



お客様のニーズを形に  
フィルター業界を牽引

# 株式会社テシオン

卸売業

代表取締役 **塩谷 哲二郎** (しおたに てつじろう)

**Profile** > 昭和47年12月生まれ。45歳。フィルター業界の会社勤務を経て、平成20年に独立。創業1年目で売上1億円を達成し、以来、黒字経営を続けている。平成30年には本社と工場を一体化した新社屋へ移転。

## お客様のニーズに迅速に対応

弊社は、私自身が前職でフィルター会社の営業パーソンとしてやっていたご縁から、周囲の方々にご支援いただき、起業に至りました。最初は1人で立ち上げた会社でしたが、お問い合わせいただくお客様が多く、社員数も少しずつ増えていきました。売上も1年目で1億円を達成し、10年目で3億9000万円を超えています。

それでも、起業して以来、数値目標を設定したことはありません。それよりも目の前のお客様のために、より早く、より低価格で良いものをご提供することに注力しています。今はやらなければならないことがまだまだ残っているため、とにかくお客様の求めるものを早く形にしたいと考えています。数字を追わない経営を貫いてきましたが、結果的に売上が伸びたのは、うれしい限りです。

弊社の商品は基本的にOEMでつくられ、有名メーカーと同じクオリティのものを弊社のブランドとして商品化し、大手メーカーと比べ価格も抑え目にして市場に流通させることができます。これが弊社の大きな強みでもあります。

## 小型案件を積み上げて売上増大

フィルター会社で大きな案件となるのがビルの空調フィルターです。この案件が決まると売上も大きくアップしますが、数字が大きい分、競争も厳しく、

とれた年ととれなかった年とでは売上に大きな差が生まれてしまいます。

弊社では安定的な経営を確立するため、創業当初から環境関連のフィルターに力を入れてきました。これは、アスベストなどによる環境汚染の改善に関するものですが、単価が低い分、数をとらなくては売上につながりません。弊社では環境関連の案件を長年コツコツと増やし、今では全体の売上の7割が環境関連の案件となっています。一方で、土壤汚染対策用はフィルターがすぐに汚れ交換周期も短いため、単価が安くても個数を稼ぐことにつながるのです。どちらかというところ、多くの会社が軽視している案件だからこそ、入り込みやすい分野でもあるのです。そんな小規模な案件を積み上げるビジネスモデルによって、今の弊社があります。

会社を経営していれば、リーマンショックや大震災などさまざまな困難があるものですが、今はどんな時もひとつずつ、選択を間違わないようにしながら、

一歩ずつ進んでいくことが会社の継続につながると信じています。

## その人のベストを応援する

社員教育については、自分のもっているスキルを細かく指導し、テクニックを身につけさせることが必ずしも得策だとは考えていません。まずはその人のベストでいいと思っています。もちろん、もっと学びたい、教えてほしいという場合はアドバイスもしますが、それよりも自分で考え、お客様が求めているものをより早く形にするにはどうしたらいいのか、それぞれのやり方を見つけてもらえたらと考えています。

この冬には本社機能と工場をひとつにした600坪規模の新社屋に移転が決定。これにより全体のコストダウン、社員のコミュニケーションの円滑化などにつながり、経営基盤も強固なものになることでしょう。そして誰もが働きやすい職場づくりを力を入れていきたいと思っています。



定期的な自社商品についてのミーティングが行われます。自社商品は基本的にOEMでつくられ、大手メーカーと肩を並べる上質なものをスピーディかつ低価格で提供し、業界でも一目置かれています。

株式会社テシオン TSR企業コード: 29-733506-5

所在地: 〒331-0823 埼玉県さいたま市北区日進町3-756-1

TEL: 048-661-7770 URL: <http://www.teshion.com/>

設立: 平成20年2月 事業内容: 国産中心の高品質エアフィルター及び空調機器に関連する機器の販売、各種産業資材の販売

