



在庫の様子



(株)ダイショウの社屋

外へ外へと事業を展開する 姿勢を持ち続けたい

(株)ダイショウ

代表取締役社長 大坪政憲さん

今月の夢追い人は、ポジティブに事業展開を進める、(株)ダイショウの社長、大坪政憲さん。大坪さんは当会議所の議員でもある。

(株)ダイショウの事業内容は、家具・建築資材、住宅機器、集成材等の卸販売である。

また、関連会社に、「アウトレット建材屋 志免店」がある。販売店舗面積は約三〇〇坪。新建材、住宅機器などを販売している。又、この会社と(株)ダイショウにリンクする「インターネットショップ・アウトレット建材屋 net」も立

ち上げている。さらに博多区に(有)西日本加工という工場を持っている。ここでは図書館・文化ホール・音楽ホール・体育館の壁面、教室の壁面等の基材を製造している。主に有孔加工をする。

ダイショウの特長の一つは、多種多様な品揃えにある。建築資材・家具資材の在庫の種類が実に多い。例えば、特殊合板や長さ四mサイズのベニヤなど。「地元大川の業者さんの利便性に配慮しています。大手からの物件に見積もりを出すため、何カ所も回らなく





店内



アウトレット建材屋 志免店

でもすむようにです。」
技術開発にも熱心だ。現在安価に提供できる「不燃材」を、国土交通省大臣認定に向け申請中だ。平成十二年には燃えない化粧板「ダイショウフネンD・L」を完成させている。「火山灰に含まれてる原料を使用した表面に美しい桜やケヤキといった銘木を施したもの



店内

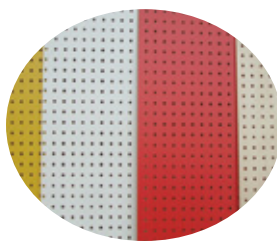
です。耐火性、耐久性、防腐蚀性、防蟻性においてはほかの不燃材とは比較にならないほどの性能を持っています。」そして、このたび新たに開発した商品は、もっと安く提供できるように配慮している。「地元業者の方にどんどん使ってもらいたいですね」と話される。
六年前には「インターネットショップ・アウトレット建材屋・net」を立ち上げた。「市場の大きいところに事業をシフトするためでした。」と話される。ネットの強みを生かした積極的な取り組みだ。現在ネット販売の八十％は関東・関西方面、広島から九州に掛けての地域はわずか八％にすぎないそうだ。お客さんは、ネットをカタログ替わりに見て、その場で発注する。床や

ドアなど…。
ネット販売で心がけているのはスピードとサービス。「受注をうけた翌日には、指定された場所に発送するシステムを作っています。ほとんどの建材が速やかに現場に届くのですから、都会の業者は、予定日に体一つで出かけて作業を行えるのです。それは利便性が高く、付加価値があります。」
ちなみにモンゴルや韓国からも注文が、時々コンテナ単位で入るそうだ。
ネットをはじめて良かったことがある。「それは視点が変わったことです。」と言われる。どういふことだろうか。「それまでの“売る立場”から“消費者の立場”に変わったこと



ネットショップ部

です。お客様が今何を要望されているのかを深く考えるようになりました。無駄を少なくし、需要を喚起する商品作りをする助けになっていきます。」
大坪さんは次のステップに進みつつある。それは現在六人のスタッフで運営しているネットショップ部を拡大することだ。近い将来、大川市内に別会社として独立させる。
さらに、ネットショップの構成も変える段取りも進めている。こう言われる。「仮想デパートにしたいと考えています。自店舗を一階フロアにして、二階は大川市内のいくつかの関連企業に入ってもらって、お客様にとってより魅力的なサイトにしていきたいと思っています。又地元にも貢献できると考えています。」次にやることが見えるているのは素晴らしいことだと思つた。
さて夢はなんだろうか？
「仕事を通じて少しでも地元大川のお役に立てれば、と願っています。ダイショウは大川発の企業。家具関係の集積地大川から大きな恩恵を受けて



ダイショウフネンD・L



(有)西日本加工 作業風景

きました。今もそうです。それに身近な目標である、ネットショップの充実を図っていききたいですね。小さい企業ですが、内にこもるのでなく、外へ外へと事業を展開する姿勢を持ち続けていきたいですね。」
※自社サイト「アウトレット建材屋・net」
<http://www.outlet-kenzaiyanet/>