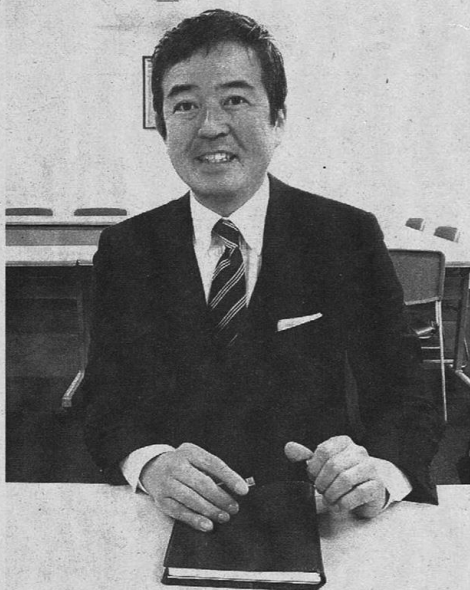


(第3種郵便物認可)

毎 日



【聞き手・河出卓郎、写真も】

スマートフォンや家電の新製品が発売されると、量販店の店頭などでキャンペーン活動が繰り広げられる。専門会社が派遣するスタッフによるセールスプロモーション(販売促進)だ。サンビレッジ(東京・渋谷)は今年、創業13年を迎えるセールスプロモーション会社だ。創業者の飯塚英哲社長に、業界の現状や同社の目指していることなどを聞いた。

「写真には写らないけれど、料理をいしく仕上げるマヨネーズの魅力を発信していく。マヨネーズやマヨドリアのほか、マヨネーズンテやマヨプリンなどさまざまなメニュー。写真はランチの例が楽しめる。」
所在地は東京都渋谷区手田川町4の3のホテルニクス階「Royal Garden Cafe SHIBUYA」(TEL: 03・54459・0029)内。31日まで。

「その後、飲料をボトルに戻すことがあり、衛生上、心配されていた。新製品では飲み口を斜めに広げ、丸ごとくわえなくても飲みやすとした。容量は600mlと、800mlと1」



「ルカリ性に強く、スポーツやレモネードなどさまざまな飲み物に使える。500ml入り(5400円)と500ml入り(5940円)がある。」

「に愛着が湧いてくるもの」と考え、家族構成が変わったり、家具がその時々で生活に合わないものもある。そうした家具を人から人へと受け継ぐ仕組みづくりに取り組んでおり、こうしたリユース家具の名

「称を広く募ることにした。応募は特設サイト (http://www.idc-otsuka.jp/reuse/new_offer/)。31日まで。最優秀作品には大家家具員購入商品券100万円。」

人材育成に力を入れる

インタビュー 最前線

サンビレッジ 飯塚英哲 社長

いづか・ひでのり ホテル勤務を経て、1995年にセールスプロモーション会社のギガジャパンに入社。2002年同社社長。04年4月にサンビレッジを創業し、社長に就任。47歳。東京都出身。

◆サンビレッジに減少していることを実感します。このままでは業界そのものが立ち行かなくなるのではと心配です。そうなる前に、就業者の性格、性質、ストレス耐性、得意分野などを見られたいと思います。人材確保は業界の急務です。

◆「エコマッチサービス」という仕組みを考えると、そのための子会社、フルフラネットを設立しました。これは、私たちと同じような中小規模の人材派遣企業がお互いに協力できるネットワーク事業です。登録している優秀な人材にふさわしい仕事が提供できない時は、若年層の絶対数が

◆「人材派遣を行うビジネスですから、少子高齢化や人口減などの影響はあるのではありませんか。」
◆「非正規の労働を敬遠する面もあるでしょうが、登録者数でみれば、若年層の絶対数が

◆「若者層は減っていますが、中高年層の登録は増えています。シニアの持つ経験が求められています。例えば、企業で法律実務を担当し退職したシニアを、法務実務に詳しい人材を求めている中小企業に紹介します。フルタイム勤務が必要ではない中小企業は多いので、外国人の活用も大

◆「単なる人材派遣ではなく、人材育成に力を入れており、これをさらに進めたいと思います。対面接客の強みを生かせる人材を育てなくてはなりません。さらに、希望があれば非正規から正規労働に進むお手伝いもしたい」と思っています。大学生がサンビレッジに登録し、アルバイトとして販売現場に出る。そこで大学では学べないビジネス実務を身に付けてもらう。就職時には、

「きなビジネスチャンスだと思っています。今後の事業の展開について教えてください。」