

## アドバイスを復習し日々成長 直営店で新規客を開拓へ

ダイヤ工業



自社製品をPRする一色店長



**整** 骨院などを通じた販売網と独自の商品開発で売り上げを伸ばす医療用品メーカーのダイヤ工業(株) (岡山市)。9月に完成した新本社で働く4人に話を聞きました。

企画マーケティング部の高田さんはチラシや広報誌などを制作。営業部から異動して1年で「早く一人前になりたい」と先輩のアドバイスを書きとめたノートは現在4冊目。多忙な中でも時間をつくり毎日読み返します。

河口さんは経営支援部で商品発

注などを担当。部署内の最年少で雑用的な仕事を頼まれるケースも多い。「頼りにされて仕事を任せられる人」を目指し、何事にも前向きに取り組んでいます。

新たな試みとして、本社1階に直営のアンテナショップとカフェを出店。ショップ店長の一色さんは「(整骨院経由ではない)新しい客層を取り込みたい」と集客面で試行錯誤し、体のゆがみが分かる筋肉無料測定などの催しを実施。健康への関心が高い人の来店につなげる考えです。

(左から)  
一色智子さん  
河口さくらさん  
高田依理さん  
上川舞さん

カフェ店長の上川さんは「一般客を施設内に呼び込むのが役割」と話し、近隣へのチラシ配布を検討中。スポーツクラブも入居する社屋で「体の内面からも健康になってもらえれば」と、栄養バランスのとれた食事を提供しています。

取材memo◆岡山市南区古新田1125、国道2号沿いの新社屋は鉄骨4階建て。本社機能のほか、1階に直営のアンテナショップやカフェ、2階にグンゼスポーツを導入した複合施設です。