

キンライサー

森崇伸社長 (45)

トップ直撃

ガス給湯器を製造メーカーから仕入れ、直販と施工を手がけて売り上げを伸ばしている。「安くごめんね」というテレビCMで知名度が上がっているが、充実したサービスを含めて「安心して注文できる会社」がコンセプトだという。自身や家族の闘病など数々の試練を乗り越えた創業社長が、湯を沸かすほどの熱い思いを語った。(中田達也)

10年保証
24時間対応
スピード工事
「安心して暮らせる会社」へ



酒巻俊介撮影

もり・たかのぶ 1974年3月17日生まれ、45歳。大阪府豊中市出身。府立桜塚高校卒業後の92年、府内の自動車整備工場に入社。96年給湯器工事会社に入社、97年に個人事業主としてガス給湯器専門工事業を設立。99年に有限会社近畿ライフサービス(現キンライサー)を設立。

沸き上がる

愛給湯器

「安いですよ。浴室暖房や床暖房に対応したガス給湯器をメインに扱っていますが、一般的な都市ガス会社さんで税込み40万円前後の見積もりが出る場合、全く同じ製品を25万円前後で販売しています。ただ、安ければそれでいいというわけではありません」

「価格以外の強みもある」と「ガスの場合、信頼が大事な

「安いですよ。浴室暖房や床暖房に対応したガス給湯器をメインに扱っていますが、一般的な都市ガス会社さんで税込み40万円前後の見積もりが出る場合、全く同じ製品を25万円前後で販売しています。ただ、安ければそれでいいというわけではありません」

「価格以外の強みもある」と「ガスの場合、信頼が大事な

【給湯器一族】給湯器メーカーの一族出身だが、高校卒業後、「自分で会社をやりたい」として自動車整備士になった。

「約4年勤めましたが、会社がもうかっていないことを知り、辞めて米国のカリフォルニア州を1周しました。英語をしゃべれないのに何とかだったので、商売もやればできるんじゃないかと自信になりました」

【独立】帰国後、給湯器を交換する人手が足りないと知り、工事会社で1年半ほど修業して24歳で独立した。「親戚から仕事をもらえと思っていましたが、最初はそうはいきませんでした」

【家族】30歳で結婚。「義母は統合失調症を患っていました。3人で同居していましたが、今度は嫁が精神的に疲れて鬱病になってしまって。5、6年は会社を運営しながら2人の面倒をみる生活で、終わりが見えないのはつらかったですね」

妻とは離婚したが、親しい関係が続いているという。「同じような境遇の人もいると思いますが、信じて待つしかないと思います。100%向き合う必要はないと思いますが、逃げると自分を責めることもあると思います。僕の場合は、逃げなかったことで試練を乗り越えることができたと思います」

【白血病】35歳で白血病が発覚した。「給湯器販売が最も忙しい12月にたまたま健康診断を受けたところ、白血病だと診断されました」

当時の心境について、「それまでは自分のことばかり考えていたのですが、社員など人の幸せを考慮するようになりました」と振り返る。

精密検査の結果、慢性白血病と分かった。「薬を飲むことで生きていけると言われました。1カ月半無菌室で入院していましたが、週に1回、内緒で会社に出かけていました」

「いまも2カ月に1度検査していて治療中という形ですが、病気をしてよかったと思います。病気をしていなかったら会社がつぶれていたかもしれません。ラッキーな人生を歩んでいると思っています」

【健康法】8～10時間の睡眠。「午前中は仕事を入れないようにしています」

【座右の銘】《とにかくやってみる》
「いままでそんな人生でした。これはいけると思ったことは誰に反対されてもやってきました。とにかく何もやらないことがいちばんよくないと思います」

結婚、妻の鬱病、離婚、白血病…それでも「ラッキーな人生を歩んでいる」

社内の決起大会で



ダチョウ倶楽部(前列中央)が出演するCMの撮影現場で



「海外での事業をやりたい」と思っています。日本の給湯器はお湯の温度も安定していて、すごく優秀なんです。メーカーさんと組んでホテルなどで展開したいですね。日本の給湯器から出るお湯を通して、文化を変えていきたいと考えています」

業者さんにもたくさんいます。運が悪いとトラブルでいやな思いをするお客さまもいます。ガス給湯器を専門的に20年以上やっていて、年間1万〜2万台売れる販売店はうちだけです」

「インターネットによる集客で伸びてきました。ウェブ広告を始めたのも早かったですし、規模が大きくなった原動力は」

「インターネットによる集客で伸びてきました。ウェブ広告を始めたのも早かったですし、規模が大きくなった原動力は」

「関西と関東では認知度は上がってきています。関東の市場は大きいので、店舗を増やしていくことで、安心感を持っていたらどうと考えています。後は名古屋、福岡など都市ガスがメインとされるエリアでも出店を予定しています」

【会社メモ】家庭用ガス給湯器の販売と施工を手がける。本社・横浜市。1997年設立、99年大阪府吹田市に有限会社近畿ライフサービス設立、2004年株式会社に移行、18年に現社名に変更、本社を大阪から横浜に移転する。18年7月期の売上高30億800万円。従業員数78人(18年3月現在)

熱湯ギャグのダチョウ倶楽部で知名度「ヤア〜」

「ダチョウ倶楽部のギャグに熱湯風呂がありますよね。給湯器は熱いお湯を出すので共通する部分があるということでお願ひしました」

「関西と関東では認知度は上がってきています。関東の市場は大きいので、店舗を増やしていくことで、安心感を持っていたらどうと考えています。後は名古屋、福岡など都市ガスがメインとされるエリアでも出店を予定しています」

「海外での事業をやりたい」と思っています。日本の給湯器はお湯の温度も安定していて、すごく優秀なんです。メーカーさんと組んでホテルなどで展開したいですね。日本の給湯器から出るお湯を通して、文化を変えていきたいと考えています」