尾鷲発―全国市場へ

頑張るビジネス急伸

エイゼットソリューション

南海日日

発行所
南海日日新聞社
〒519-3617
三重県尾鷲市野地町6番5号
TEL 0597-22-4498㈹
FAX 0597-22-4491
E-mail nankai@quartz.ocn.ne.jp

4日まで休み

4日まで正月休刊とさせていただき5日（6日付）から発行致します。

南海日日新聞社

元東邦石油社員だった坪井常弘さん（48）が平成14年5月、尾鷲市港町に有限会社「エイゼットソリューション」を設立して4年半になる。2年ほど前に業務のきっかけからレーザープリンターに使われる「リサイクルトナー」の販売を始めた。特にこの1年、北海道から沖縄まで幅広い注文が急速に伸び、11月の月間売り上げは1400万円弱に達した。過疎と少子高齢化で地元経済が落ち込む一方の尾鷲市で、インターネットを利用した急成長の事業が展開されている。しのぎを削るベンチャービジネスの裏には作戦と努力がある。新しい年を迎え、頑張る企業の"猪突奮進"が加速するか――。

「低価格と信頼がインターネット商売の本質」と自信を込める坪井常弘さん

坪井さんは県立尾鷲高校普通科卒。日大に進学したが、2年生の途中で退学して東邦石油に入社。10年ほど尾鷲工場で3交代勤務の防災要員のあと、工務部に配属となり、工場プラントの保守点検を担当した。平成13年7月に東京本社の技術部に転任。同14年3月、東邦石油の事業縮小による大規模リストラに合わせて退職した。わずか1年足らずだった本社勤務の経験が起業への原動力となる。

退職を決心した東京本社に勤務当時、同級生のアドバイスもあり、国際標準化機構（ISO）コンサルティング資格を取得。退職から2カ月後の平成14年5月に有限会社「エイゼットソリューション」を設立、ISO関係の仕事を始めた。半年ほど仕事がなく、狭い地域でのISO関係は建設会社や自治体などに限られて事業が伸びない。

得意分野のパソコン関係で建設会社のソフト設定、販売や修理なども手掛けた。大手インターネット会社の出張設定も引き受け、鳥羽市や串本町まで足を伸ばすこともあった。会社の収益にはほど遠い厳しい経営が2年ほど続いた。

ISOの資料作成などでレーザープリンターの出力に安価なリサイクルトナーを使用。経費を少しでも抑えるため、インターネットで安いトナーを検索していて、たまたまリサイクルトナーの「販売代理店募集」が目に入り、「再販で利益につながるのでは」と応募した。東京のリサイクルトナー製造販売会社の代理店となり、平成16年3月からリサイクルトナーの販売を始めた。

地域だけの販売では需要も限られている。まず会社独自のサイトを立ち上げてインターネット販売を開始。「ネット上に商品を並べれば買ってもらえる」との思い込みはみごとに外れ、1日に1本の注文もない日が続いた。地元にはインターネットの商売に本格的に取り組んでいる企業がほとんどないため、販売ノウハウは本に頼るしかない。「どうすれば売れるのか」と本を読みあさり、研究しながら実行に移した。

ただトナーを売るだけでなく、レーザープリンターの構造を知ることから始めた。客からの問い合わせに応えられるメンテナンスでの信頼性がキーワードとなる。早速、メーカーが開催している10日間の技術研修会に参加した。問い合わせには即対応できるようにと、妻にも同じ研修を受けさせた。

1千社を超すリサイクルトナー販売業者の価格もほとんど調べた。製造工場との取り引きも1社から3社に増やし、価格交渉から販売業界でトップクラスの値下げも可能となった。17年7月に楽天、11月にはヤフーのインターネットショッピングにも出店を始めた。

「会社が生き残るためにはこの道しかない。地域市場ではなく全国市場。インターネットの商売は頑張りや実力で"勝ち組"になれる」と手応えを確信した。

レーザープリンターに装てんのリサイクルトナー

リサイクルトナー販売

勝ち組を確信　47都道府県から注文

月ごとの販売実績をみると、17年6月で313本、10月には834本、18年3月に初めて1千本の大台を超えて1060本、5月1174本、7月1255本、10月1529本、11月には1591本と右肩上がりだ。

販売額は、17年6月で348万円だったのが10月には717万円、18年6月で1070万円、9月1117万円、10月1256万円、11月で1382万円に達した。

純正とリサイクルを合わせた1本当たりの販売価格は平均8700円。メーカーの純正トナー3～4万円、リサイクルトナーで5千円から1万円以下とかなり安い。同社の販売比率はリサイクル87%、純正13%。

18年9月から11月まで純正とリサイクルを合わせた3カ月の販売実績は47都道府県すべてから4450本。最も多いのが東京の795本、次いで大阪495本、三重425本、愛知251本、神奈川226本。北海道で114本、沖縄で57本。

レーザープリンターは、パソコンなどコンピューターからの出力情報をレーザー光線で印字する装置。印刷が早く、印字も鮮明なことから官公庁や会社などで幅広く普及、コピー機と同じように事務機器の必需品ともなっている。印字にはフェノール樹脂粉末のトナーが使われる。カートリッジに詰め替える安いリサイクルトナーの需要も伸びる一方で、年間500万本を超す市場とされている。

社員6人で全国展開のエイゼットソリューション（尾鷲市港町で）

全国1千社以上とされる販売業者の中でも、同社の販売実績は5指に入るトップクラスという。坪井さん夫婦と社員3人、パート1人の計6人。技術研修会で知り合ったコピー機メーカーのメンテナンス担当だった技術職の男性が入社してくれたのも心強い。

坪井さんは「インターネットの商売は価格と信頼が第一。ただ安いだけではこれほど伸びない。メンテナンスの問い合わせに対応できることや、注文を受けてから電話で納期を連絡する対応も安心と信頼につながる。客を大切にすることが重要。ネット販売はどんどん伸びており、世の中の動きを把握しながら変化に対応すれば生き残れる」と自信を強める。

「トナー販売を通じてやっと商売の本質がわかりかけてきた。さらに成長を目指して1人でも多く社員を雇い、少しでも地元に貢献できるよう頑張りたい」と語る。

学校や官公庁、茨城県の病院では月20本の大口注文も入るまでになった。受注はほとんどがメール。折り返し電話で納期を連絡する。

第十六回
からの記伊彦司会