

小売店のマーケティング、 人間力と技術力でサポート

海外発注可
納期相談
企画力自信有
コスト相談
オンリーワン技術
メイドインジャパン
試作可小ロット
量産対応



高品質POPの即納体制を強化

業務内容 小売店の売り上げアップ トータルで支援

50年培ってきたスチレンボード製POPなどの製造技術を生かして、高品質・短納期・手頃な価格で販促POPを提供する。近年は、ユーザーである小売店などの商品の価値を最終消費者への確に伝える販促POPの企画やデザインなども提供している。さらに、橋本英雄社長によると「真の価値の伝える」ことを目指し、コトマーケティング部を新設して独自のノウハウを小売店やメーカーの社内徹底活用してもらうための講習やセミナーも開催。小売店の売り上げアップを実現する販促のアドバイザーとしての活動も開始している。

強み 人間力で信頼関係を作る 即納体制でも差別化

理念型経営で社員を引っ張ることを狙い、経営理念「エンジョイ・カンパニー」の実現へまい進する。若手社員を毎年採用。平均年齢はほとんど返っている。「何でも経験してもらおう」と橋本社長が言う通り、入社当初からアイデアを出して実践するまですべてに携わる。全力投球の人間力勝負で顧客にぶつかることが、信頼の醸成につながるという。柔軟なアイデアとホスピタリティーや気付きで顧客に徹底したお役立ちをする。また、スチレンボード原板の製造から印刷・加工・セット梱包、包装までを一貫して扱える



複雑な形状のpopを製造

のは日本でアサヒ・ドリーム・クリエイトだけだという。POPの即納体制でも差別化している。

人材確保 採用にユニークさ 理念に同調する人財集まる

入社したばかりの社員は「大学での採用説明会が印象的だった」と振り返る。橋本社長が狙うのは、理念に共感する「人財」。真正面から学生に理念をぶつける。最後には、学生一人ひとりに「おおきにカード」で感謝とアドバイスを送る。「ユニークなやり方や理念を共有できる人財が、会社の成長に必要な人財」という信念が、採用活動に手間をかける理由という。新入社員の入社時には、全員の家庭を訪問し、両親に感謝をしめす。「どんな会社か分かってもらえ、安心してもらえらる」と橋本社長。心配りと実践が、意欲的な「人財」を育てる素地となっている。

今後の展望 海外ビジネスを開始 デザイン センターの設置でグローバル対応

「活躍のステージを広げ、若手に新事業を任せたい」と橋本社長は7年前、東京都台東区にラボを設置した。今後は海外にも活躍の場を広げる。平成26年8月にフィリピンで印刷ショップを開設。マーケティングの実績作りを進める。3年後にはASEAN諸国で50店舗のフランチャイズ網にしたいと話す。英語を母国語とする「人財」を採用し、フィリピンにデザインセンター事業も立ち上げたいという。日本の技術をフルに活用して世界展開を進める。

COMPANY PROFILE

アサヒ・ドリーム・クリエイイト株式会社

大阪 26

当社の歴史

毎日昇る朝日のように社会を照らす会社へという思いを込めて朝日化工紙という社名でスタートしました。印刷物の表面加工を長く続けており、15年前から販促POP加工、小ロット加工業など業態を広げ、一貫加工体制を構築しました。近年は企画・デザイン部門を新設、販促POPを活用して売り上げアップの策を提案することや、講習・セミナー事業を開始するなど事業領域を拡大しています。

売上UPを実現する販促アドバイザーとして、販促講習から販促POPの企画製造までトータル提案致します。

代表取締役社長 橋本 英雄さん



■主な事業内容

小売店の売り上げ向上支援、講習、販促POP製作

■主な取引先（納入先）

小売店、メーカー、広告代理店など

住所／〒573-1153
枚方市招提大谷
2-22-20
TEL／072-855-1100
FAX／072-855-1216
創業／昭和38年4月
設立／昭和41年2月
資本金／1,000万円
従業員／67名

<http://www.pop-asahi.jp/>