

ふくおか経済

月刊地域経済情報誌

2006
February

2

Vol.210 第210号 (毎月1日発行)

平成18年2月1日発行
平成3年1月18日 第3種郵便物認可

グラフィック

県内主要団体・企業「新年会」／九州新幹線工事

特集

百貨店選定に加え博多郵便局の有効活用も焦点に
駅北側でビジネスホテルの建設ラッシュ
イオン伊都、BOX TOWN箱崎など大型店開業
デジタル化、ワイド化、ブロックネット活用で内容強化

博多駅開発

06年オープン店舗

民放TV局自社制作番組

資料 速報！市内建築情報／福岡市新設会社情報(株式・有限)



表紙の人

創業50周年に向け「ニュー・サービス・バンク」の創造を目指す

椎木正和 三洋信販会長に聞く

巻末資料・データも充実！

06年の設立〇〇周年記念企業

PR特別企画 若手起業家

(株)エクサイト

社長

山口貴史

やまぐち・たかふみ

熊本市出身、1969年12月28日生まれの36歳。熊本商科大学（現：熊本学園大学）商学科卒。1993年1月、23歳の学生時代に熊本市で起業し、社長歴は13年。2005年に福岡に本社を移転

航空チケット片手に

アポなしで東京へ

「二十三歳とずいぶん若くしての起業です。」

大学に在籍していた頃に起業しました。一度は、就職活動をして大手企業に内定をもらっていたのですが、内定者の集まりに参加したときに「何か違う」と感じ、内定を辞退したのです。事業をしたいとは思っていましたが、何をするかは決まっていなく、探し続けていました。

その頃、通信関係のアルバイトをしていて、テレアポ業務を担当していました。その時のマネージャーが、「これから通信が儲かる」という話をしたので。それを聞いて「これだ」と思い、翌日、東京行きの航空チケットを買い、大手通信会社の社長に会いにアポなしで向かったのです。

「アポなしで突然。」

はい、いきなり本社に訪問しました。たまたま、社長がいましたので会うことができ、「代理店をさせてほしい」とお願いしました。そして、自分の思いを伝えると、承諾を得ることができたのです。これが起業の第一歩であり、通信業界に入ったきっかけです。

また帰りの羽田空港で、今やメジャーリーガーとして大活躍している

松井秀喜選手と偶然、すれ違ったのです。その当時の松井選手は高卒ルーキーとして、巨人軍のキャンプに初めて向かっているところでした。思わず「松井がんばれよ」と声をかけたのを今でも鮮明に覚えています。

「何も分からない状況で。」

熊本でスタートし、電話回線の獲得販売、携帯電話やPHSの販売事業などを展開してきました。好調な時もありましたが、まったく売れない時期もあり、ジェットコースターのようでしたね。

一九九九年、NTTが再編しましたので、それを見計らって二〇〇〇年に一次代理店契約を獲得しました。またちょうど同じ時期、色々あって会社を売却したのです。そして三十歳の時に、今の会社を新たに設立しました。

「現在のエクサイトですね。」

エクサイトでは、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、通信工事を手がけています。NTT西日本さんとNTTコミュニケーションズさんの一次代理店として、電話回線のマイライナーやインターネット回線獲得、通信機

器販売が中心です。二〇〇五年には熊本から福岡に本社を移し、第六期目に入りました。五年連続の増収増益で、NTT代理店の中でも新規顧客獲得件数では、全国で上位の成績を残せています。

「PHSやアスクル商品の販売にも着手しています。」

PHS事業のウイルコムさんやオフィス文具のアスクルさんの販売契約も獲得できましたので、通信コンサルを軸にさまざまなサービスを提供していく考えです。

当社では、お客様に販売する前に、自社で導入して良いと確信できたものだけを販売しています。ウイルコムを導入したところ、社員同士の通話は無料、低額基本料というメリットで当社の通信費がぐんと減がり、コスト削減につながったのです。

「お客様に勧めても喜ばれています。」

「起業スピリッツは」

「初心忘れるはずがない」

「これまで苦労したことは。数え切れない苦労を経験しましたので、タフになって感覚がまひしています。二十代の頃は体力がありましたので、ずいぶんとやんちゃもしましたが、今、「同じことをやれ」と言われても、もう無理ですね。

二十代は横柄な部分もありました



ので、今は自戒の意味も込めて「謙虚さ」を大事にしています。そして当社では「謙虚な気持ちと素直な心で自立せよ」を基本理念としていきます。おかげで、三十歳になった頃からだいたいぶ落ち着くことができました。

—趣味などありますか。

家族で旅に行くことですね。休日に家族でよくドライブに出かけます。九州各地や大阪、東京にも行きますが、色々な所に行きすぎたせいか、最近、娘がもう飽きています(笑)。

また年末休暇を利用して、オーストラリアへ旅に行くのも好きですね。航空チケットだけ購入し、宿泊やさまざまな手続きは、現地ですべて交差です。ケアンズからゴールドコー

トまで約二千kmをレンタカーで走行しました。スリルとサスペンスがあり、このドキドキ感がたまりません。この時ばかりは仕事のことも忘れさせてくれます。

—今後の将来の夢は。

五十歳で引退し若い世代に譲りたいと思います。そして家族一緒に海外生活を送り、また何かにチャレンジし新たなスタートができればいいなと思います。

—起業で大事なことは。

まずは、何で起業したいのかをはっきりさせることです。何となくやあいまいでは戦えません。

そして、初心の思いを忠実に実行することです。「初心忘れるべからず」

という言葉がありますが、私からすれば、「初心忘れるはずがない」というのが当たり前になっています。

アナデジ企業への挑戦

—五年連続で増収増益と好調です。

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ところが一番の要因です。人材教育には特に力を入れていますし、「企業は人なり」といわれませんが、まさにこの考えです。これまで、ずいぶんと社員とぶつかってきました。真剣な気持ちとぶつかっていると、時間はかかりますが、理解し合えることができるのです。二十三歳で独立し、若かったせいか数々の失敗を繰り返してきました。その中で、社員を大切に働きやすい環境を作ることが経営者の役目だと気付き、教育に力を入れたのです。

また当社では、経常利益の三分の一を賞与にしており、年に四回のボーナスを支給しています。年間の総支給額で一千万円以上を手にする社員も珍しくありません。

—どのような取り組みを。

色々と試行錯誤しましたが、朝礼の時に声出しや勉強会、営業報告会など一時間みっちり集中して取り組んでいます。声出し、発声練習は

迫力ありますので、取引先や銀行など多くの方が見学にいられています。そのことで、営業マンがドンドン業績を伸ばすようになりました。

また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」を活用しています。「管理者養成学校」は「地獄の訓練」とも呼ばれており、当社に入社して一年経てば、二週間ほど研修に行ってもらいます。

—独自の取り組みで成果を出していますね。

通信業界の技術進歩は著しく速いもので、お客さまに分かりやすく安心できるサービスを届けていかなくはなりません。デジタル化がどんなに進んでも、人と人が接するアナログ的な部分は大事だと考えています。そして、アナログとデジタルの両方を備えた「アナデジ企業」を目指していきます。

企業データ

[本社] 〒819-0006
福岡市浜浜駅南4-12-12
[TEL] 092-881-8100
[FAX] 092-881-8108
[設立] 2000年6月
[資本金] 1000万円
[事業] 通信コンサルティング
通信機器販売
[出先] 熊本市 鹿児島市
[従業員] 60人
[URL] www.ex-site.co.jp
(リニューアルオープン)
[Eメール] info@ex-site.co.jp