

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来!チャレンジ21」](#) > [2004年放送分](#) > 2月14日放送分 えっ! 黒字企業が大胆に転換~水戸・卸問屋の挑戦~

2月14日放送分 えっ! 黒字企業が大胆に転換~水戸・卸問屋の挑戦~

14日(TX・TVO・TSC)

15日(TVA・TVH・OX・TVQ・RCC・TVO・OTV)

16日(BSJ)

住宅設備機器の卸売業者として業績を伸ばしている茨城県の(株)フジコー(資本金8,800万円、従業員数102名)。数年前まで水道の配管材を取扱っていた同社が、なぜ、住宅設備機器の卸売業者となったのか。それは地域密着の問屋として生き残る方法を考えに考えた末の決断だった。それまで順風満帆だった事業を捨ててまで選んだ「地域密着の問屋」に、卸売業者生き残りの道を見いだした同社の戦略を紹介する。

えっ! 黒字企業が大胆に転換 ~水戸・卸問屋の挑戦~

[視聴覚教材No. TV15-46](#)

[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



茨城県水戸市にやってきた志垣さん。今日は、順風満帆な経営だったにも関わらず、事業転換を断行した会社を訪ねる。

こちらは(株)フジコーの里井社長。早速、この会社で何が変わったのかを見せてもらうことに。





これは水道用のビニルパイプ。卸売業を営む(株)フジコーは、7年前、取扱い商品をこのビニルパイプから・・・



システムキッチンや床材などの住宅設備機器に変更。そのため、顧客も水道設備会社から建築工務店に変わり、一から顧客開拓をすることになった。

「商品を卸すだけではどんどん利ざやが減ってゆく。住宅設備機器の卸しは、設置工事を行うことで付加価値を高めることができる。」と里井社長は将来を見越した経営戦略を語る。

POINT: 商品 + 工事も卸すことで価格競争から脱却



事業転換以前を知る村山次長は、「建築工務店が顧客になったことでユーザーの意見が直接聞けるようになった」と利点を語る。

現場では、建築工務店とユーザーと(株)フ

ジコーの社員が打合せる姿が見える。「商品の色、柄など細かいところまで打合せをできることは自分の競争力になる。」と工務店からも高い評価を得ている。



現場で提案ができる社員を養成するため、毎月メーカーを呼び、商品の勉強会を行っている。自己のレベルアップとユーザーの信頼を得るために役立つと参加者は語る。

成功に見える決断だったが、実行までは随分悩んでいた。その里井社長の背中を押したのはこちらの里井社長夫人。



そして、もう一人の協力者が伊藤忠建材の加納支店長。「家一軒には、水回り商品以外にも沢山のチャンスがあるのに、何故そこに目を向けないのか」と里井社長に提言した。

「建築工務店が受注できるように我々がバックアップをする。それ以外に我々の生き

る道はない」と、工務店とのパートナーシップの重要性を里井社長は熱く語った。



[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN