

学生のみなさんへ

東京商工リサーチが厳選する

優良企業とは

「エラベル」とは

「Aレベルの会社を“選べる”」というコンセプトで、地域と人と企業のトライアングルを結ぶ地域密着の優良企業紹介誌です。信用調査会社である東京商工リサーチ(以下TSR)ならではの目線で選んだ地元の優良企業にスポットを当て、各企業のPRや就職活動のサポートを行うことを目的に平成2年に発刊され、以降、毎年発行されています。

その1 東京商工リサーチと企業信用調査

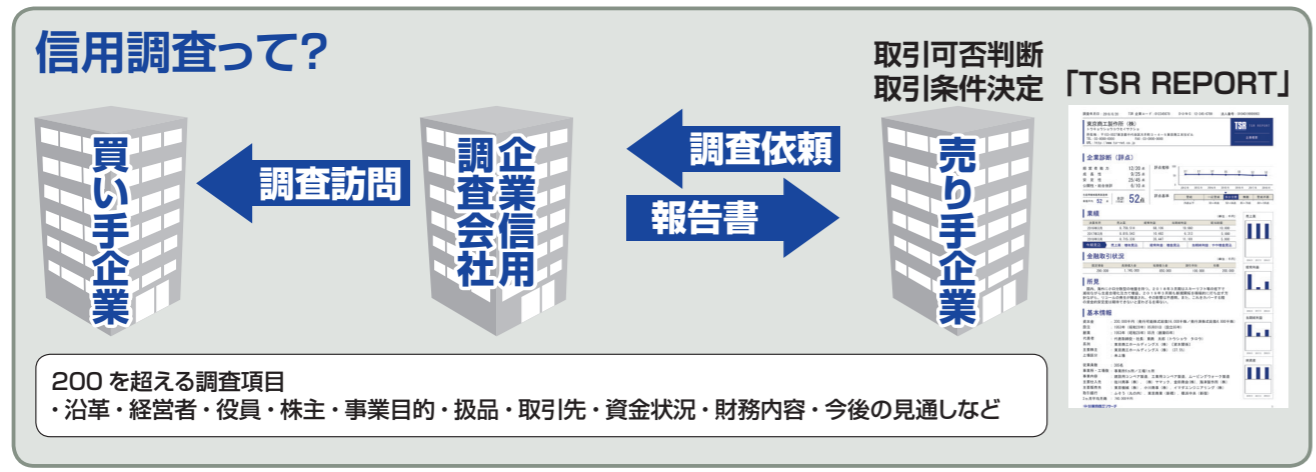
私たち消費者はコンビニやスーパーなどで商品を買うとき、クレジットカード決済を除き商品と引き換えに代金を支払います。

しかし、企業と企業の間での取引は異なります。企業の取引には、同じ会社と何度も継続的に取引をするという特徴があるので、取引のたび支払いを行えば、売る方も買う方も手間がかかります。そこで、商品を先に納め支払いは1か月後などルールを決め、まとめて払うようにするのが一般的です。アルバイト代もその日払いではなく、1か月分を銀行振込という人が多いと思いますが、それと同じです。

商品が先で支払いが後という取引では、売り手は無事に売上代金を回収できるかどうかというリスクが存在

し、このため安心して取引できる相手なのかを「知りたい」というニーズが発生します。これに答えるのが私たちTSRの行っている「企業信用調査」です。

TSRは明治25年(1892年)創業の日本最古の信用調査会社です。現在全国で81か所の事業所を構え、1,824名の従業員がいます。信用調査などを通じて収集した全国の企業データは379万社に及び、日々蓄積を続けています。また平成6年には世界最大の企業情報サービスのリーディングカンパニーであるダンアンドブラッドストリート(D & B)と業務提携し、全世界240カ国超、3億件以上の企業情報を提供しています。



その2 TSR評点とは

企業信用調査を通じて会社の特徴、業績、財務内容、経営理念などを取材します。これらを元に総合的に算出したのが「TSR評点」(100点満点)です。大きく「経営者能力」「企業成長性」「企業安定性」「公開性・総合世評」に分かれ、更に各々の分野で配点が細かく設定されています。TSRが取材する379万社の中で約152万社の企業に評点を付与しています。TSRの付与する評点は中小企業との取引をする一つの基準として金融機関、商社、メーカーなど民間企業から公共機関まで幅広く利用されています。

TSR評点(100点満点)の内訳

- 経営者能力/20点**
資産担保余力や経営姿勢、事業経験から経営者の実力を判断
- 成長性/25点**
扱う商品や技術、サービスの善し悪しを売上高伸長率や利益伸長率で判断
- 安定性/45点**
取引先との関係性や、トラブル時の対応力などを業歴・自己資本・経済状況・金融取引・担保余力から判断
- 公開性・総合世評/10点**
対外的な資料公開性があるか、風評などの有無を判断

エラベル掲載企業

本誌では評点55点以上の会社を掲載しています。約152万社の中でも55点以上の企業は約12万7,950社、構成比では8.4%しかありません。今回、エラベルで取り上げる企業はその基準をクリアした会社ですから「日本全国の上位8.4%にランクインする優良企業」ということになります。

55点以上の企業は
全国上位8.4%

その3 中小企業の魅力

就職活動開始当初はどうしても大企業中心に目が行きがちですが、中小企業にも違った魅力があります。

- ➡ **「若いうちから重要な仕事を任される」**
- ➡ **「自分の働きが会社の成長に直結する」**
- ➡ **「経営者と同じ目線で仕事ができる」**
- ➡ **「地域に密着した仕事ができる」**
- ➡ **「特定の部門に特化しないため幅広く仕事を経験できる」**

TSRでは日本国内約152万社の企業データベースを提供しています。経済産業省の統計によれば、日本の企業数は約382万社の会社があります。その内訳は、大企業約1万1,000社、上場企業3,687社ですから、中小企業の割合は99%と圧倒的多数を占めています。どんな大企業であっても中小企業の協力なしに製品製造やサービスの提供はできないのです。日本政府が掲げる経済政策「アベノミクス」では「生産性革命の実現」を掲げられていますが、政策目標の達成には日本の中枢を担う中小企業の発展は欠かせません。日本国内の経済を牽引する関東地方には日本の将来を担うべき中小企業が多くあります。調査を通してインタビューする経営者には、素晴らしい経営理念、ポリシーを持った方が多く存在

します。経営者インタビューでは自社の企業特性、自社の魅力、将来性を中心に語って頂きました。優良企業ガイドはTSR評点55点以上の地元優良企業を掲載しています。就職すれば人生で一番長い人生を会社で過ごすこととなります。日本を代表するような大企業も設立当初は中小企業からスタートしました。未来の大企業を自分の力で作れるチャンスも中小企業には秘められています。地場の中小企業にも優れた会社がたくさんあります。一度しかない人生で大輪の花を咲かせる会社を見つける。この本を手にとられる学生のみなさんに中小企業の魅力が伝わることを願っています。

株式会社フュディアルクリエーション

不動産業 / 東京都

総合不動産会社を目指す



代表取締役 古川 伸樹 (ふるかわ のぶき)

Profile > 1975年8月生まれ。44歳。デベロッパー勤務を経て弊社を設立。新卒の育成にこだわり、従来の営業スタイルとは大きく異なる独自の営業スタイルで毎期の増収増益を実現。座右の銘は「継続は力なり」。趣味はゴルフ。

TSR企業コード：30-028684-8 所在地：〒106-6221 東京都港区六本木3-2-1住友不動産六本木グランドタワー21F
 TEL：03-6435-5717 URL：https://www.fudealcreation.com/
 事業内容：不動産開発・売買・仲介・賃貸・管理・コンサルティング、撮影スタジオの時間貸し

優良企業
ガイドは
P334へ!

■ 新卒社員の成長と共に売上拡大

私は前職ではデベロッパーに勤務し、トップセールスマンとして常に先頭を走り続けてきました。店頭公開から東証一部上場までの企業の成長プロセスを経験する中で、「自分の力でやってみよう」といった想いが強くなり、2013年に弊社を設立いたしました。現在は7期目となりますが、人材が確実に成長し、おかげさまで毎期、増収増益を続けております。

わずか社員3名でスタートした弊社は軌道に乗ってからは、営業力を拡大させるべく積極的に採用活動をし、4期目に5名の新卒を採用しました。翌期以降においても新卒採用を着実に進め、2019年4月には14名のメンバーが仲間入りしてくれたことで、社員数は70名に。若手社員が立派に成長し、主力メンバーとして活躍しています。そうした弊社の急成長の要因は、社員が最短スピードで成長を遂げているからに他なりません。前期は売上145億円、販売戸数は615戸を記録しましたが、今期の売上着地予想は160億円強、販売戸数は700戸を見込んでいます。2018年度からは自社ブランド「RELUXIA」シリーズの分譲も開始し、安定して収益を生み続ける物件開発を追求してまいります。

■ 開発～販売～管理をワンストップで

弊社は自社ブランドでのマンション開発を行い、販売から管理までワンストップでご提供しています。入居者管理や建物管理に至るすべてを自社でサポートできる点は最大の強みです。

また、不動産会社は営業メインのイメージが強いですが、弊社はバックオフィスに多くの人材を配置し、仕入れ



最新設備が整う快適なインテリジェントビルの21Fに位置するオフィスからは、東京の街並みを一望することが可能。仕事には全力投球ですが、オン・オフの切り替えは皆、きっちりしています。



担当部門、業務部門、管理部門等、いづれも重要な業務としてバックオフィスに人員を投入し、安定してサポートできる体制を整えています。

営業スタイルは、レポートやご紹介、セミナー活用によるものが主力で昔ながらの飛び込みや電話等での営業は一切行いません。時代に適した営業スタイルを試行錯誤し、最も効率的な仕組みを確立している点も弊社の大きな強みで、社員の離職率低下にもつながっています。アポ取り等の手間もなく、お客様とお会いしお話しする実践の機会が多く持てるため、営業のノウハウを吸収するスピードが速いのも特徴。新入社員の多くが1年以内には一人で現場に出て行きます。

■ 若手が成長・活躍できる会社

弊社は新卒を例年多数採用してい

るので、若手社員にとっては同期が多く、風通しが良い職場環境。年1回の社員旅行の他、半期に1度の表彰式はホテルで盛大に行われます。入社後は、1カ月間の新人研修があり、その後も定期的な階層別研修を用意しています。人事評価制度も導入し、入社4年目で2名のマネージャーが誕生するなど、年齢を問わず実績に応じたポジションに抜擢していきます。

今後は、2018年度にスタートさせた自社ブランド「RELUXIA」の拡大に向けて、安定的な供給ができるよう尽力してまいります。また、物件開発～販売・管理までワンストップでご提供できる点を強みとして成長してきた弊社ですが、自社で設計・施工までをできる会社を目指しています。より強い会社へと共に向上してくれる仲間をお待ちしております。

一問一答

Q1 求める人材像は？

A1 一つのこと、コツコツと真面目に努力できる人。

Q2 仕事のやりがいを教えてください。

A2 お客様に良い物件をご案内、サポートも徹底することで、お客様に評価して頂いたとき。

Q3 社長の考える優良企業とは？

A3 お客様、社員、会社の3方良しで、すべてがWIN-WINになれる仕組みが出来上がっている会社。