

平成27年3月3日(火)日経新聞 朝刊に掲載されました。



検索 個性派企業

永野設備工業

給湯器やトイレなど住設機器のインターネット通販「住設ドットコム」を運営している。消費増税後、リフォーム市場が低迷するなかでも売り上げを伸ばしている。トイレや洗面台など水回りに特化した効率経営が強さの秘訣だ。住設ドットコムで取り扱う機器は約1万3千点。水回り関連商品の平均単価は10万、15万円で「安すぎてリフォーム会社が嫌がる分野」（永野祥司社長）だからこそ、あえて参入したという。

2002年にネット通販を始めたきっかけは、日本マクドナルドが平日限定でハンバーガーを半額の65円にしたニュースを見たこと。売り上げだけでなく、利益率も高まったと聞き、「単価が低くても数売ればもうかる」（永野社長）と考えた。

リフォーム事業は見込み客への営業や見積もりなど顧客宅への訪問がつきもの。だが、

水回り品をネット通販

時間をかければ効率が悪くなると考え、打ち合わせが欠かせない壁紙などは扱わず、仕様が明確でカタログだけでも商品特性が伝わる、水回り関連の商品に絞りを込んだ。

リフォームができる仕様であるかどうかを確認するため、顧客にはスマートフォンなどで水回り設備の現状を撮影して、画像データを送ってもらった。社員が出向く手間が省ける。リフォーム可能となれば、協力施工会社が顧客宅を訪問する。

永野設備工業には顧客宅を訪問する営業マンはいない。永野社長は「一番問題なのは出張費」と強調する。協力施工会社は現在、首都圏や関西を中心に約50社に上る。ネット経由の受注でもシニア世代の利用もあるという。

同社の売上高に占めるネット通販事業の割合は7割と本業の設備工事を上回り、15年8月期の売上高は15億円と前期比3割増を見込む。今後は知名度を上げるため、来店者の相談に応じる情報発信拠点を増やす。

《会社概要》

■本社 大阪府岸和田市
 ■従業員 47人
 ■創業 2000年
 ■売上高 11億円

(14年8月期)