

## シリーズ

## “キラリ企業”

## の現場から 第35回

会社のさまざまな支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業の現場から”。第35回目は、大庭ビルメンテナンス株式会社をご紹介します。同社は、ビルメンテナンス業務で培った経験を基に開発したアイデア商品が注目されています。

同社には、「ニューマーケット開拓支援事業」や「ベトナム展開支援」等の支援メニューをご利用いただいています。

## 人が助かる!喜ぶ!ことをとことん考えることがアイデア商品を生む

## 大庭ビルメンテナンス株式会社

ロックライミング技術を生かした  
ビルクリーニングが発原点

大庭ビルメンテナンス株式会社は、昭和46年に大庭忠夫会長が設立した。ビルの清掃や設備管理などのビルの総合管理をはじめ、それに付随する衛生管理などの業務を中心に事業を行っている。



自社製品の説明をする大庭会長

同社を創業したきっかけは、当時ガラスクリーニングの仕事をしていた大庭会長が、ある建設会社の社長から依頼されて、趣味のロックライミングの技術を活かした外壁のビルクリーニングを始めたことである。現在、ロープを使ったビルクリーニング風景が良く見かけられるが、これを日本で初めて行ったのは大庭会長だという。創業当時は資本金50万、従業員3名の小さな会社であったが、今では従業員も200名ほどまで増え、まもなく創業40年を迎えようとしている。

## 大企業に太刀打ちできる企業に

現在まで成長を続けてきた同社であるが、これまで決して順風満帆ではなかった。ビルメンテナンス業界は、大小さまざまな規模の企業が多く参入し、価格競争も激しい業界である。この中で中小企業が生き残っていくのは容易ではない。

創業後しばらくして大手管理会社より都内高層ビルの外装クリーニングの依頼を請けたことがあった。この時同社はビルの外壁や窓ガラス清掃を主として行っていたため、ベテラン作業員に3ヶ月間、高層ゴンドラ等の研修を

受講させた。そしていざ清掃作業へ、という時に突然「外壁のクリーニングは中止」との通知を受ける。「その間にかかった経費を返済するのに10年かかりました」と大庭会長は話す。

また、同社が管理を一手に請け負っていたビルに大手企業が出資したため、その子会社が管理をすることになり、やむなく引き上げる事態になったこともある。

このような苦い経験から、自社に大手企業に太刀打ちできる「強み」はないかと探る中で生み出されたのが本業での経験を生かしたアイデア商品の数々である。

## アイデア製品の開発

同社が開発する製品は、どれもが「こんなものがあれば、もっと仕事がしやすくなる、生活がしやすくなる」という思いから始まっている。同社の代表的な商品「バードパイ」もその一つである。せっかくビルの窓ガラスのクリーニングをしても、ハトやカラスの糞で汚れてしまう。大庭会長はどうか鳥を近寄らせない方法を、と試行錯誤を重ね、その結果生まれたのがこの「バードパイ」だ。この製品は、特殊磁石を使い磁場を発生させることで、ハトやスズメ、カラスなどの鳥を寄せ付けず、糞による汚染や腐食、寄生虫の発生を防止するものである。

開発時苦労したのは、人にも鳥にも安全な駆除方法を見つけることである。

当初は、虫や鳥を捕獲する時に使う鳥モチを屋上のへりなどに塗る方法をとった。鳥は鳥モチが足につきベタベタするため、それを嫌



ナショナルトレーニングセンターに設置している「バードパイ」

がって近づかなくなる。確かに効果は現れ、ビルを糞で汚すことはなくなった。効果的な方法であると思われたが、しばらくして、鳥の羽にモチがつき飛べなくなってしまった鳥が落ちてしまう事態が頻繁に現れ、ビルのオーナーから苦情が出はじめた。

そこで大庭会長は、鳥にも人にも安全で、広く普及できる廉価な方法はないかと、多くの科学書などを参考に研究を重ねた。その結果、たどり着いたのが磁気によって鳥を駆除する方法であった。ある学説によると、鳥類は自然界に存在する磁気を敏感に感じ取る能力をもっているという。この感覚を利用し、駆除ができないか考えたのだ。

こうして、ヤジロペーの両端に特殊な磁石を取り付けて、磁場を発生させる「バードバイ」が生まれた。その後も屋外に設置した器具が錆付かずに長く効果を発揮できるように素材を工夫したり、より磁場を広く発生させるように形状に改良を重ねた。

大庭会長によると、「バードバイ」設置は、営業の効果もあるという。「ハトは、「縄張りの近くを飛ぶ」という習性があるので、「バードバイ」の効果により、設置したビルに寄り付かなくなっても、周辺に住み続けます。そうすると、設置したビルと周辺のビルの被害の差が目に見えて分かるので、周辺のビルから注文が入るのです。我が社は営業専門の部署は設けていないのですが、この商品はハトが営業として働いてくれるのですよ」

この器具の効果は広く認められ、今では、恵比寿ガーデンプレイスや、オリンピック選手養成施設であるナショナルトレーニングセンターのグラウンド屋根などにも設置されている。

同社のもうひとつの代表製品、「ゴミ圧縮収納具」も生活の中の「不便」から生まれている。こ



の製品は集積場からはみ出て路上に散乱するゴミ袋をコンパクトに収納することができる。ある日大庭会長が、ゴミ袋が山積みされて、車椅子の方が通れずに立ち往生している場面に遭遇し、この状況を改善できる道具はないかと考え、開発した。こちらは板橋区や練馬区、また都内のみならず北海道や奈良県などでも採用されている。

これらのアイディア商品は、いずれも板橋製品技術大賞の優秀賞(バードバイ)、環境賞(ゴミ圧縮収納具)を受賞している。

## 広い視野をもった経営を

このような商品を展開する背景には、会社のさまざまの支援メニューの活用がある。同社は主に、都内中小企業が

開発した新製品や新技術を経験豊かな“ビジネスナビゲータ”がメーカーや商社に紹介する「ニューマーケット開拓支援事業」や、ベトナムを中心に海外展開を検討する企業に対して相談や情報提供などを行う「海外展開自立化支援事業」などを活用している。

「我が社は営業の専門部署を持っていないのですが、豊富な経験とネットワークを持つビジネスナビゲータのアドバイスが顧客開拓の力となっています。先日も、ビジネスナビゲータの紹介で商談の機会をもつことができました。加えて、ビジネスナビゲータの、販売まで視野に入れた製品開発に対するアドバイスは、非常に勉強になります。開発した製品は商品化後もナビゲータのアドバイスやお客様の声などを参考に、よりよくできる点はないか、常に見直しています。海外との取引を検討した際にも、海外展開推進員の方々に、親身になって相談に乗っていただき、現地の情報収集にもご協力いただきました。会社を経営していくために、公社のみならず、いろいろな方々の話を聞いたり、自分から積極的にさまざまな場所に出ていき、情報収集をするように心がけています。そのことで、広い視野が生まれ、自社や自分を知ることができると思っています」と大庭会長は言う。

## 信念を大切に

今では大手企業からそれらの販売を請け負いたいという依頼まで舞い込むほどの商品を生み出した同社は、昨年、大庭会長から現場業務と技術開発を担当する衛藤社長、営業と総務・経理を担当する坂本社長にバトンタッチした。代表者が変わっても、引き続き「困っている人を助けるには」という思いを大切に経営をすすめていくという。

「アイデア商品を生み出すのはさほど難しいことはありません。こうしたらみなさんが助かる! 喜ぶ! ということをとことん考え、研究することが大切です。中小企業が生き残りをかけていくのは簡単な時代ではありませんが、信念を貫き、皆で知恵を絞って日々頑張っています」と言う大庭会長。実は、今もみんなが喜ぶ新たな商品を開発中であるとか。常にアンテナを張り、精力的な活動を重ねる大庭会長と大庭ビルメンテナンス株式会社の益々の活躍を応援したい。 企画課 太宰麻美子

企業名:大庭ビルメンテナンス株式会社

代表者:衛藤 雅史・坂本 勉

資本金:7,000万円

従業員数:200名

本社所在地:東京都板橋区上板橋3-19-11 第二大庭ビル

TEL :03-3931-5640

FAX :03-3932-9336

URL :<http://www.ohba-bldg.co.jp/>