

ECサイト「住設ドットコム」を運営

永野設備工業

永野 祥司 代表取締役



永野祥司（ながの・しょうじ）氏

1974年10月生まれ、1992年建築設備工事会社に入社し、設備工事の技術者として従事。2000年に水道工事を中心として永野設備工業を独立開業。2002年に住設ドットコムのEC事業を開始。2019年よりユーチューブで「水道職人ながちゃんねる」を開業。趣味はお酒呑みと、自己啓発系の講演を聞きに行くこと。

住設機器の販売やリフォームのECサイト「住設ドットコム」を運営する永野設備工業（本社大阪府）は2020年8月で20期目を迎えた。EC事業は02年から開始。19年5月からはユーチューブに、永野社長が出演する動画チャンネルも開設した。チャネル登録者数は3200人を突破し、ECサイトへの流入や購買率の向上につながっているという。20年9月期のEC売上高は前年より約1億5000万円増えて12億円になる見通し。住設企業の中では、異色の取り組みを行い、着実な成長を見せている永野社長に話を聞いた。

EC売上12億円見込む

——今期の業績について聞きたい。

20年9月期のEC売上高は12億円を見込んでおり、前年よりも1億5000万円前後の増収となる。20年3月以降、コロナの影響で水回りの設備機器の商流が止まり、一時的に在庫不足という時もあったが、なんとか乗り越えた。

販促はウェブ広告を中心に実施してきた。ECのバックオフィス業務は。

絶対的に差別化できる

——ユーチューブを始めた理由は。

ユーチューバーとしての新たな挑戦

そもそも、住設機器は、ナショナルブランドの商品が大半。つまり、住設企業が取り扱うことができ、販売ができる。さらに、ネット販売となると、差別化が難しく、最終的に価格で勝負せざるを得ないのが現実だ。住設機器は施工も同時が必要だが、施工で差別化を図ることも難しい。施工の良しあしは画面で伝えにくいからだ。

当社はECサイトを開設して今年で18年目を迎える。他社が取り組んでいる「住設と施工のセット販売」「10年保証サービス」「写真を取って見積作成」などのサービスや仕組み

は、当社が過去に先導し行ってきた自負がある。特に写真で見積作成ができる仕組みは、車の傷直しからひらめき、15年前にサービスを始めた。どのサービスも、始めてから半年から1年もすると同じサービスが現れる。この繰り返しで、価格とサービス、仕組みでの差別化が難しいと判断した。そこで、絶対的に差別化できる点について詰めた結果、自分自身であることに気づいた。そこでユーチューブに行き着いた。

——ユーチューブを始めてみてどうか。

開設した当初と今では心境が大きく異なる。やってみて難しさと労力が必要なのは理解できた。そして、動画の編集や投稿まですべて自分で行っており、この取り組みは、自身にいい影響を与えている。

開設当初は、登録者数を増やすため、どんどん動画を投稿した。投稿した動画を分析し、何が良いか、

ようにした。軸がブレると、形だけの見せ物になってしまう。軸がブレてしまつては会社の良い影響は生まれないと思っている。

日本一幸せなチームを

——永野社長が目指す会社作りについて聞きたい。

当社は20年8月21日に、20期目に突入した。ホームページで当社のビジョンを公開しているが、そのうちの1つに「日本一幸せなチームをつくる」と明記している。

20年、会社を継続していると本当にいろいろなことがある。売り上げを上げようとすると、組織は疲弊する。しかし、売り上げを取らないと会社の継続は難しい。こうした中で少しずつ組織の意識や仕組みを変えていき、日本一幸せなチームを作るとは何かを追求していく。

私自身も、ユーチューバーとして、一人の経営者としていろいろな挑戦をしていきたい。

プライベート

永野社長と話をすると、常に新しい事業や構想の話があり、日々挑戦を忘れない姿勢に刺激を受ける。そんな社長が、自身のユーチューブチャンネルで、ダイエット企画を実施していた。特に腹部の

ダイエットに挑戦も

変化を見せるため、変化している様子を投稿していた。これには驚いた。ジムへ通い出したものの、ひざや腰を痛めて通えなくなった様子も飾りなく公開しており、視聴者は笑っただろう。社長と久々に会つと、腹部に変化は見られなかった。新しいことに日々挑戦する姿も良いが、変わらない姿も、永野社長らしさだと感じた。