

スポットライト 注目される県内企業

vol.256

Data

(TDB企業コード：261115440)

株式会社 フジエクステリア

所在地 白井市富塚195

代表者 高橋 光二氏

電話番号 047-402-3113

設立 2007年（平成19年）2月

資本金 300万円

業種 エクステリア工事の設計・
施工・管理、土木・造園工事(URL) <http://www.fuji-ex.jp>

代表取締役社長 高橋 光二氏

バラマキでなく、一人の営業マンを 大切にすることで、取引を拡大

国土交通省の発表による2009年度上半期（4～9月）の新設住宅着工戸数は、前年同期比33.9%減の38万4175戸となった。比較可能な1965年以来、上半期ベースでは戸数が最低、減少率は最大となった。また、9月の新設住宅着工戸数は前年同月比37.0%減の6万1181戸と、前年割れが10カ月続いている。千葉県内においても前年同月比25.5%減の3578戸で、うち一戸建住宅は639戸（同5.5%減）に留まっている。

住宅の建築に係わる基礎や大工、内装、電気などの職域工事業者は多く、どのハウスメーカーと取引しているかで明暗が分かれてくる。(株)フジエクステリアは設立して3年目であるが、得意先のハウスメーカーから堅調な件数を受注し、陣容に見合った年商を確保している。

今回は、取引が始まる経緯や今後の事業展開をインタビューした。

— 御社の事業内容について教えてください
「一般の戸建て住宅を対象とした、新築やリフォーム時の庭やブロック塀、門扉など、建物周りのエクステリア工事をメインに、付随する土木工事や造園工事などを行っています。営業エリアは千葉県全域、東京都東部、埼玉県東部、茨城県南部などです。4台のCAD（コンピュータ支援設計）により、自社で設計・施工しています。営業所は白井市と千葉市に2カ所あり、千葉営業所は3名体制で今年の2月に開設し、千葉市周辺を強化しています。また、従来の工事などに加えて、来年から解体工事に参入する予定で、産業廃棄物収集運搬の許可を取得しました。建て替え工事をやる上で、先に動くのは解体工事ですから、解体でも信頼を得る事が出来れば、外構工事の受注にもつながると見えます」



— お伺いしている白井営業所は敷地が広いですね？

「白井営業所は2008年7月に開設しました。敷地は400坪あり、営業所と置き場を兼用しています。現在は受注件数が多いため、置き場としての利用に割かれています。将来的にはエクステリア関係の展示スペースに利用したいと考えています」

— どのような営業スタイルですか？

「施主から直接、注文を受けるのではなく、大手ハウスメーカーからの紹介により、FAXやメールにより受注を得ています。得意先は5社で、主力先のハウスメーカーは千葉市、印西市、柏市、成田市に営業拠点があるため、物件数が多く、同社の協力会社の中でも紹介を受けている実績（受注件数・金額）は全国で4位です。同社とは前職の時から取引ではなく、前職で知り合った営業マンが転職したことから同社との新規取引が始まりました」

— いわゆる人脈ですね？

「この業界は人脈で成り立つことが多く、私は横のつながりを大事にしています。人間関係が一番大事なところで、それが崩れると先に進みません」

— 朝の9時に訪問していますが、商社さんの来訪が多いですね？

「商社さんとの関係構築も人脈で、朝早くから“何か、お困り事でもありましたら声を掛けて下さい”と立ち寄ってくれます。重要なのは相手がどう思っているか、それを察して行動に移すということです。そこで信頼を得てきました。相手の気持ちを思いやることが一番です」

— 社長は37歳で独立していますが、若い時から独立心が旺盛だったのですか？

「若い時は独立心は強くなかったのですが、段々と実績が出てきて、自信が付いてきたので、一人でやろうという気持ちが強くなりました。」

現在の主力得意先との商談などもあり、ちょうど良い転換期が来たので会社を立ち上げました。タイミングが良かったのだと思います。それから、一人の住宅の営業マンを通じて、横に広がっていきました。一気に広げようとしても無理なので、一人の営業マンを大切にすることが堅いやり方です。多くの営業マンに名刺をばらまいても駄目です。一人の営業マンから、“フジエクステリアはいいよ”との口コミで広がってきました」

— どの位の年商を目指していますか？

「初年度の売上は1億円台、2年目は2億円台、3年目となる2010年1月期の決算は3億円台となる見込みです。現在当社スタッフは下職まで入れますと約25名程で運営しており、3億円台の年商が当社規模ではベストで、あとは、現在の社員が解体工事の営業も兼務しますので、どれだけ積み上げられるかです」

— 今後の抱負を教えてください

「主力得意先で売上の6割程を占めていますので、1社に依存しない体制がこれからは必要となってきます。また、営業エリアの拡大も予定しており、現在は東京・埼玉・茨城のエリアは一部の地域ですので、営業所を開設せずに広げていこうと思っています。さらに来年は解体工事に参入しますので、着実にコツコツと実績を積み上げていく予定です」

