

設立4年、中古車輸出で年商50億円を突破

商社をスピンアウトし、自宅を事務所にした1人で起業して4年余。中古車輸出ビジネスで事業を拡大し、2011年12月期に51億円の売り上げを達成したのがENGの牧野新一郎社長だ。急成長の秘訣は何か。次の成長戦略をどう描くのかを取材した。

マレーシア向けで事業を拡大

ファッション業界のオフィスが立ち並ぶ東京・北参道の一角。スタイリッシュなビルにENGの本社事務所がある。「事業拡大に合わせてオフィスを3回移転しました。ここもそろそろ手狭になってきました」。牧野社長のこのひと言に急成長を知ることができるだろう。

マレーシアは自国産業保護のため中古車輸入を規制している。日本からの輸出枠は約2万台。ENGは10%のシェアを握るトップサプライヤーだが、これを表現した背景には現地最大の自動車ディーラー「NAZA」が取り扱う中古車の大半をENGが供給していることにある。

「NAZAは大手ディーラーとしてのブランドを保つため、つねに新しいサービス、付加価値を求めます。それに応えてき

たことが成功の秘訣だと思えます」と牧野社長は説明する。

中古車の輸出は日本から船積みしたら、それで契約は終了というのが当たり前の世界だ。対してENGは、商品の輸送時に万全のメンテナンスと何重もの厳しいチェック体制を整え、そのままの状態でも取引先に販売できるシステムを構築。顧客の満足と信頼を得てきた。

富裕層が好む品ぞろえ

買い付けについても、検査体制が万全なオークションを中心に、大手自動車メーカー系ディーラーから安価で高品質な車を仕入れるルートを確立。レクサス、ハリアー、エスティマなどの日本車をメインにベンツやボルシェなど、マレーシアの富裕層が好む高級車を品ぞろえし、

それが「現地で飛ぶように売れる」という。

マレーシアでマーケットリーダーとなったENG。売上高は09年12月期26億円、10年12月期44億円となり、11年12月期には50億円の台も超えた。次なる目標については「まず、マレーシアでのシェアをさらに30%、40%と高めたい。並行して新興国、なかでもアジア諸国に進出したい」と目を輝かせる。

国内市場への進出も

海外展開はさらに拡大する見込みだが、おひざ元の日本市場には魅力がないのだろうか。この質問に牧野社長は「もちろん参入したいマーケット」と断言し、「他社とは一味も二味も違う中古車販売を始めたい」と構想を明かす。同社には中古車輸出だけで利益を計上できる経営のバックボーンがあるだけに、国内市場には余裕を持って取り

ENG



牧野新一郎社長

組むことができるのは強みとなる。

自動車産業の一翼を担いながら日本に活力を与えたいとエナジー（エネルギー）が社名の由

来。中古車輸出で「ベンチャーの雄」といわれる牧野社長がエネルギーに打つ次の一手に、業界が注目している。

■会社概要

- ▷本社 東京都渋谷区千駄ヶ谷4の16の7北参道DTビル
4階 ☎03・5772・0710
- ▽設立 2008年1月31日
- ▽資本金 1000万円