

“対応力”のある会社を目指して

株式会社ダイシヨウ

取締役営業部長 大坪弘司 さん

住所…佐賀市諸富町大字徳富69116

TEL…095213418123

FAX…095213418088

今月の夢追い人は株式会社ダイシヨウの大坪弘司さんにお話を伺いました。(株)ダイシヨウは1990年に設立され、現在34年目を迎えています。そんな(株)ダイシヨウはどのような事業を行っているのでしょうか。

「当社では基本的にB to Bで資材の卸売を行っています。建築用の資材が中心ですね。父が会社を立ち上げた頃は、やはり周りに大きい資材屋さんがいっぱいありました。だから、大川ではニッチな建築向けの資材屋さんとしてスタートしたというのが始まりになります。主な商品としては、様々な種類やサイズの合板、床材、集材や不燃化粧板の建材を中心に扱っています。有孔ボードと呼ばれる

音楽室などで見かける無数の穴が等間隔で開いた板をグループ会社で作り、販売を行っています。必要な商品を、必要な時にごく当たり前にお届けできるように、多品種の商品を揃えています」

現在は、ネットショップでも建材を販売されているとのこと。

「会社のキャッチコピーにGenerality. (対応力)を掲げています。お客様の様々なご要望に確実に応え、ご提案ができるようにしています。2006年には、インターネットショップ「アウトレット建材屋.net」を立ち上げて販売を始め、今年17年目を迎えました。こちらもB to Bの利用がほとんどです。大工さんや工務店、マンションを

お持ちの不動産オーナーなどが多いです。一部は一般の消費者の方もご購入いただいてDIYで床材を張ったり、ドアを取り付けたりされている方もいらっしゃいますね。大きく広がる仕事ではありませんが、これからの時代九州一円を対象に営業をしても人口減やそれに伴う建物自体の減少に抗うことはできません、そういった時流の中でもお客様のニーズに答えられるよう少しずつ変化しながら当社で取り扱っている建材をネットでも販売できる形を模索しています。今、力を入れている部分でもありますが、おかげさまで九州以外の方からも注文してもらえる機会が増えました。傾向としては、人口分布どおり、関東圏からの注文が多くを占めています。





ネットショップ「アウトレット建材屋.net」のHP

関東近辺だとみんな車を持って乗るわけでもないし、電車に乗って大きな建材を抱えていくわけにはいきませんから、そういった理由で注文を頂いているのだと思います。お客様の置かれてある環境に則した要望にも瞬時に対応できる体制を整えています」

元々会社に入るつもりではなかったと話された大坪さん。ではどういったきっかけで、(株)ダイシヨウに入ら

れたのでしょうか。

「私自身理系で、学校を出た後は、北九州で研究開発職として太陽電池関係の研究を10年ほどしていました。ある日、社長である父と会社について話す機会があり、その際に自分の代で会社を閉めてその後、M&Aの形で他の方に任せることも模索しているが、今まで一緒に働いてくれた社員を残して自分だけ引退するのも気が引ける部分があることを話してくれました。そこで息子の私に会社を継がないか、という話が来たんですよ。会社の状況も内容もわかっていましたし、営業の仕事もやってみたい気持ちもあったので、やってみようというところでスタートしました。ただ、前職である研究開発の仕事は『いいものさえ作ればいい』というような業界から、会社のお金の面や内容にも気を配りながら、今度は人と話しながら営業をしていくという180度全く違う職種になりましたので、その辺の苦労はありましたね。その中でも、『行動量を増やす』ことを心掛けています。よく量より質という言葉が聞きますが、営業にとって質を求めるのは難しい所があります。例えば、100件のアポを取って25件

なんとか契約を取るのと、200件行ったら、50件契約を取るのではやっぱり50件取った方がいいので、行動量を増やしながらお客様と接触してチャンスを増やしています。また、お客様の意見を聞きながらお互いにとって良い取引となっていくように心掛けています」

本年度(令和5年度)の大川木材青壮年会(以下、木青会)の会長を務めていらっしゃる大坪さん。その木青会についてもお話をお伺いしました。

「本年度は、12名が在籍しています。ただ今年度で卒業される方がいらっしゃるので来年度以降は9名になってしまいます。会員が減ってくるとなかなか思ったような事業ができなくなってしまうこともあり、会員を増やすための取り組みを今年度はしたいと考えていました。木青会の会員には、親会である大川木材事業(協)に属していないと入れないという縛りがあるので、その敷居を低くするために規約を改正して入会してもらいやすくなりました。木青会では、事業の一環として海外視察に行くこともあります。東南アジアの木材工場や家具

工場、ドイツの完全オートメーション化されたキッチン工場を視察したりと、様々な勉強もできるので、木材資材屋さんに限らず、家具、建具、木工機械業など多種多様な業種の方たちにも入ってもらえたらと考えています。その時代にあつた形の木青会を今後作っていきたいですね。

また、木青会では、『きこりの森プロジェクト』と題し、木工の街である大川について知ってもらおうと木育授業を行っています。どうして木工の街・大川として発展して来たのか、歴史について教えたりしています。先月行われた大川木工まつりでは、『ちびっこ木工工作展』や『親子木工教室』を開催しました。『ちびっこ木工工作展』では、大川市内の小中学生を対象に夏休みの宿題に木工工作をしてもらってその作品の展示、表彰を行いました。今年は400を超えてる作品の応募がありました。木青会は全国組織なので、市内で優秀な作品は県の審査、最終的には全国的な表彰もあります。『親子木工教室』では椅子づくりの材料をメンバーで準備し、全て木材で作れるように加工したもので、実際に作ってもらいました。親子に限らず、おじいちゃん

やおばあちゃんと一緒にでもいいですし、ご夫婦でもいいです。実際に木工まつりに来て作って木工の楽しさを知ってもらうことに意義を感じていますね」

会社だけでなく、関係団体も時代に合わせ変化させている大坪さん。そんな大坪さんの夢はなんでしょうか。

「会社に関しては、今の時代に合った商売の形態に変えていくことですね。現在もネット販売を行っています。完全シフトとはいきませんが、その売上を増やしていきたいと考えています。また営業にはスピード感が必要になる場面が多々あります。特に新規のお客様のところには、主に私が出向きます。お客様とお話をしてその場で決めないことがスムーズにまとまらないこともあるのが大きい理由ですが、いずれは誰でもできるシステムを作っていきたいと思っています。木青会としては様々な事業を通して、子供たちに大川のことを知ってもらって、体験してもらって、大川に誇りを持ってそして、将来的には木工関係の仕事に就いてくれたら一番うれしいですね」