

# 背水の陣で本業ひとつに絞り、 奇跡的に墜落から生還

無線機のリース、レンタル、サービス&サポートを手掛ける株式会社オンザウェイ。国際会議、世界のスポーツイベントから町内会のお祭りまで、オンザウェイが貸し出ししている無線機が常時20,000台日本中で活躍している。

## 無線機 VS 携帯電話

**野中社長** 2021年で、ちょうど創業30周年を迎えます。

父親が経営していた通信機器のメンテナンスをする会社で働いていると、父から「無線機販売部門を分離して、独立してみたらどうか」と勧められました。

マンションの小さな一室、6人でオンザウェイをスタートしてから30

年。苦境は何度もありましたが、働くみんなの活躍でいまは多くのお客様さまに恵まれています。

——創業は無線機1本で？

**野中社長** そうですね。MCA無線機といって自動車に載せる商品を販売していました。独立当時は新しい商品で、サービスカーや物流トラックに非常に歓迎されたので、世の中の波に乗れたのだと思います。お客様さまは運送会社や産業廃棄物を扱

う会社、タクシー会社が多かったですね。

しかし、携帯電話がだんだん伸びてきている時期で、無線機を供給してくれていたメーカーがそっちにシフトし始めたのです。商品の供給元がなくなってしまうかもしれない、と焦っていたとき、タイミングよくモトローラから「うちの車載無線機の販売店になりませんか？」とお誘いがあった、徐々にモトローラの商品に移行していきました。

すると今度は、モトローラが車載機から携帯無線機に軸足を変えて



# 野中元樹氏

株式会社オンザウェイ 代表取締役





いったので、我々のメインのお客さまもハンディタイプが無線機を使う警備会社や介護施設、映画館といったこれまでと全く異なるマーケットになりました。物語が、自分が予期していない方向にどんどん変わっていった、面白いですよ。

——携帯電話の普及には、脅威を感じましたか？

**野中社長** 10台、20台と使ってくださっていた運送会社の社長から突然電話がきてね。「無線機はもうやめる」というので理由を聞くと「もうケータイで代用できるから」と。さらに別のお客さまからも同様の連絡がある。

まだ、携帯電話はこれから広まるという時代にすでにこの状態ですから、「早く次の手を打たないと」と、いろんな事業を行いました。しかし、御多分に漏れず一つやっても芽が出ない。二つ目、三つ目、どれもうまくいかない。いろんなことをやるから社員みんなは混乱して、社内の統

制が取れなくなる。業績が落ちると、社員が辞めていく。そんな負のスパイラルに入りました。

それがどんどん悪化して、1997年に大きな赤字を出して、窮地に陥った。この時のことを「墜落」と呼んでいます。とにかく、どうにかなくてはいけないと考え、あれこれやった事業をたたんで、初心にかえって無線機一本に絞ろうと決心したわけです。

無線機に希望は持っていなかったのですが、生き残るにはそれしかないときさに背水の陣。私自身も無線機販売の営業社員に戻って、一からの再出発でした。

## お客様の声に 応えてきたからこそ、 いまがある

### レンタル×2WAYリース

——レンタルやリースを始めるのは、その頃ですか？

**野中社長** 友人から突然電話があった。「マクドナルドのイベント運営があるので無線機を1日だけ貸してくれないか」と頼まれたのです。「販売



社員のチームワーク力でお客さまをサポートする。

しかしていない」と断ったのですが、彼らは仲間内で1台数千円で無線機の貸し借りをしていると知りました。

それをきっかけに、1日、2日無線機を貸すレンタルと年単位で貸し出すリース事業を始めたのですが、イベントで短期間無線機を使うニーズがかなりあってレンタルビジネスがぐーっと伸び、ようやくマイナス

を0に戻せたのです。

—— 当時リース会社と契約を結んでいて、我々は仕入れた無線機をリース会社に購入してもらい、その無線機を当社がお客さまに貸し出し、お客さまはリース料金をリース会社に払うシステムでした。

そこで修理やメンテナンスが発生すると我々が対応して、「15,000



2WAYリース：無線機は送受信の機能を持つことから2WAYラジオと呼ばれおり、その2WAYが名称の起源。メンテナンスやバッテリー交換が含まれた、オンザウェイ独自のダイレクトリース。

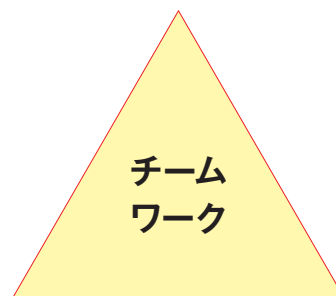


さまざまなメーカーの無線機を扱っている。通信距離や機能、用途に応じて、適切な機器を提案してくれる。



毎朝 15 分の朝礼を行う。成功も失敗も、全社員で共有することでチームワークを育んでいる。

### 人間関係の質



ひとりひとりの  
パワー

情報の共有

最高のチームワークをつくるには、3つの要素が必要。

円です」と請求するのですが、お客さまから「なんでリースなのに修理代がかかるんだ」というクレームが度々入るようになりました。

どうすればクレームを防げるのか考えて、直接私たちが修理やメンテナンスサービスを含めたリースを提供すればいいと思いついた。それでリース会社との契約をやめて、ダイレクトのリースをスタートしました。

——無線機を購入して、リース会社を通さず貸し出したのですか？

**野中社長** そうです。簡単ではないですよ。10万円で無線機を仕入れて、毎月2〜3,000円の回収ですから、利益が出るまでに数年かかる。社内から無謀だという声も上がりましたね。

しかし、産休明けで復帰した社員がこのリースを「2WAYリース」と名付けてわかりやすく宣伝し、全国にDMするなどして、お客さまが増えてきた。

結果、利益が出るまでに時間はか

かりますが毎月一定の収入になる2WAYリースと、イベントが終わればすぐに売り上げが立つレンタルの両輪で回すことにしたのです。

東日本大震災でイベントの自粛が広がったときには、レンタルがほとんどなくなつて確かに落ち込みましたが、リースによる毎月一定の売り上げがあつて助かりました。

「借りたい」と言われたら「貸せばいい」。「修理費を払いたくない」と言われたら「修理込みのサービスをつくれればいい」。お客さまの声に答えできたからこそ、いまがあると思っています。

### 将来を見据え、映像にチャレンジ

——老若男女、多国籍の社員が働いていて、ダイバーシティを実践していると感じましたが？

**野中社長** ダイバーシティという言葉が出る前から、世の中の縮図のような集まりにしたかったのです。

チームワークというものにとても





働く人みんなの意見を反映して設計したこだわりの社屋。2016年に移転した。

関心がありました。いろんな人に教えてもらってわかったのが、「一人ひとりの力を伸ばす」「目的や目標、成果をみんなで共有する」、この二つでチームワークは高まるということ。そして、最近、「人間関係の質」も大切だとわかりました。この三つがチームワーク向上のポイントではないでしょうか。

朝礼で成果を発表したり、各自が目標を記入したシートを全社で共有

したりと工夫を重ねていますが、三つともまだまだこれからです。

——最後に、今後の戦略を教えてください。

**野中社長** 次の30年を見通して、いま映像を考えています。すでにAIカメラを開発していて、無線機と同じマーケットに出ていく。

無線機は電波ですから、5Gや6Gといった先端のテクノロジーと当社の仕事は地続きになっていて、無線機から派生させているんなことができるのではないかと思っています。

ただ、時代に遅れてはいけなけれど、本当に大事なのは、お客さまの声に応えていく、つまり、当社はお客さまの悩みの解決業をしているということです。

このところ、私がみんなに伝えているキーワードが「長所伸展」。各自が長所や得手、強みを磨いて、お客さまに喜びを届けられる会社であれば、この先30年、40年と扉が開かれていくのだと思います。

当社は  
お客さまの  
解決業をしている



**株式会社オンザウェイ** 【本社】〒194-0013 東京都町田市原町田 5-14-18 【TEL】042-722-3611 【創業】1991年1月4日 【資本金】4,000万円 【社員】50人 【事業内容】無線機の販売・リース・レンタル、オフィス用品の通信販売アスクル きらぼし銀行 町田支店会員