

ふくおか経済

福岡・九州の"今"を伝える経済情報誌
「ふくおか経済」創刊200号記念特別号

福岡の元気企業100社掲載

EX

2005

巻頭グラビア アジアを見据えた拠点都市へ
ふくおか再発見…様々な顔を持つ福岡
国際交流都市・福岡を支える博多港
ふくおか歴史散歩／福岡の匠
06年に設立〇〇周年企業 他



福岡を動かす
未来創出企業
100の戦略

ラスト・ワンマイル・ソリューションカンパニー

通信ドクターとして
企業のコスト削減を実現

(株)エクサイト

通信業界には、「ラスト・ワンマイル（最後の1マイル=1.6km）」という言葉がある。これは、通信インフラを整備することよりも、そこから「お客様」に引き込む最後の営業努力（ワンマイル）の方が難しいことから名付けられた言葉である。

その最後の営業努力を怠らず、ラスト・ワンマイルに挑むのが(株)エクサイトである。電話やインターネットなど企業のライフラインと呼べる「通信」に着眼し、通信コンサル企業として急成長を遂げている。

同社は、NTTグループの中核を担う「NTTコミュニケーションズ」と「NTT西日本」の一次代理店契約を結んでおり、電話やインターネット回線の料金見直しや通信工事を手がけている。企業の「通信ドクター」として、事業規模や拠点数、業務内容に合った適正な通信プランを提案することで、通信費

の効果的な削減を実現している。山口社長は、「電話料金の明細票を一目すれば、どこが余分な経費なのかすぐに分かる」という。そして、「ネットワークやシステムの使用、管理を見直せば、大きなコ

ストダウンが可能になる」と説明する。

また、年間で獲得する新規契約数は、なんと4万回線を超えるというから、その活躍がうなずける。

今年2月、鹿児島に3つ目となる拠点「鹿児島サイト」を出店。これで福岡、熊本、鹿児島の3拠点が整い、「九州全域を対応できる体制ができた」と山口社長は、50人を増員して100人体制まで拡大する計画だ。また今年6月には、本社機能を熊本から福岡への移転を予定し、準備を進めている。「福岡の市場規模は九州で1番。福岡を本拠点とし、さらなる事業拡大を図る」と勢いは止まらない。

必要設備をワンセットにした
「オフィスパック」

同社のオリジナル商品とも呼べるのが「オフィスパック」である。パソコン、電話機、コピー機、OA機器、オフィス家具などオフィスに必要な設備をワンセットにしたものだ。

事務所の新設時や移転時など、機材を別々に購入すれば、時間もかかるし資金も必要になる。ましてや、故障やトラブルが生じた場合、機材それぞれの専門業者に修理を依頼しなければならないが、この「オフィスパック」だと、窓口一つで対応してくれる。すべて新品で、オフィス空間の広さや社員数に対応し、必要なものをパックにしているから利用者にはありがたい。また、「事務所の開設時は経費がかかる。資金はいざというときのため、運転資金に残してほしい」という考えから、



山口貴史社長

リース契約が可能で初期投資がかからないのも魅力である。さらに、専門のインテリアデザイナーが、業務効率を高めるレイアウトも提案してくれる。

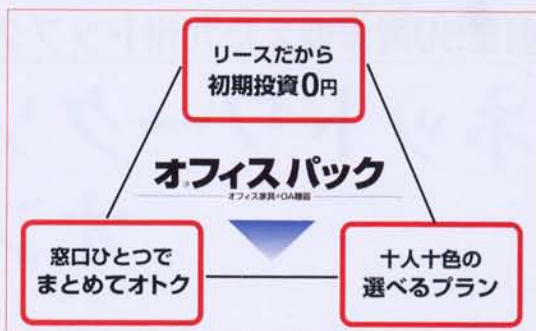
ソーホーコース [2~3人用]		月々 19,000円
片袖机.....2	PCデスク.....1	
イス(肘かけナシ).....3	FAX(卓上).....1	
応接テーブル.....1	コピー(卓上).....1	
イス.....4	ビジネスホン.....2	
書庫.....1	Bフレッツ・LAN.....1式	
スタンダードコース [4~7人用]		月々 39,000円
両袖机.....1	書庫.....2	
片袖机.....4	PCデスク.....1	
イス(肘掛けアリ).....1	カウンター.....1	
イス(肘掛けナシ).....5	FAX・コピー(複合機).....1	
応接テーブル.....1	ビジネスホン.....5	
イス.....4	Bフレッツ・LAN.....1式	
デラックスコース [8~10人用]		月々 59,000円
両袖机.....1	ロッカー.....1	
片袖机.....6	PCデスク.....1	
イス(肘掛けアリ).....1	カウンター.....1	
イス(肘掛けナシ).....7	パーテーション.....1式	
応接セット.....1式	FAX・コピー(複合機).....1	
社長机.....1	ビジネスホン.....8	
社長イス.....1	Bフレッツ・LAN.....1式	
書庫.....2		

▲上記の3コースは基本型で、要望に応じたカスタマイズもできる。

人材重視の 企業スタイルを確立

2000年6月の設立から約5年。今期売上高は3億5000万円、経常利益は1億円を見込んでおり、ともに過去最高の数字となる。売上高に対する利益率の高さに驚く方も多だろう。この急成長の裏には、山口社長が創業時から最も重要視してきたものがある。それは「人材育成」である。

多くの業者が通信業界に参入し、通信費は現実的に安くなったが、その安さゆえに、内容をよく吟味せず、ついつい契約してしまうケースも多い。そして、回線内容の複雑化で、営業マン自身の知識が不十分なケースもあるという。「業界のシェア争いに巻き込まれ、混乱する経営者も多い」と危惧する山口社長は、「顧客に安心と安全を提供するのが、我が社の役目である」と毎朝、営業マンの勉強会を実施しトレーニングを積んでいる。正しい知識を蓄え、顧客の目線を重視した営業スタイル



▲オフィス家具やOA機器がそろっており、月々19,000円から利用できるの結果は、数字が物語っている。

朝8時から約1時間、営業会議、礼儀作法の取得、発声練習、勉強会を毎朝取り組んでいる。この1時間で、社員全員の状況を把握し、「問題点を見つけたら、すぐに軌道修正できる体制を整えた」という。組織の方向性を再確認しながら、統率を図っていけるのである。時に、意見の違いから社員とぶつかることもあったが、真正面から向き合い、真剣な思いを伝えることに信頼関係も深まっていった。「謙虚な気持ちと、素直な心で自立せよ」と基本理念を唱える山口社長は、社員の長所、短所を全員で理解し合える企業づくりに努力を惜しまなかった。そして「御社の商品は」という問いに、「我が社の社員一人一人である」とキッパリ口にしていく。

社員のほとんどが九州出身者で、「地元から必要とされる企業になり、地域に密着してきた」と九州に愛着を込める。

設立以来、急速な成長を遂げる同社が目指す、九州No.1のIT通信コンサル会社は、もうすぐだ。

●企業DATA●

【所在地】〒819-0006 福岡市西区姪浜駅南4-12-12
 【TEL】092-881-8100 【FAX】092-881-8108
 【資本金】1,000万円 【設立】2000年6月
 【事業内容】通信コンサル オフィス機材販売
 【年商】3億5,000万円(17年5月決算見込み)
 【経常利益】1億円(17年5月決算見込み)
 【代表者】山口貴史(従業員)50人
 【URL】http://www.ex-site.co.jp
 【E-mail】info@ex-site.co.jp

【採用情報】

- 募集要項：通信コンサルタント
- 応募資格：高校卒
- 問い合わせ先：採用担当(092-881-8100)
- 担当者：長浜