

会員登録

看板は会社の“顔”

御社のこだわりを
カタチにします

今回は昭和37年創業の(株)日展コーポレーション代表取締役で屋外広告士の眞田知幸さんに話を伺いました。

司令塔を担う

当社は昭和37年に私の祖父が創業しました。専門学校卒業後、父の勧めで長野県の看板屋に修行に出て、ノウハウを学びました。数年後、久留米に戻り平成20年に当社社長に就任いたしました。私が社長に就任した当時は、価格競争がより一層強まっております。

目先だけでなく長期的な視点で会社の将来を見据えた舵取りが必要だと痛感しました。そこでまず、できることから着実に実施していくと決めました。例えば、仕入で言えばケース単位での注文を必要数にするということ。以前は1ケースも必要なのに1ケース注文する等していたために過剰な在庫が発生していました。適正な在庫を維持することで無駄を排除するように徹底してきました。



次に、九州一円で協力会社を作り連携体制を構築することを模索しました。当社は九州一円で屋外広告業の登録をしておりますので、九州全域が当社の営業範囲となります。午前中に長崎の現場を担当し、午後には鹿児島まで移動して現場を担当するといったことが日常茶飯事でした。有難いことではあるのですが、機材やスタッフのやり取り、ミス

が起きた場合の対応等で効率の悪さが課題としてありました。そこで各地の同業者に協力を求め、当社が司令塔を担い、効率的な施工体制を築いていきました。おかげさまで、今では九州一円で連携体制が整いましたのでお客様にご迷惑をおかけすることなくスムーズな施工が実現できています。

安全という

品質を確保

看板というのは会社やお店の“顔”と言えるものです。そこで働く方々はその看板を背負って日々の仕事に取り組まれますので、やはり品質が第一だと思っています。クライアントの想いを形にするためにまずは綿密なヒヤリングを行い、デザインを提案・修正・再提案といったサイクルを進めていきます。こうして会社やお店の顔が出来上がるのですが、当社としては安全性の確保も重要視しています。例えば、看板を設置するため

ブレない姿勢で ブラッシュアップ

社長就任から九州一円で連携体制を構築しながら今に至るのですが、ふと足元を見ると久留米のお客様が極めて少ないことに気がきました。久留米にお客様を増やしたいと思っていた時に、知人から久留米商工会議所青年部への入会を勧めていただきました。地場企業の経営者の方々と直接話す機会が非常に多いので潜在ニーズの掘り起しにも役立っています。今後は青年部活動で刺激を受けながらも、着実に実施するという姿勢は崩さずに、本業のブラッシュアップに努めたいと思っています。

(取材 中野・田島)

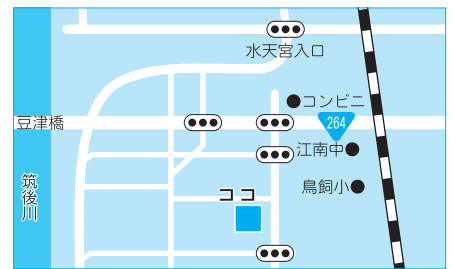
(株)日展コーポレーション

代表取締役 眞田 知幸 (屋外広告士)

住 所 久留米市梅満町1598

TEL (0942) 33-8281

FAX (0942) 36-1891



エムアイカード 会員募集中!

岩田屋でも三越でも
5~10%の割引ご優待

一部除外品がございます。(係員にお尋ねください)

〒830-8510
久留米市天神町1丁目1番地
岩田屋 久留米店
☎0942-35-7111



皆さまの快適な暮らしのお手伝い
— 安全・安心・環境にやさしい —

久留米ガス

本 社 〒830-0003 久留米市東櫛原町1089

URL <http://www.kurumegas.co.jp/>

TEL 0942-36-2601 FAX 0942-36-2621

都市ガス、LPガスの販売はもちろんのこと、
ガスコンロ、ガス給湯器、暖房器具の販売、住宅リフォーム、
太陽光発電などを取り扱っています。