



y.ライティング 株式会社
代表取締役

山崎 高光

「昔はやんちゃをしていた時期もあったんです」と笑って話す山崎社長。
多くの人に助けてもらった。だからこそ、周囲の人に恩返しをしたい——。
“感謝”そして“恩返し”こそが、社長を突き動かしてきた原動力だ。
電気業界でキャリアを積んだ後に独立を果たし、現在は堅調に事業を推進する社長。
「なかなか感謝を伝える機会もなく、恩返しできているかどうかは分かりませんが」。
そう照れくさそうに語る社長の想いは、周囲にきっと届いているはずだ。

「周囲の人に恩返しをしたい——。
その想いが、私を突き動かす原動力です」

電気の多様なニーズに応え 暮らしを明るく照らし続ける



「対応力・判断力の高さこそが
信頼を紡いでおられる所以ですね」

竹原 慎二

元 WBA 世界ミドル級チャンピオン

special

interview

照明プランニングや省エネルギーの提案事業、電気工事やメンテナンス工事を手掛ける『y. ライティング』。暮らしに欠かせない電気の多様なニーズに応えている。本日は、竹原慎二氏が同社の山崎社長のもとを訪れ、様々なお話を伺った。

——早速ですが、『y. ライティング』さんの業容から。どのような事業を手掛けておられるのでしょうか。

当社では、照明プランニングをはじめ、省エネルギーの提案、さらにメンテナンスを含む電気工事一式を手掛けています。

——山崎社長は電気業界一筋に歩んで来られたのでしょうか。

いいえ。学業修了後に進んだのは、飲食業界でした。実は小さいころ、親に寿司屋に連れて行ってもらった時に見た職人さんの美しい所作に感動を覚えてね。それで、「将来は寿司職人になりたい」と考えていたんです。それで学生時

代には飲食店でのアルバイトも経験しました。そんなある時、知り合いの方に、「居酒屋を出店するから働いてみないか」というお話をいただいたんです。そこでそちらの店長候補として入社し、研鑽を積みました。

——では、飲食業で独立をお考えになられたのでしょうか。

全く考えていませんでした。朝早くから夜遅くまで働き詰めの毎日で、考える余裕がありませんでした(笑)。それに、当時は10代で遊びたい盛りのころ。「自由な時間があれば遊びたい」という考えだったんです。

——それだけ拘束時間が長ければ、せつ

かくの自由な時間は楽しみたいと思うものです。その後も飲食業界に身を置かれて？

6年ほど飲食業界でキャリアを積んだ後、自分自身の適性を見極めるために様々な業界で経験を蓄積しました。そんな中で「そろそろ腰を据えて働きたい」と思うようになり、地元・長野の電気工事会社に就職。営業職として働き始め、転勤で東京に移ったんです。7年ほど勤めた後、電球を製造するメーカーに移りました。そちらでは電球を販売する営業職に8年ほど従事し、独立を果たして現在に至ります。

——独立のきっかけは何かありましたのでしょうか。

これまでは営業職を通じて「商品売る」という側面から電気業界に携わってきましたが、工事やメンテナンスといった分野で「技術を売る」という仕事を自分自身の手で手掛けていきたいと考えるようになったんです。

column | 進化する LED をはじめ、最適な照明を提案

▼ろうそく、白熱電球、蛍光灯に続く“第4の明かり”として登場したのが「LED」。2010年代に入って急激に普及し、『y. ライティング』でもLED電球やLED照明器具の販売を手掛けている。LEDの特徴は何と言っても、「長寿命」そして「省エネ」であることだ。電球の寿命は白熱球の20倍以上、電気代は白熱球の約1/8。LED電球の価格は白熱灯の電球と比べて約10～20倍と高価だが、長い目で見れば最も経済的な電球だと言える。近年では器具ごと交換せずに既存の蛍光灯器具を活用してLED化できるランプも多く販売されており、「LEDはどんどん進化しているんです」と語る山崎社長。同社では、様々なニーズに合わせて最適な照明器具を提案してくれる。住まいの照明に関して悩みがあれば、ぜひ相談してみしてほしい。



「これまでの電気工事会社にはない
プラスαの価値を提供していきたい」

代表取締役

山崎 高光



——商品ではなく、技術を売ると。

ええ。たとえば、お年寄りや身体の不自由な方は、自宅の電球一つを交換するのにも苦勞するでしょう。そんな時に、電話一本をもらえれば駆けつけて交換する。そんなサービスがあれば便利ですよ。さらにお問い合わせいただく窓口を一本化し、電話をいただければご依頼先に一番近い電気工事会社を派遣できるようなシステムがあれば良いのではと考えようになったんです。この想いをかたちにするためにも、独立という道を選びました。

——社長はアイデアマンでいらっしゃる。これから超高齢化がますます進む中で、必要なサービスだと思いますよ。

そうですね。勤務時代には営業職として全国の多くのお客様と信頼関係を築くことができていましたし、ありがたいことに「独立したら応援するよ」という声をいただいていた。その後押しも受け、一念発起して事業をスタートするこ

とにしました。

——とはいえ、これまで長くお勤めされてこられて、安定した生活を捨てることになるわけですし、ご家族は反対されませんでしたか。

もちろん家族には反対されると思いましたから、勤務先を退職したことは事後報告だったんです。妻は絶句していましたが(苦笑)、独立するにはこのタイミングしかないと考えていましたし、もう後には引けないわけですから、前に進むしかない。それから、とにかくがむしゃらに走り続けました。幸い独立当初から順調で、多くの仕事をいただくことができました。特に妻には苦勞をかけたと思いますが、家族の支えがあったからこそここまでこられたと思います。

——ご家族の支えを受けて、堅調に事業を推進されていることが窺えます。御社の強みはどのようなところにあるとお考えでしょう。

いただいたご依頼は基本的に断らない

こと、でしょうか。ただ、もちろん当社では対応できない工事やサービスはあります。そんな時には、「できません」と断るのではなく、他の事業者さんを紹介するなど何かしらの代替案を必ず提示するようにしています。また、何とかご依頼に応えようとする姿勢は大切ですが、いたずらに時間をかけるよりも、「対応できない」と迅速に判断することも必要不可欠ですね。

——高い対応力・判断力が御社が厚い信頼を獲得している所以なのでしょうね。ではお話も尽きませんが、最後に今後の展望をお聞かせ下さい。

まだ漠然とではありますが、これまで培ってきたノウハウを活かして次の展開を模索しています。たとえば、電気に関することだけに留まらず、様々な駆けつけサービスの提供。ただの電気工事会社ではない、プラスαの価値を提供できる——そんな会社を目指したいですね。

(2019年4月取材)