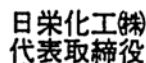


《業界人登場》

しみず
清水

まもる
衛さん

——関西方面での今の
景況はいかがですか。

「あまり良くないですね。悪くなったのも遅かった分だけ、良くなるのも時間がかかるようで、やはり東京の方が先に立ち上がってきている感じを受けます。東京営業所の売り上げは多少上向ってきていますが、大阪で

非常に反響がございました。今も何社か共同開発をやろうと声を掛けていただいています。大阪バックの会場においても非常に興味を持たれた方がいらっしゃいましたので、そのフォローを現在行っています。今後は、引き合いの来ている業者さんを絞った形で、この

「今は新しいものに飢えている状態ですので、今回のマトリクスはそうとう点ではインパクトののでもニーズにマッチした商品であると思います。私が見た限りでも非常にいいなと思っていましたので、自分がそう思う以上、お客様も理してきてくれていると思います」

— 今後のビジョンは。

「やはりどこにもないものがつくっていきたいと考えています。たえず 思います」

新しいテーマを提供することが大切になってくると思いますし、今までの生き方はお客様からテーマをいただいていたけれど、これからはたえずブレゼンテーションができるような体質にしていきたいです。それがお客様の利益につながり、また逆にその中から当社の利益が生まれると思います」

「今まではアウトサイダー的で、我が道を行くという感じていたけれど、やはり業界全体が発展しないといけませんので、当社ができることを業界の皆さんに提案し、またお手伝いしていきたいと考えています。それによって当社の存在感もPRし、日栄化工でなければだめだといった商品づくりをしていきたい」

と思つてゐます」

「マトリクス」を柱に

個性ある商品づくりを

—「マトリクス」を
大阪パックに出品された
手応えは。

「一年前に、新製品であるマトリクスの実用新案を出して、今回の大阪

商品の展開を考えていますし、このマトリクスがこれから当社の大きな柱になるのではないかと期待しています」

は高い付加価値を持った商品の開発、品質的にもある程度安定したもの、技術的にも通用するような商品づくりを行っている

「そのためには、技術
面の見直しと営業のレベ
ルを上げることは不可欠
で、御用聞き営業からも
びして訂正致します。

バックに照準をしほり込んで展開しようではないかと、前からそういったSP活動の話をしておりました。しかし、なかなか思うように動きませんでしたので、大阪バックを一つの目標にして、今まで作った商品をまとめ上げていき発表したわけです」

「製品に関しましては

「やはり粘着素材です
ので、セールスプロモー
ションラベルといった宣
伝用と工業用のステッカ
ー関係、びんラベルやボ
トル用のラベルといった
方面の業者になると思
いますが、いろいろな展
開は可能だと思います」
——今後の展開は。

七〇名ほどですが、あまり大きくはたくありません。というのも小回りがきくことが当社の良さの一つであると思いますし、またお客様のニーズに敏速に対応できる知識と技術を持った企業体になっていきたいと思っています」

