

きめ細かいサービスで業績を伸ばす屋外広告商社

エンドライン

<http://www.endline.co.jp/>



山本啓一社長のプロフィール

生年月日／1973年1月8日
 出身地／大阪市(育ちは福岡県)
 最終学歴／福岡大学中退
 趣味／読書・バスケット
 好きな言葉／常に本気で楽しく熱き心で

お笑い芸人からモーレッツ営業社員を経て、ふとしたきっかけから経営者になったという風変わりな経歴を持つエンドラインの山本啓一社長。本人曰く、「脈絡のない人生」と言いながらもその魂は熱い。

—— 起業したきっかけは。

山本 実は起業しようとは全く思っていませんでした。27歳になるまでお笑い芸人をして、その後サラリーマンを4年半して31歳。当時、いろいろ迷うこともあって、会社を辞めて海外に心を鍛え直すための修行にでも行こうと思っていました。起業することになったのは、その時にたまたま私の代わりに入社してきた人から、それだけ仕事を熟知しているなら自分でできるのではという一言があったからです。

—— 当時の仕事は。

山本 業種的には今とほとんど同じでした。ただ、中身は強烈な営業会社でした。ノルマもきつく、達成できるまで休みもなく、かなりのプレッシャーの中

で仕事をしていました。正直、毎日のように吐いていました。でも、そんな状況を乗り越えてきたからこそ、4年半で独立できるくらいの実力が付いたのだと思っています。今思えばありがたいことです。

—— 事業について。

山本 のほり、幕、看板などに特化している屋外広告商社です。特徴としては、制作のアウトソーシング化に成功していること、これには現場での職人統括も含まれます。職人気質と言いますか、今までは現場での職人さんの対応の悪さを指摘されることがありました。それをわれわれが入ることで、いい対応ができるようになった。その他、施工後も葉書や社内報を送ったりすることでお客様とのコミュニケーションを図っています。決してやりっぱなしにはしない。こういうたきめ細かいサービスの提供が一番の売りになっています。

—— サービスに力を入れようと思ったのは。

山本 看板やのほりは極端な話、商品的にはどこも同じです。その中で差別化を図るためにはどうするか。考えられるのは、思い切った低価格か、サービスか。価格に限界があるのならサービス以外にないと思えました。それと納期。お客さんの要望になるべく応えられるようにする。それについてはアウトソーシング化によって対応が可能です。

—— 今後の展開を。

山本 今の事業は(このままでは)ある程度しか伸びないと分かっています。ですから、そのために考えていることがいくつもあります。それを人が育ち次第、実行に移していきます。いずれにしても人の役に立つということが私の原動力なので、そういった事業展開をしていきたいと思っています。

【会社データ】

創業／2004年9月
 資本金／300万円
 従業員／5人
 売上高／1億2千万円
 所在地／福岡県福岡市