

# クローズアップ

この会社のココに注目!

(第188回)

## 株式会社パイロットプロジェクト

(TDB企業コード 40-119608-5)



### 通信回線販売の分野で業容を拡大

企業にとどまらず、一般家庭でも光ブロードバンドなどの高速通信の普及が進んでいる。こうした情勢下で、通信回線販売の分野で、外部資本に依存することなく、独立系で実績を伸ばしている企業がある。

(株)パイロットプロジェクトは、2001年の設立後5年目を迎えた現在、名古屋の本社以外に、金沢、福井、東京、千葉、大阪、長野にまで営業拠点を広げている。

主力の事業は通信回線の販売代行で、NTTを中心に通信回線会社のおよそ10社と契約を結んでおり、各社の通信サービスを提供したユーザー数はこれまでに3000社に及ぶ。業績も、2005年3月期の年収入高約2億500万円から2006年同期には約4億3200万円まで拡大し、集計中の2007年同期には6億5000万円に達する見通しである。

成長市場であるため、新規業者の参入が激しいが、競争力を維持することができた理由を「ユーザーの場に立って、その会社にふさわしいサービスを提供することに努め、ユーザーとの関係を大切にしてきた」と徳木社長は語る。同業他社の中には、契約を結んだら、後のフォローをしない、顧客志向を欠いた営業をする企業が多かったという。こうした企業とは一線を画し、ユーザーとの信頼関係構築に努めてきたことが、いまの成功へつながったと言える。特に近年、コンプライアンス(法令遵守)を重要視する声が高まっているが、こうした取り組みが評価され、ユーザーからの信頼を得ている。

### 企業として高い志を目指す

業績が安定した(株)パイロットプロジェクトでは、4月に設立以来初めてとなる新卒社員12名を迎えた。営業へ取り組む姿勢などの自社で培ったDNAを継承し、「数年先の幹部候補生」として徳木社長は期待している。

今後はヒトの育成にも注力する意向で、起業を志す社員に対しては、独立支援のサポート体制を整備する計画がある。この背景には、徳木社長自身が創業当初に、資金不足に陥り、会社存続のために無報酬の状態が何カ月も続いた苦い経験があるためである。

将来的には「夢をもつ若者へ投資したい」(徳木社長)と投資業を事業化するプランがある。学生時代の夢であった経営者となり、会社はヒトの育成に目を向けられるだけの余裕が生まれてきた。そんな徳木社長自身の次なる夢は、「故郷・金沢にテーマパークを建設し、地元経済の活性化に寄与すること」と熱く語った。

(取材・文/名古屋支店情報部 浅井 隆市)

### 会社概要

(株)パイロットプロジェクト  
 名古屋市西区菊井2-19-11 大興クレアシオン4F  
 電話 052-541-7321 FAX052-541-7322  
 徳木 近夫社長(1973年生、石川県出身)  
 業種:通信回線販売代行、通信機器卸  
 設立 2001年6月、資本金 3350万円  
 従業員:50名  
 年売上高 432百万円(2006年3月期)  
<http://www.p-project.co.jp>