

カンパニー ナウ COMPANY 第846回 NOW!

ミック

—ブランドイメージを生かす
店舗内装、展示会を

ホテルで催される新作展示会。華やかな一方で、その成否が売れ行きを左右する。大手のアパレルや海外ブランド、スポーツメーカーにとっては一大イベントだ。(株)ミックは、店舗内装・展示会設営分野でサポート。35年以上にわたる業歴は作業の流れを知りつくし、デザインのみならず、スムーズな動線を実現する。かゆい所に手が届く存在として信頼は厚い。

「現場は常に何かが起こる」と(株)ミックの嶋田雅子社長は苦笑する。打ち合わせ通り施工しても、クライアント側から「イメージと違う」と言われることも珍しくないという。そのような時でも当社は諦めない。出来る限り対応する姿勢が評価され、リピートオーダーだけでなく、紹介による受注が増えていった。それを支えるのは当社の多機能スタッフ。施工後のメンテナンスも営業・配送スタッフが確認し、簡単な工事であればその場で対応できる。

アパレル分野の実績が多いのは、ブランドイメージ、コンセプトと調和した作り込みができるから。それができるのは、営業担当・デザイナーが変わらないことが大きい。ブランドイメージを理解している担当者が展示会から店舗内装、他のイベントまで手がける。また、クライアント側で担当者が変更した場合でもスムーズに業務を引き継ぐことができるのは有り難い。使い勝手の良い店舗づくりもクライアントを満足させて



「どうすれば喜んでもらえるかが原点です」と語る嶋田社長



いる。そして重要なのは「作りっぱなしで終わらないこと」と嶋田社長は言いきる。当社が手がける商業イベントの場合、施工後に商品が陳列されて初めて全体の準備が整ったといえる。施工だけでは“仏作って魂入れず”になりかねない。だからこそクライアントが商品を陳列するまで立ち会うのが基本となっている。

最近の展示会はスケジュールがタイトだ。例えば東京の会期を終えてその日の夜中に大阪へ出発、朝から設営を行うことも珍しいことではない。クライアントにとっても大変で不安な強行スケジュールも、当社は仕器や配送トラック、倉庫を自社所有しており、常に当社の従業員が同行するので安心できるのだ。

「楽しんで取り組めるよう意識付けをしている」と嶋田社長は語る。店舗内装の場合は、閉店後の工事となるため夜中の勤務は珍しくない。従業員にとってはハードだが、社内の雰囲気は良いという。そんな嶋田社長が始めたのが「ありがとうノート」だ。従業員同士、謙虚さや感謝の気持ちを忘れないためにスタートしたもので、開始から丸1年が経とうとしているが、「連帯感が出てきた」と嶋田社長は手応えを感じている。(取材・文/東京支社情報部 牧 秀樹)

会社概要

(株)ミック
 企業コード：982539865
 東京都豊島区東池袋4-23-15、電話03-6907-9061
 嶋田雅子社長
 設立：1970年3月、資本金：1600万円
 事業内容：店舗内装工事、展示ディスプレイ事業
 年売上高：約6億円(2008年12月期)
<http://www.micinc.co.jp/>