

取 材 者	大久保、吉田
取 材 先 (社 名)	株式会社シナガワ 様
取 材 先 住 所	福岡県遠賀郡遠賀町大字尾崎 711 番地
取 材 先 業 種	重電・産業用電気機器
取 材 応 対 者 (職 名 ・ 氏 名)	代表取締役社長 品川 太 様

取 材 内 容

※質問内容および回答は下欄に箇条書きのこと

・企業理念はどのようなものですか？

回答: 挨拶、思いやり、整理整頓。

・将来の経営目標はどのようなものがございますか？

回答: 大企業の同業他社に負けない。レンタルといえばシナガワを目指す。

・新規に事業展開、サービスを行う予定はありますか？

回答: 新規事業については考えたこともあるが、もともとの強みを伸ばすことを大事にしている。

・職場の雰囲気は働きやすいような工夫は何かされていますか？

回答: 社員の方に対して、気にかけて声をかけ、会社理念である挨拶や思いやりを雰囲気づくりの良さにしている。

・採用したい人材はどのようなものですか？

回答: 我慢強く誇りをもって仕事ができる。自分で考え行動できる。聞く耳を持つ。そこからの自主性。

・強みにしている福利厚生はありますか？

土日祝日休み、会社負担の社員旅行。

・現在の業績状況はいかがですか？

回答: 決算次第でボーナス以外の特別賞与を10数年連続で行うことが出来ている。

取 材 先 写 真

※下欄に貼付 各写真にどのような場面なのかの説明をつけること



本社外観 会社 HP より

取 材 先 検 討（取材先の売りや魅力を外部に伝える）	
※取材内容から検討のこと	
○取材先の売りは？ ※取材にもとづいて客観的に言及。	レンタル品を自社ですべて修理することが可能なため、自社で修理、レンタルまですることができ、中間の企業を挟まないことから安く済ませることができる。事前、事後の点検を徹底して行い、対応の速さ、そして何より在庫の豊富さを最大の売りとしている。
○その他、取材先に魅力を感じる場所は？ ※理由を具体的に。	社長様が積極的に従業員とコミュニケーションをとり、とても良好な関係を築きアットホームな雰囲気働きやすい環境づくりに努めている点に魅力を感じました。
○取材先の売りや魅力を、外部にどのように表現するか？ ※上述の売りや魅力をもとに、理由を記述した上で、最終的に、キャッチフレーズ的に表現 ※競合他社との比較や主力商品、サービスなどをもとに検討。例えば、「これこれこういうことから、〇〇にすぐれた会社！」「〇〇といえば、〇〇社」など。	株式会社シナガワ様では、企業理念を「あいさつ、思いやり、整理整頓」としており、取材先の売りで述べた通り、私たちが見せていただいた一部の在庫でも、その量に驚かされましたが、なにより綺麗に整理整頓され、企業理念の徹底を見ることができました。 このような観点から、レンタル品に関する修理も丁寧に徹底して行っていると実際にみて感じました。競合他社と比べても溶接機の数も九州一かもしれないとおっしゃっているなど、やはりレンタルの在庫に関しても大企業に負けていないと思います。 社長様が実際におっしゃられていたように大企業の競合他社に負けない、「レンタルといえばシナガワ」を目指していると思います。
取 材 感 想	
※取材させてもらった感謝を必ず含めてください	
<p>自分たちが緊張しないように温かい雰囲気迎え入れてくださり、質問一つ一つに丁寧に答えてくださってありがとうございました。おかげさまで気負いすることなく楽しく有意義な取材をすることができました。</p> <p>会社が成功を収めるために必要なことを従業員全員が共通認識として徹底しており、事務所や作業場、たくさんの在庫を抱えている倉庫すべてが美しく綺麗に整頓されていて、社訓を有言実行されている姿や、仕事に対する誇りや他の業者に負けない技術で顧客のニーズに100%で答える姿が信頼を勝ち取り今の成功に繋がっているんだろうなと感じました。</p> <p>改めて取材に快く応じてくださり、ありがとうございました。</p>	