

中東遠地域のライフラインを支え 時代に呼応した事業展開を

御社の業容を教えてください。
サービス・リース・車販売・買取・車検・損害保険、レンタカー、LPガス・ガス器具・ガス工事、重油・ボイラー・ボイラー・オール電化・太陽光発電、住宅設備・リフォーム、不動産賃貸、コインランドリー運営と多岐にわたっています。
商圏としてはどのエリア

になりますか？
サービス・リースは磐田と袋井に2店舗ずつ、コインランドリー（ecoランドリー）は磐田をはじめ浜松にも展開しています。基本的には中東遠エリアを中心に事業を行っています。
社長は創業から数えて3代目ですが、もともと事業を継ぐつもりだったのですか？
はつきりしたやりたいたい事があるわけではなかったのですが、幼い頃から家業を見ながら、自分もいつかはこの仕事をしたいという心づもりはありました。
山梨県での修業を終えて磐田に戻り、本格的に当社で仕事をしながら役員になりましたが、自分の想定よりも早いタイミングで父（故清水威治氏）から社長就任の打診がありました。まだ30代前

引き継ぎをする上ではありがたかったと感じています。不安と期待が入り混じったような感覚ではありましたが、他社での修行を通じて、自分なりに会社をこう変えていきたいという思いも生まれていましたし、必死に頑張っていました。
非常に多彩な事業を展開しておられますが、売上げの中心となっているのはどの分野ですか？
事業の中心となっているのは、サービス・リースの運営となるのですが、各種エネルギーの供給に関連する事業を中心に、地域のお客様の需要に応える形で業容を拡大していきましました。
社長が始められた事業は？
2006年10月からスタートさせたコインランドリー事業です。また、中古車の販売や買取事業も私の代でスタートさせたものですね。
太陽光発電なども比較的新

第一商事(株) 代表取締役 清水聖也 氏



清水聖也（しみずせいや）：1973年生。磐田市出身。袋井高校卒業後、流通経済大学へ進学。卒業後、第一商事(株)に入社し、資本関係のある鈴木商事(株)へ出向。3年後に磐田に戻り、第一商事で重油の配送などに携わる。その後、総務で経理を担当し、役員に昇進。2005年7月、代表取締役役に就任し、現在に至る。

半でしたし父も若かったのが驚きもありましたね。
社長を交代するとう既定路線上でお父様は早めに決断されたのですね。
今となれば、父がまだ元氣なうちに交代できた事は、

ウオの目
タコ
イボに
焙煎
はと麦粉

掛川茶のやぶち園
浜松市中央区上西町3の17 船越バイパス沿い
☎053(464)4418

しいものでしょうか？
そうですね。太陽光に関しては、エネルギーを手掛ける業者として、時代の流れに乗らなければならなかったが、今ではだいぶ浸透し、電力の固定買取価格も下がっている。すので縮小してはいますが、当時は先進的な事業でした。
中古車販売や車検なども本業であるエネルギー事業から派生したものでしょうか？
そうですね。車検に関しては整備工場は持っていますが、提携している協力会社と連携して行っています。
ガソリンスタンドの強みとして、かつては給油、洗車、整備ができる場所と認知されていたと思います。昨今では大手チェーン店のカーショップなどの進出や、ディーラーのサービスとして洗車などを始める業者が出てきましたので、アフターマーケットの垣根がなくなってきた時に、我々ができる事は何か？を考えるようになりましました。



同社が運営し、好評の「ジュビロ応援レンタカー」

そこで、車に関して川上である販売チャネルを持つ事はこの先に続いていくお客様のカーライフに携わらせて頂く入口として有効ではないかと考えています。
必要とされるものを人口として、その関連事業につなげていくという戦略は、当社のこれまでの流れと同じで、全く新しいものに取り組みより関連する周辺のサービスや事業を想定しています。
喫緊の課題は？
人材の確保と人材育成に關してです。募集しても応募すら無いという厳しい状況にな

いかと考えると、中古車の販売を始めました。現在では新車販売も行っています。
購入から先の整備やメンテナンスをワンストップでやっ

需要に合わせて新事業を模索

今、伸びていて、注力している事業は？
コインランドリーは今、7店舗まで増えました。良い条件の物件があれば今後も出店していきたいです。また、本社のエネルギー事業部でリフォームの仕事も増えてきています。こちらも協力会社との連携にはなりますが、キッチン周りをはじめとして、外構工事、住まいに関わる様々な修繕まで幅広くお受けできますので、この辺りも広がっていくと考えています。
御社に情報が集積し、暮らしに関わる困り事が寄せられ課題解決の一助となっているのです。今後、何か新たな事業は考えていますか？
どれだけ技術が進歩し、形は変わっても、移動手段としてのモビリティは残っていくので、やはり自動車関連にはなりますが、洗車やコーティングの事業を考えています。時間制のセルフ洗車場を運営しながら、コーティング需要を開拓していければと考えています。
必要とされるものを人口として、その関連事業につなげていくという戦略は、当社のこれまでの流れと同じで、全く新しいものに取り組みより関連する周辺のサービスや事業を想定しています。
喫緊の課題は？
人材の確保と人材育成に關してです。募集しても応募すら無いという厳しい状況にな