

ふくおか経済

月刊地域経済情報誌

2005
June

6

Vol

平成17年6月1日発行
202 第202号 (毎月1日発行)

平成3年1月18日 第3種郵便物認可

特集

グラフィック

09年全入時代に備え、続く大学改革へ変化に負けない組織づくり
海外・業務用・通販で活路求める 福岡の菓子業界
局長級30人、部長級66人、課長級231人が異動 福岡市幹部職員人事
“まちびらき”控え進むアイランドシティ住宅整備 / 第32回経営者賞

九州新幹線博多―新八代工事 / 都心部マンション建設

資料 04年法人申告所得100社ランキング / 「福岡の会社情報」で見る企業解析



表紙の人

念願の東証1部昇格と1000億円突破果たす

小野建 小野建社長に聞く

ZOOM UP

リファレンス
エクサイト
オアシス・マキ

巻末資料・データも充実

インタビュー別

木瀬照雄 TOTO社長

企業取材

西鉄ストア / 山口油屋福太郎 / 大長商事 / 理研農産化工 / 一品香グループ



山口貴史 (やまぐち たかふみ) 社長
熊本市出身。1969年12月28日生まれの35歳。熊本商科大学(現熊本学園大学)商学卒。大学の学生時代に会社を設立するなど、起業家として活躍。趣味は旅行

して提携しながら、このよう形で提携先を広げ、今後、九州内に百社のパートナーを目指したいですね。

最近では、SOHOや起業家の方々も増えています。

山口 オフィスの開設や起業するときは、多額な資金が必要です。その負担を軽くするため、リース契約ができるので、月々二万円ぐらいから利用できます。リース会社との取引先も増や

成長要因は、「企業は人なり」

売上高と経常利益の今期見込みは。

山口 売上高が前期比九五%増の四億二千万円、経常利益が約二・八倍の一億八千万円を見込んでおり、設立以来五年連続

ていき、起業しやすい環境を提供したいとも考えています。

また、事務所のレイアウトを頂いたら、当社のインテリアデザインが3Dデザインで、業務効率の良い機の配置を提案するなど、総合的にプロデュースしています。

山口 今後の目標としては、約一〇%です。今期は二〇%まで伸ばしたいですね。

で増収増益となります。売上構成比は、電話回線のマイライン契約が七〇%、オフィスパック販売が一〇%、残り二〇%が通信機器の販売です。

山口 スタッフの大幅増員もありますが、一人ひとりのスキルがアップしたことが一番の要因ですね。お客様の目線に合わせたアドバイスや提案を心がけてきました。また、電話やインターネット回線の必要な知識はどんどん新しくなるばかりなので、毎日、徹底した朝礼、社内

勉強会に取り組んできました。人材教育にはずいぶん力を入れていこうですね。

山口 当社では経営者や幹部、営業マンの教育や研修を手がけている社員教育研究所さんの「管理者養成学校」を二年前から活用しています。「管理者養成学校」は「地獄の訓練」と呼ばれており、当社に入社して、半年経てば、二週間ほど研修に行ってもらいます。

山口 導人のきつかけは。山口 どんなものかと興味本位でパンフレットを請求したのです。すると、すぐに営業の方から来られ、「まずは社長が参加して下さい」と言われました。そして、「これはいい」と実感しました。そこでは、マナーや礼儀作法など人としても学ばなければいけないことも教えてもらっています。

山口 社員とぶつかることも。山口 当然ありました。けれどその度に、自分の考えを真剣に伝えていきました。次第に、信頼関係も深まっていき、社員

同士もお互いの長所や短所など理解できるようになりました。「企業は人なり」といわれますが、まさにこの考えですね。

また、社員だけでなくパートナーの方まで利益の三分の一を賞与として還元していますし、月次決算など、毎月、報告します。

山口 社長の経営哲学は。山口 当社の基本理念でもある「謙虚な気持ちと素直な心で自立せよ」です。謙虚さを忘れずに、素直な心で仕事に取り組んでいます。この姿勢を忘れずに、今後も励んでいきます。

取材/吉住春雄

(株)エクサイト

TEL 092-881-8100
FAX 092-881-8108

【本社】〒819-0006 福岡市西区姪の浜駅南4-12-12
【設立】2000(平成12)年6月(創業)2000(平成12)年6月(資本金)1,000万円
【銀行】西日本シティ銀行 熊本支店 みずほ福岡
【役員】(社)山口貴史 (取)山口好美 山口幸子 (監)古賀正信
【事業】通信コンサルティング 事務機器販売
【仕入先】N T T 西日本 サクサビジネスシステム シャープドキュメントシステム
【販売先】一般企業
【取扱構成】電話回線マイライン契約70% 事務機器(セット販売)10% 事務機器(単品販売)20%
【出先】(支店)熊本市 鹿児島市
【業績】売上高(千円) 経常利益(千円) 配当(%) 従業員
02年5月 107,383 13,416 0 10(20)
03年5月 109,526 28,714 0 14(30)
04年5月 215,084 64,806 0 17(40)
05年5月(見込み) 420,000 180,000 0 24(60)
【ホームページ】http://www.ex-site.co.jp

*弊誌別冊「福岡の会社情報」データベースより
*従業員数の()内はパート含む

本社を福岡に移し、通信コンサルの事業拡大図る

人材育成重視で5年連続増収増益

(株)エクサイト

中小企業を対象に、電話回線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(株)エクサイト(熊本市帯山四丁目、山口貴史社長)は六月、本社機能を熊本から福岡に移転する。年間の新規顧客では四万回線を獲得するなど、二〇〇〇年の設立から五年連続で増収増益を重ねる山口社長にインタビューした。

潜在的なユーザー数は熊本の約5倍

―本社を福岡に移す理由は。

山口 やはり、福岡の市場は熊本よりも大きく、九州経済の中核で行政や各機関が集中しているからです。福岡には、二〇〇三年の十一月に事務所を開設しましたが、それに伴い私自身も移住し、福岡を中心に熊本の業務もこなすようになりました。

三年目を迎え、事業も本格化してきましたので、熊本よりも伸び率が高く、今後の市場性も見据えています。また福岡の方が、人材も集まりやすいという利点もあります。設立時、八人だった従業員も、現在ではパートを含めると六十人に増えました。

年内には、百人まで増やしていきたいと考えています。

―福岡と熊本を比較すると。

山口 潜在的なユーザーの数だと、福岡は熊本の約五倍と見えています。二〇〇〇年から、NTT西日本さんとNTTコミュニティケーシヨンスさんの一次代理店として、電話回線のマイライオンやインターネット回線獲得、通信機器販売を中心に事業を進めてきました。六月から第六期目に入りますが、新規顧客の今期獲得では、前期比約二倍の八万回線を目標にしています。

―今年二月、鹿児島にも進出されましたね。

山口 九州制覇を狙い鹿児島にも事務所を開設しました。業績的には、目標売上の一二〇％と順調に業績を重ねています。

―今後、県外進出の計画は。

山口 九州圏内は、福岡、熊本、鹿児島島の三拠点でカバーできますので、九州内での新たな

不動産業者との提携でオフィス機器販売

―今期からオフィス関連機器の販売を本格化されますが。

山口 通信コンサル事業のほか、コピー機や電話機、イス、机、オフィス家具など一まとめにして販売する「オフィスバック」といったものを扱っています。事務所の開設、拡張、移転時には、用途に応じてオフィス機器など必要ですが、それぞれ別個で購入する手間や時間も省けます。また、OA機器や事務機など故障しても、当社の窓口一つで対応しています。

拠点展開は考えていません。ただ、来年以降になりますが、シェア拡大を目指し、中国地区、関東地区の進出を考えています。

―全拠点で取り組むのですか。

山口 はい。三拠点で販売していきます。この「オフィスバック」は、事務所の開設や移転、業務拡張に適していますが、これらの情報が集まってくるのは、オフィスやテナントの仲介や管理を手がけている不動産業者です。そのため、「オフィスバック」を必要とする企業の紹介をいただければ、当社が販売して紹介手数料をお支払いするシステムを進めていきます。各県の不動産業者とビジネスパートナーと



▲6月から本社となる福岡のオフィス