

株式会社 ENG

(イーエヌジー)

会社概要

- ・所在地 東京都港区
- ・業種 中古車販売業
- ・資本金 1,000万円
- ・設立 2008年1月
- ・従業員数 35人
- ・URL <http://www.eng-inc.co.jp/>

1 マレーシアで勝ち得た信頼

同社は2008年に創業、マレーシアを中心とする新興国に対する中古車販売で急成長している。

東南アジアの中でも中進国と位置付けられるマレーシアは近年、所得水準が向上。同社が販売するトヨタのアルファードやエスティマといった高級車の売れ行きが好調である。また、レクサス、ハリアー、ベンツやボルシェなど同国の富裕層が好む高級車も勢いよく売れる。

マレーシアでは、「リコンディショナー」という新車と中古車間のカテゴリーが確立されており、きちんと整備されている車は新車に準じて扱われる。その一方、自国メーカー保護のため、中古車輸入台数に制限が設けられており、リコンディショナーは年間2万台までしか輸入できない。ENGは、現地の大手ディーラーのNAZAグループと取引関係を構築し、同国輸入車の20%のシェアを誇るトップサプライヤーの地位を確立した。これは、同社が現地において「ジャパンブランドに対する信頼」を勝ち得たからにはほかならない。

2 大学時代に培われた海外への思い

牧野新一郎社長（33歳）は、もともとサッカー好きでFC東京ユースチームで活躍。大学時代には既に将来起業することを決めていた牧野社長は、できるだけ遠い世界をのぞいてみよう、半年間休学してアジアの国々を回り、世界観を広げた。

その後、「いずれ起業する」という視点にたったうえで就職することを決意。グローバル経済を見越し、国内向けの事業を行っている会社ではなく、海外企業と取引しているベンチャー企業を第一志望にした。小さい組織、かつ、英語が使える環境で、若い時から活躍でき、経営者の近くで経営を学ぶためであった。

3 様々な苦勞をバネに

牧野社長がマレーシア担当になったばかりの頃、得意先のいくつかから、車の装備品が当初の話と違う、事前の説明になかったキズやへこみがある、といったクレームを聞いたが、よくよく耳を傾けた結果、体制面に課題があることが分かった。

そこで、牧野社長は、一件一件、苦手な英語で問題点についてヒアリングを行った。そして、車の状態や装備品などの

チェックリストを独自に作成するなど、何重にもチェックすることでクレームを発生させない仕組みを考案した。また、日本から現地に出荷する際は、最終的な確認書を必ず自分自身の目で見てから問題のない車だけを船に積み込むようにした。こういった地道な努力の結果、品質、コストパフォーマンス共に満足してもらえる中古車を輸出できるようになった。現在メインの取引先であるNAZAグループとは、当時、担当者として出会った先である。

その後、入社から3年半後に独立。取引先は一から開拓するつもりだったが、現地の取引先から「牧野から買いたい」との申出があり、同社から仕入れてくれることになった。牧野社長が構築した「信頼できる仕組み」が認められた結果である。

創業期から取引先には恵まれたものの、資金面では苦勞した。一定の品揃えを確保しようとするだけでも手元資金が必要となる。ましてや取扱商品は車である。1台仕入するだけでも多額の資金が必要となる。当初は父から300万円の援助を受け、その後、日本公庫の資金を借り入れることによって、苦境を乗り越えることができた。そして、2期目には26億という年商を達成、現在は78億円を超え、取扱台数も3,000台を突破した。

4 さらに高みを求めて

2012年6月には大阪に整備工場を構え、より高品質の中古車を輸出できる体制を整えている。同社は、オークションを通じて「安かろう悪かろう」の車を仕入れて販売するのではなく、「エンドユーザーが思わず当社のことを周りに紹介したくなるようなサービス」を常に念頭に置き、品質の向上を常に図っているとのことである。

当面の目標は、マレーシアの中古車市場でのシェアを現在の20%から40%まで引き上げること。将来的には、「高品質の中古車を提供できる仕組み」を生かして、経済発展著しい他の国々への輸出を増やしていくつもりである。

また、近い将来、日本でも中古車の販売を始めたいと考える牧野社長。海外で成功したエンドユーザー目線のサービスを国内にも拡大し、更なる飛躍を図る。社名の由来でもある「エナジー（エネルギー）」に満ちた会社である。



エンドユーザーの声にきめ細かく対応することが同社の強み