

# 浅沼嘉偉氏

(株)ネクシィーズ エネルギー環境事業 渋谷第一支店 課長



1980年東京都生まれ。日本大学卒業後の2003年にネクシィーズに入社。大阪支店の副支店長、仙台支店の支店長などを経て、2016年から渋谷第一支店の課長に就任。

店舗・法人向けの業務用設備レンタルサービスを展開する(株)ネクシィーズ。LED照明や空調などの最新設備を初期費用ゼロで導入できる「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」が非常に好評で、レジャーホテル業界においても導入店舗が拡大している。「挑戦がルール」をモットーに「社会にとってなくてはならない企業」を目指し、若手社員が活躍する社風について、エネルギー環境事業の浅沼嘉偉課長に話を伺った。

## ベンチャーの心を忘れず スケールの大きな挑戦をしていきます

会社名/ (株)ネクシィーズ  
住所/ 東京都渋谷区桜丘町20-4 ネクシィーズ スクエアビル  
設立/ 2001年7月17日  
代表者/ 大前成平  
業務内容/ LED照明を含む省エネ商品の販売・レンタルなど  
連絡先/ 0120-945-709 (平日10～18時受付)  
URL/ <http://www.nexyz.jp>

### ネクシィーズグループ ビジネスチャレンジ5つのルール

- ①スケールの大きなフィールドで挑戦すること。
- ②他者に真似できないコンテンツ力であること。
- ③自社完結型の事業モデルであること。
- ④業界1位になれる事業であること。
- ⑤営業利益10%以上のビジネスであること。

### ●「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」の特徴

- POINT 1 **初期投資ゼロ** 工事費・保証金など一切不要
- POINT 2 **5年間の長期保証** レンタル期間中なら、万が一の故障も安心
- POINT 3 **6年目以降はそのまますべてのものに** 追加料金なしで所有権はお客様へ。レンタル料が掛け捨てになりません。
- POINT 4 **品揃え3,000種類以上** 調光工事や看板・外観照明も対応

経営リスクゼロで全面LED化が可能

### LED照明や空調設備、厨房機器などを幅広くラインナップ

—「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」について、どのようなサービスなのか教えてください。

**浅沼** 一括購入やリプレイスがむずかしい業務用設備を、初期コスト不要で手軽に導入できる、弊社独自のレンタルサービスです。「初期費用ゼロ」「保守契約不要」「5年間の長期保証」「5年間のレンタル終了後は所有権がお客様に移行」という特徴があり、リスクを最小限に抑えた設備投資が可能となります。

弊社では2012年からLED照明のレンタルサービスを開始し、旅館・ホテルやレジャー施設、店舗やオフィスなど、3万3,000件を超える施設で導入いただいております。サービス開始当初は、LED照明や冷蔵機器、空調設備などの省エネ性能に優れた製品が中心でしたが、お客様のニーズに合わせて商品ラインナップを大幅に拡大。現在では厨房機器から業務用の除菌剤に至るまで、店舗経営において必要な設備の導入を幅広くサポートしています。

—貴社では昨年より新電力サービスもスタートさせていますね。

**浅沼** 昨年10月にサービスを開始しました。従来と同品質の電気をより安価に

お届けできるようになり、さらなるコスト削減のお手伝いが可能になりました。「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」をご利用のお客様には特に喜んでいただいています。

—レジャーホテル業界との接点は。

**浅沼** 以前から旅館やホテルなどの宿泊施設に向けてLED照明のレンタルサービスを提供しており、2年半ほど前からレジャーホテルにも導入いただくようになりました。当初はLED照明が中心でしたが、最近では空調設備や節水機器などのオーダーも増えています。飲食に力を入れているお客様からは、厨房機器のご相談をいただくこともあります。

—そもそもネクシィーズとは、どのような会社なのですか。

**浅沼** (株)ネクシィーズグループのグループ企業です。代表である近藤太香氏が19歳のときに創業し、2002年にナスダックジャパンへ上場。2004年には最年少創業社長の記録を塗り替え東証一部上場を果たしました。その後、2012年に開始したエネルギー環境事業がグループの中核事業へと成長し、創業30周年の年に過去最高益を達成しています。

### 「心遣い」を大切に 若い社員が活躍できる社内風土

—貴社は若い社員が多い印象です。

**浅沼** 平均年齢が30歳くらいなので、確かに若いですね。男女比は6対4。本社だけでも120人近くの営業マンがいます。

—親子ほど年齢が違うオーナーや担当者として、ジェネレーションギャップを感じることはないですか。

**浅沼** 弊社では、「お客様に心を尽くす」という意識が全社員に浸透しています。お見送りの際にはタクシーが見えなくなるまでお辞儀をしたり、ご連絡するときには感謝を込めてひと書き添えるなど、小さな心配りを大切にしていることもあり、年齢の離れた担当者さまやオーナーさまにも非常に可愛がっていただいています。

—浅沼課長はいつ入社したのですか。

**浅沼** 2003年に新卒で入社しました。最初は東京勤務でしたが、その後大阪支店の副支店長、仙台支店の支店長を経て、2年前から東京に戻り現在に至ります。これまでは仕事中心の生活でしたが、東京に戻って落ち着いたこともあり、来年結婚することになりました。

—それはおめでとうございます。現在、社内ではどのような立場なのですか。

**浅沼** 営業マンと共にお客様と接する機会もありますが、主に若手社員の教育や指導にあたっています。弊社は社員同士のコミュニケーションが活

発で、上司と部下の間柄でも頻りに食事に行く機会があります。上司が部下を誘うだけでなく、部下のほうから上司を誘うことも多いです。仕事の悩みからプライベートでの出来事まで、いろいろなことを話します。

また営業という仕事柄、お客様のご都合に合わせた対応も多いので、社員の労働環境に最大限配慮するよう社内全体で心掛けています。そのため、営業会社にもかかわらず社員の離職率は非常に低いです。経営陣のコンプライアンス意識も高く、「プラチナホワイト企業」と言えますよ(笑)。

—浅沼課長自身のリフレッシュ法は。

**浅沼** 学生時代からサッカーをやっていて、いまでも社内のサッカーサークルで定期的に汗を流しています。ほかにも

浅沼氏も参加する社内のサッカーサークル。社員同士の活発なコミュニケーションが、同社の活力につながっている



野球やバスケットボールなど、さまざまなサークルが活動しています。—では最後に、今後の事業への意気込みを聞かせてください。

**浅沼** エネルギー環境事業を通じて、より一層お客様のコスト削減に貢献し、

日本の省エネルギー化に取り組んでいきたいと考えています。「社会にとってなくてはならない企業」を目指し、これからもスケールの大きな挑戦をしていきます。—本日はありがとうございました。