

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第78回

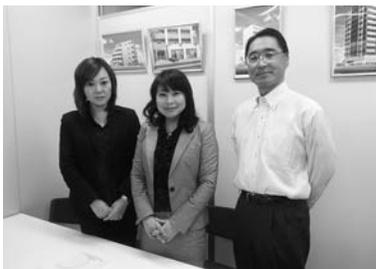
公社の様々な支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。第78回目は、建築物の大規模修繕工事や太陽光発電設備工事などを手掛ける株式会社e-flatをご紹介します。新事業創出課が運営する創業支援施設「タイム24 スモールオフィス」への入居をはじめ、色々な公社の支援事業をご利用いただいております。

創業したからには成功させる！ 熱い想いの詰まった女性起業家の挑戦

株式会社e-flat

1. 価格と質、社長の人柄が会社の強み

創業3年目の株式会社e-flatは、資産運用ニーズを持つ顧客から収益用建築物の設計～施工や大規模修繕工事などを直に受注する、従業員3名の会社だ。



タイム24にて、社長と同社スタッフ

同社は、社長の豊富な人脈を生かして最適な工事会社を選定し、少ない費用でより高い品質を実現している。これは不動産の設計や開発、そして現場の管

理・監督までを、一級建築士の資格を持つ社長自らが行うからこそ出来ることである。これらの取り組みに加え、堅実で明るい社長の人柄もあり、顧客からは厚い信頼が寄せられている。価格と質、それに社長の人柄による顧客の囲い込みが同社の強みだ。

平成24年度からは、新規の顧客を獲得すべく「太陽光発電」の設備工事へ参入した。新しく始めたこの事業は本業に肩を並べるほど急成長し、3期目の業績向上に大きく貢献している。

2. 「創業」までの道のりと公社との出会い

一児の母でもある社長の^{とうひらゆたみ}東平豊三氏は、はじめから創業を目指していたわけではなく、途中三つの会社を経験した後に「成り行きで創業した」という。

大学を卒業後、設計事務所と建設会社で設計・リフォーム・調達などの業務に計14年ほど従事。その後、

不動産会社でさらに4年ほど建築担当をしながら顧客の開拓のノウハウを身につけた。「社会人は実績を出してこそ」と強い信念を持つ東平氏は、三つの会社で新規部門を立ち上げ、全て黒字化を達成してきた。

ところが、3社目の不動産会社で、社に大きく貢献したにもかかわらず、経営の方向性をめぐって意見が対立し、退職することとなった。

退職直後は精神的に落ち込んだものの、これまでの自分を振り返る良い機会となった。次第に自ら創業することを考えるようになり、その準備に向けて、友人に紹介された公社の「ワンストップ総合相談窓口」を利用し始めた。その後、平成22年2月に窓口相談員から臨海部にあるタイム24ビル内の創業支援施設※1（以下「タイム24」という）を紹介された東平氏は、審査を経て5月に「タイム24」に入居し、経営者の仲間入りを果たすことになる。ちなみに、社名の“e-flat”は、名字の「東平」から名付けた。

3. 思いがけない新規顧客の獲得

株式会社e-flatの船出を待ち受けていたのは厳しい社会経済状況だった。同社が得意とする大規模修繕工事は、金額が高いため顧客との信頼関係がものをいう。しかし、創業の前年に起きたリーマンショックの影響で投資意欲が予想以上に低下していたため、じっくり時間をかけて信頼関係を築いてきた顧客の仕事であっても、成約にまで至らないことがたびたび起きた。

このような中で平成23年3月に東日本大震災が発生。地震の影響により、千葉県の一部地域では地盤の液状化が原因で多くの住宅が傾いた。このことを知った東平氏は、自社でも修正工事をやれると思い、それを得

意とする会社とともに研究開発を重ね、傾き修正のノウハウを蓄積していった。様々な努力の末、最終的には20件程度の震災対応工事を実施。その多くは新たに開拓した顧客で占められている。しかし、得られた成果はこれだけではなかった。

震災対応の工事を通して信頼関係を築いた顧客の中に複数の不動産オーナーがいた。そのため、特に意識して営業活動を行っていたわけではなかったが、収益用建築物の修繕工事を定期的に受注できるようになった。緊急に対応すべく取り組んだ新規の事業が、本業での顧客獲得につながったのである。

4. 支援メニューの活用によって 新事業を立ち上げ

これらの経験を通して、東平氏は「時流に乗ったサービスを展開することが、新たな顧客の開拓にはベスト」であると考えるようになった。震災対応工事が一段落した頃、社会的に話題となっている「太陽光発電」に関する事業構想が頭に浮かんだ。同社が顧客の保有する建築物の屋上にソーラーパネルを設置し、顧客は発電した電力を東電に売電し収益を得る、というビジネスモデルである。

平成24年4月、早速この考えを「タイム24」担当のインキュベーション・マネージャー※2に相談すると、太陽光発電に関するテーマで「経営革新計画」の承認を受けることを勧められ、その申請の準備段階として以下の二つの公社事業を利用するようアドバイスされた。



時流を意識した新事業に着手

一つ目は、5月に開催される「TOKYO起業塾・女性起業家コース」を受講すること。成り行きで創業した経緯を踏まえ、事業プラン作成の基礎を学

び直すためだ。二つ目は、具体的な計画づくりにあたり、「経営革新計画策定支援事業」を利用すること。7月から公社の担当部署に何度も足を運び、計画のブラッシュアップに努めた。

こうした努力のかいもあって、9月に同社の「経営革新計画」は承認された。課題であった資金調達も順調に進み、機を逸することなく新たな事業を立ち上げることができた。「現在のように太陽光発電事業に本気で取り組んでいるのは、経営革新計画の作成を通じて、事業内容を明確化できたからです。相談した時の助言がなければ、思いつきだけで終わったかもしれません」。そう振り返る東平氏は、現在もインキュベーション・マネー

ジャーとのコミュニケーションを大事にしている。

5. ビジネスにかける熱い想いとともにも…

「もっともリターンが得られる“投資”は、自分でビジネスを始め、それを成功させることだと思う」。新規事業が順調に滑り出している現在、東平氏は会社経営についてこう表現した。ビジネスを成功させるためには、顧客に満足してもらえるだけの実績をしっかりと出す必要がある。しかもできる限り無駄を省いてコストを抑えなければならない。だからこそ、東平氏は「使えるものは何でも使う、という観点から制度活用について勉強しています」と言い、費用がかからない公的機関を積極的に利用することの重要性を強調する。

今回のヒアリングの中で、東平氏は実際の顧客や工事会社を思い浮かべながら、「お世話になった人には恩返しをしたい」と話す。また、子供を抱えながら頑張っているシングルマザーや、就職に悩む新規学卒者、経験豊富な高齢者などを徐々に採用していきたい希望を持っている。いつまでも感謝の気持ちを忘れず、かつ自らの過去や経験を踏まえて「ビジネスを通して社会に貢献していきたい」と語っていたのが、とても印象的だった。その熱い想いの実現のために、早くも太陽光発電事業の「次」を検討している、同社のさらなる飛躍を期待したい。



常に前向きな東平社長

(新事業創出課 新垣将人)

(※1)タイム24ビル内の創業支援施設

個室型の「インキュベータオフィス」(27室)と簡易パーテーション型の「スモールオフィス」(38室)があり、一定条件のもとに入居者を募集している。

(※2)インキュベーション・マネージャー

創業支援施設に入居している事業者に対して、経営相談や知識・ノウハウの提供に加え、事業計画の策定に向けてきめ細やかなサポートを行う専門家。

企業名: 株式会社e-flat
 代表者: 東平 豊三
 資本金: 500万円 従業員数: 2名
 本社所在地: 東京都江東区青海 2-4-32
 タイム24ビル 4F SO-14号
 TEL: 03-6457-1440
 FAX: 03-6457-1441
 URL: <http://www.east-flat.com/>
<http://www.eflat-energy.com/>