

どんなお仕事 されていますか? No.08

日本一のサービス企業体をめざして、 25年先の未来を見据える。

リボンガス株式会社

温水床暖房、LPガス販売、住宅設備など
地域の住環境の総合サービス業



代表取締役 内海久俊氏

21世紀の時代に 生き残る ビジネスモデル

リボンガス株式会社の前身である有限会社内海燃料店は、1967(昭和42)年に創業。LPガスや、石炭、薪、炭など、当時の住宅で使われる燃料を、地域に密着した形で販売していた。内海久俊氏が、叔父である前社長から引き継ぐ準備として会社に入ったのが1985(昭和60)年の頃。「コピー機さえもなく、どこから着手していいやら、最初は途方に暮れました」と内海氏が語るように、間もなくバブル期を迎えようとしていた成長期の



常務取締役 内海重子氏と。夫婦二人三脚の25年だった。

けるのに時間を割いた。「サービス業のことを、公益企業と置き換えた時、腑に落ちました。公共の利益になるもの。そう定義づけをすることで、事業の展望が一気に広がりました」と内海氏。

お客様の ニーズの半歩先を 読み解く

前身の企業から営業権を買取り、リボンガスを設立した1992(平成4)年に建てられた社屋は、一見すると25年前に建てられたものとは思えない、古さを感じさせないデザインだ。「そこが設立時の狙いです。25年後にも通用するビ

ジネスモデル、建物、マーク、すべて考え尽くされたCIでした」。企業がめざす方向を「日本一のサービス企業体」としたことで、業務の転換、拡大、新規事業に取り組む際は、公益企業としてあるべき姿を常に確認できた。「自分が、何屋さん」ということは関係ありません。むしろ、公益企業として、人が求めるもの、人が喜ぶこと、を模索していける。その

知的資産経営を 支援していく 新たなチャレンジ

25周年を迎えたリボンガス株式会社は、新たな25年に向けて動きはじめています。「ビジネスのシーズを見つけ、育て、発展させていく段階で、熊本県信用保証協会をはじめ、金融機関に支援していただきました。新しいビジネスモデルは、はじめは理解されにくいもの

会社が製造している、性能がピカイチの商材。この商材を、熊本の中小企業が独自の営業ルートで販売していく。BtoBで顧客を獲得する、新しいビジネスモデル確立につながっていった。

ですが、たとえリスクがあっても勇気を持ってチャレンジしなければ新しいことは生まれません。高い志を持って知的資産経営に取り組んでいこうと思っています」。次の25年では、人材とインフラの整備に力を入れるために、ISO9001を取得。取得にあたっては、若い社員が中心となってシステムづくりを行った。この経験こそが、財産であるという考えが内海氏にはあった。内海氏の座右の銘である「(いち)の哲学」。0から1が生まれることの偉大さを知り、ひとつのことを、その時、その時に、きちんと対応していく。その姿勢の集大成が、25年後のリボンガスを築いていくのだろう。



日本で、昔ながらの商売を行っていた。「21世紀に生き残る企業に育てたい」。その思いを強く持った内海氏が、まず取りかかったのはCI(Corporate Identity)だった。その取り組みはスムーズにいくものではなく、古くから会社を支えてきた社員からの反発もあった。「CIでは、ビジョンを見せていくことが重要だと考えていました。その部分に時間をかけ、取り組み始めから体制の構築まで約6年間かかりました」と振り返る内海氏が、この時ビジョンの軸に置いたのが「サービス業というワードだ。これから発展していく日本において、サービス業が増えていくと考え、このワードを定義づ



世の中がくる。75歳以上の人が灯油を買いに出かけられるのか?という発想です。当時、床暖房システムはあっても、なかなか納得のいくものが見つからなかった。そんな中、日本中を訪ね歩いて出会ったのが、東京の中小企業が製造されている床暖房システムでした」。流通に乗っていない、中小企業の

企業情報

リボンガス株式会社

代表: 代表取締役 内海久俊
設立: 1992(平成4)年11月
〒861-5287 熊本市西区小島5-16-26
tel.096-329-1511 fax.096-329-1512
http://www.ribongasu.jp



温水床暖房
ショールーム
Rism