様の真のニーズは何か」ということを、とことん追求することが私共『A-Tech』のスタイルであり、強みのですよ。

斎藤 お話は尽きませんが、最後に今後の展望を伺います。

有竹 常にお客様に近いところで仕事を

するということは、これからも続けていきたいですね。若手社員を 2 名ほど採用しましたので、人材教育にも力を入れていきます。当社のスタイルを踏襲し、お客様の真のニーズを捉え、最適な提案ができるようスキルを身につけていってほしいですね。そして会社の規模をもう少し大きくできればと考えています。最初は 4 人でしたが、今は 8 人ほど。できれば 3 年で 20 人ぐらいの会社にして、お客様、そして社員の皆を幸せにすることで、社会貢献を果たしながら、成長を続けられたらいいですね。

(2017 年 7 月取材)



斎藤 洋介
(俳優)

GUEST COMMENT

「『お客様からありがとうと言われるのが、やり甲斐です』と語って下さった有竹社長。お客様のあらゆるニーズに応えることはとても大変なことだと思いますが、それだけやり甲斐が大きいお仕事なのではないでしょうか。これからは人材教育にも力を入れられるということで、若手社員の成長が楽しみです！」

COLUMN

社長の信念と周囲の支えが「先を見据えた事業運営」の原動力

▼学生時代に一度起業し自ら事業を手掛けた経験を持つ有竹社長。その後、20 数年の時を経て独立を果たし、再び事業を手掛けることになったが、これまでとは比べものにならないほどのプレッシャーと責任を実感したという。「昔は会社でノルマを達成できなかったら『ごめんなさい』で済みましたが、『A-Tech』の社長となった今は、ごめんなさいでは通じないのです。そう語る社長は、「絶対に失敗は許されない」という強い信念を持ち、常に先のことを考えた経営を心がけているという。「いつもワーストケースを考えて、必ず先手を打っています」という社長。1 日中数字が頭から離れず、どうすれば成功するかということばかりを考える日も多いのだとか。そんな社長を支えるのが、役員をはじめとする社員たちだ。「私には様々なサポートをしてくれる人がいるので、心強いですし、本当に感謝しています」——常に先を見据えた事業経営、その陰には社長の強い信念と、多くの支えが存在していた。