

# 七十七ビジネス大賞受賞

第11回(平成20年度)

## 企業 インタビュー

Interview

## 株式会社フジ・ コーポレーション

代表取締役社長 遠藤 文樹 氏



### 会社概要

住 所：黒川郡富谷町成田九丁目3番3号

設 立：昭和46年（創業：昭和44年）

資 本 金：531百万円

事業内容：自動車用タイヤ・ホイール小売業

電 話：022 (348) 3300

U R L：http://www.fujicorporation.com

自動車用タイヤ・ホイールに特化し、高級車向け商品の拡充、PB(プライベートブランド)の充実、独自の物流システムとオンラインショッピング機能を構築した業界トップクラスの専門店

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、自動車用タイヤ・ホイールに特化した「専門店」として全国に25店舗を展開している株式会社フジ・コーポレーションを訪ねました。充実した店舗網の構築や通信販売手法の確立など独自の販売戦略により順調に業績を伸ばしている当社の遠藤社長に、今日に至るまでの経緯や事業戦略などについてお伺いしました。

### タイヤ販売からのスタート

——七十七ビジネス大賞を受賞されたご感想をお願いします。

私自身は、賞などにはあまり関心がなかったのですが、これまでの実績が認められ受賞することができました。

今後ますますお客様のニーズに応えられるよう躍進していきたいと考えております。

——創業当初の経緯をお聞かせください。

当社は昭和46年に自動車用タイヤ小売業として設立しました。創業当時はホイールを交換することがなかった時代でしたので、タイヤのみの販売からスタートしました。フジ商会という会社を引継いだことから「フジ・コーポレーション」を設立し、平成16年にはジャスダックに上場するなど業容を拡大しながら事業展開を行っています。

私は車が好きで以前から車に携わった仕事をしていました。そして、店長として次第に経営などに携わっていくなかで経営力を身に付けるようになりました。当社では、従業員に会社の方向性や意見を統一し押し付けるのではなく、一人一人の様々な考えや個性を重視しています。

## お客様の需要を興す「専門店」

### ——事業内容について教えてください。

自動車用タイヤ・ホイールの小売業として、タイヤとホイール、自動車用品の販売及び開発、輸出入を行っています。当社では、タイヤとホイールの販売が全体の90%以上を占めており、他社で20%程度と言われている中で、これほど特化している会社は日本のみならず世界でも珍しいと思います。タイヤやホイールを取扱う会社では、ETCやカーナビゲーションシステム、マットなどの商品販売や、保険・車検などのサービス等を総合的に取扱う会社が一般的ですが、当社はあくまでも「専門店」としてタイヤとホイールを中心とした商品を販売しています。

### ——経営理念についてお聞かせください。

当社では、経営ビジョンに「日本で、世界で、多様なニーズに応えるために」を掲げています。私たち販売する側が売りたいもの売るのではなく、お客様が買いたいものを買ってもらえるようなお客様目線での品揃えを常に心がけています。このことによって、お客様の新たな需要を興すことができると考えているからです。当社では、他社と違いメーカー系列や取引の有無などの枠に縛られないため、販売者側の利害関係にとらわれることなく、同業他社には真似できないような多種多様な商品を販売することができます。



店舗内

また、当社では一般の会社で行う業務を極端に省いています。例えば、会議や打合せなどは、事前の準備作業等が少なからず必要になるため、極力行っていません。必要な備品などもインターネットで購入するなど、会社全体でのペーパーレス化を推進することで、稟議書による決済などの手間を省略しています。

## 全国随一を誇る種類・在庫の豊富さ

### ——どのように商品の調達を行っているのですか。

当社では、商品を国内に限らず独自のルートで海外からも調達することにより、豊富な種類の商品を取扱っています。ドイツをメインに、ヨーロッパ、東南アジアやアメリカなどあらゆる国や地域で取引を行っています。海外で取引を行う場合には、相手の商習慣に合わせるが必要になってきます。商習慣はもちろん言語なども、基本的には現地に合わせて取引を行うようにしています。

海外の製品を輸入する方法には、仲介業者を介さない直接取引と間接取引があります。直接取引によって価格を安く抑えることができますが、直接現地へ行くのにはどうしても手間がかかります。国内であればそれほどかかりませんが、海外であれば時間や多大なコストがかかります。ホイールの仕入に関して言えば、ある程度まとまった本数がある場合には当社で直接展示会に出席するなどして自ら調達することもあります。逆にホイールの本数が少ない場合には、間接取引をした方がコスト面のメリットがある場合もあるため、調達量や調達場所によって適宜対応しています。

### ——自社開発について教えてください。

当社では、自社開発によるPB（プライベートブランド）も展開しています。初めからPBを求めのお客様は少なく、基本となるNB（ナショナルブランド）と似ていて価格が安いという理由で購入されるお客様が多いようです。

タイヤやホイールの形は、大きさや強度などの特性上ある程度決まってきます。また、既に多くの種類が出ていることもあり、新しいデザインを開発するというよりも価格面での優位性を重視していま

す。自社開発をするには先行投資が必要になります。当社で全て手掛ける場合もあれば、最終段階のみを行う場合もあります。仕上げの段階で、デザインの調整一つによって価格が上下することもあります。イタリアや中国、台湾などの世界各国のメーカーに商品の特性に応じて外注を行うことで、仕上げの繊細さや価格など当社が求めている商品の開発を行っています。

## 多様な販売ツールを駆使

### ——販売形態について教えてください。

当社では、「業者販売」「店舗販売」「通信販売」の3つの販売形態をとっていますが、お客様重視という考えから販売形態にはこだわらず、購入していただける方全員がお客様だと考えています。

当社の店舗に直接来られる個人のお客様が大半を占めますが、当社の在庫の豊富さから、一般には入手困難な特殊な商品を業者から求められることもあります。また、ホームページなどの通信販売を利用して購入されるお客様も年々増加しています。

### ——店舗販売について教えてください。

当社ではお客様のニーズに合わせて、「タイヤ&ホイール館」「スペシャルブランド」「フジファイブデイズ」の3つの店舗形態で展開しています。

一般的な店舗が「タイヤ&ホイール館」で、3つの店舗形態のなかで最多の11店舗を展開しており、幅広いお客様の多種多様なニーズに対応しています。

「スペシャルブランド」は高級車向けで、外車やレクサス等高級品志向のお客様をターゲットにしています。同店舗ではタイヤとホイールのセットで150万円程度のものも販売しており、ニーズの多い都心部を中心に展開しています。

「フジファイブデイズ」は、週休二日型の簡略化した店舗で、休みの日に対応できるように「スペシャルブランド」や「タイヤ&ホイール館」の近くに立地しています。従業員全員が出勤し全員が完全に休む体制であるため、少人数での効率的な店舗運営が可能になっています。



オンラインショッピング

### ——通信販売について教えてください。

以前は、雑誌媒体を用いたフリーダイヤルでの受注が主力でしたが、現在ではホームページから直接商品を購入できる受注システムを取り入れています。ただ売上で見ると、店舗販売が中心となっています。決済はコンビニや銀行での振込みで行い、土日の宅配も可能です。海外のお客様もいますが、価格表示は全て円表示での販売を行っています。

タイヤとホイールは購入時に自動車へ取り付けの必要があり、商品の特性上通信販売は不可能と言われてきましたが、当社では順調に売上が伸びてきています。通信販売で購入されるお客様の多くは、タイヤの大きさ等自分の車について熟知し、自分で取り付けられる方です。もちろん取り付け場所の指定があればガソリンスタンドなどへの配達も可能です。実際には、車が好きな方は直接来られる方が多いですね。



## 独自システムでの管理

### ——顧客・商品管理システム「FACE3」について教えてください。

「FACE3」とは、当社独自の基幹システムのことです。本社各部署やロジスティックス、営業店舗に配置したコンピュータでLANを構成しています。このシステムによって、会社の仕入・売上・販売価格などの各種データや顧客情報を随時更新しながら管理しています。新商品が出た場合にも、このデータベースにアクセスすることにより、迅速に把握できるシステムになっています。新入社員や商品知識の浅い社員であっても、お客様との会話の中で価格や特徴に合わせて商品を探することができます。

また、在庫管理についても、システム上で一元管理しているため、在庫が一目でわかるようになっています。在庫がない場合には、システム上でのメール自動転送などにより他店舗から取り寄せることも容易にでき、効率良く仕事ができるように毎月システムの改善を行っています。価格の改定なども定期的に行っています。仮に、担当者が休んだり辞めてしまったりした場合にも、過去の来店情報や購入情報などのデータからスムーズに引継ぎや対応ができるようになっています。

### ——自動倉庫システム「R200」とは具体的にどのようなシステムですか。

当社では扱っている商品数が多いため、受注伝票の入力によって商品が自動的に出てくるシステムを



自動倉庫システム

構築しました。基幹システムと連動させることで、受注データから出荷商品呼び込み、自動的に商品の積載されているパレットを出庫できる仕組みになっています。当社では、同一ブランドでも全て個別の商品として単品管理することにより、在庫及び出荷管理を徹底して行っています。

出荷後は、独自の生産ラインによってタイヤとホイールの組込み処理をすることで、発送業務を飛躍的に効率化しています。

### ——社員教育はどのようにされているのですか。

当社では、日々変わる商品等の情報は常にデータに落とし込んで管理し、データを見ればわかるシステムになっているため、個々の商品に関する研修などは行っていません。店舗や業容の拡大に伴って、全体の仕事量は増えていますが、当社独自のシステムを導入することなどにより可能な限り効率的に処理することで、従業員の負担を軽減し、なるべくストレスのかからないような体制をとるように心がけています。例えば、ドイツでは法律で勤務時間が制限されていますが、当社でも仕事で余計な時間をとることなく効率の良い仕事をするように徹底しています。

## 多様なニーズに応えるために

### ——今後の事業展開について教えてください。

海外での事業展開の話もありますが、現地に事務所を構え従業員を常駐させるまでのメリットはあまりないと考えています。例えば、中国ではオーディオが多く走っていますが、輸入ではなく中国で製造する現地生産体制をとっています。日本のトヨタでも、海外の労働者を雇って現地で生産や販売を行っています。仮に当社が海外で事業展開をしたとしても、当社の日本の従業員にとっての利益やメリットはほとんどないでしょう。

また、海外ではそれぞれの文化や趣向がありますし、日本で製造した商品が現地で通用するとは限りません。現地で生産や販売をするとなると様々な制約やリスクも伴うため、現時点では海外進出は考えていません。



フジファイブデイズ富谷店

——店舗展開についてお聞かせください。

当社では現在、札幌から大阪に至るまで25店舗を展開しています。本社がある仙台を拠点にしていますが、店舗出店においては仙台から近い、遠いといった距離は重視していません。

設立当初は出店したい場所を中心に展開していましたが、現在は店舗コストを最優先に考えた選定を行っています。空き店舗は数多く存在しているため、その中から「店舗」としての立地や様々な条件を考慮した上で選定を行い、改装などをして営業をしています。以前店舗として使われていた建物を直すことにより、出店に伴う設備投資額を抑えることができます。極端に言うとビジネスができるのであれば、場所は特に選ばないですね。

——自動車不況と言われていますが、仕入面・販売面における影響について教えてください。

現在言われている自動車不況というのは、主に新車製造・販売に関しての不況と言えるでしょう。自動車の性能は常に向上し続けており、寿命は確実に延びています。新車にはタイヤとホイールが既に取り付けられているため、購入してからしばらくは取り替える必要はありません。しかし、今回の不況で新車を購入するニーズが減り、自動車の寿命が延びていることも相俟って、タイヤやホイールの交換、つまり購入する機会は増えてくるでしょう。このため、タイヤやホイールを専門に取扱っている当社では不況とは思っていません。また、仕入面に関して

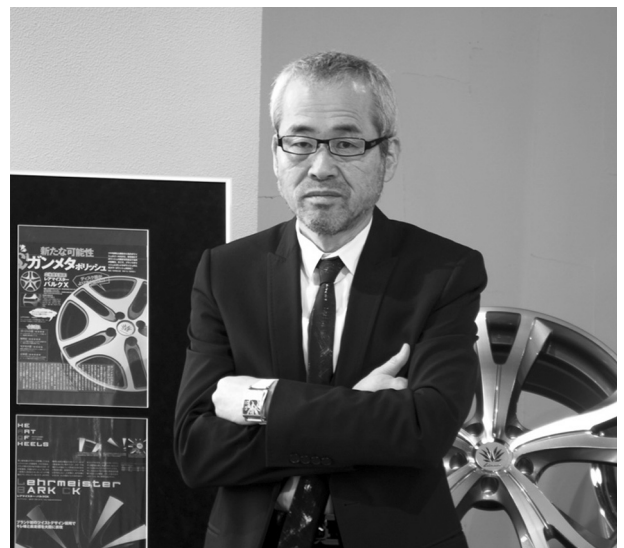
も安く仕入れることができるため、大きな影響というのは特にありません。

## 前例のないことを貫く意志

——最後にこれから起業する方へアドバイスをお願いします。

起業するにあたっては、人に相談するのではなく自分が決めた道を迷わず突き進むことが大切だと思います。一般的に人脈が大事だと言われていますが、必ずしも私はそうは思いません。人脈にこだわり過ぎると様々な人間関係などにもとられてしまい、考え方や経営の仕方が狭まる可能性もあります。

当社でも、タイヤとホイールの専門店というのは前例がないという理由で周囲から反対されることもありました。しかし、前例があっても多くの人が賛同するビジネスは、既に大企業などが市場で先行し、成立させているものが大半です。成り立っていないものをいかに新たに成り立たせるかが、ビジネスとして重要なポイントだと思います。



本社にて

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(21. 7. 28取材)