

最近の施工事例

名東区



2018年11月施工
家族葬ホール ティア猪高様
トータルサイン

豊田市



2018年11月施工
きがる家 豊田美里店様
トータルサイン

豊田市



2018年11月施工
豊田つくし治療院様
トータルサイン

守山区



2018年12月施工
がんこちゃん様
トータルサイン

中区



2018年10月施工
利休様
入口行灯サイン & 電飾スタンドサイン

守山区



2018年12月施工
ベントマン 金屋店
自立サイン

今年の目標 !!

- 「社内体制の見直しと岐阜工場・東京オフィスとの連携強化」
- 「社内勉強会と個人面談の複数回実施」
- 「外部講師を招いての職場改善5S活動の継続」
- 「屋外広告物（看板）の点検業務の拡充」
- 「ワクワク製品づくり」
- 「夜の遠足・大人の遠足の実施」



効果ある看板で 認知度 UP 収益 UP

企画から施工までクライアントの皆様をトータルにサポートします！

ニーズにお応えしながら、「限られたスペースを最大限活かした」広告スペースのご提案をします。

看板のことなら、どんなお困りごとでもご相談ください！

広告企画・屋外広告・看板制作

<http://www.ksp-japan.com>



2019年迎春 おめでとう

旧年中はひとかたならぬご厚情を賜り、誠にありがとうございました。
本年もどうぞよろしくお願ひ申し上げます。

昨年は、豪雨や猛暑そして大型台風と大きな自然災害が発生した年でした。今から遡ること20年前、私が起業して3年目を向かえた頃、大型の台風が上陸し多くの被害が出ました。直接受注にこだわり、ようやく良いクライアントに巡り合え順調に仕事が伸びていた時のことです。その当時は自社での施工ができる体制でなく、協力業者にお願ひをしていました。普段ですと優先的に仕事をしてくれた協力業者も台風被害となると自社での仕事が忙しく中々弊社の仕事まで手が回りません。その結果、壊れたり傾いたりした看板を1ヶ月あまり放置してしまうこととなったのです。クライアントからは「今まで一生懸命やってくれたけれど、イザ！という時に対応できないのであれば御社とは付き合えない！」と言われ、私はクライアントを教社失くしてしまったのです。直接受注の良いことはダイレクトにお褒めの言葉をいただけるのですが、反対に悪いこともダイレクトに届きます。

その時、私は直接受注するには最低限のメンテナンス・フォローが絶対に必要であるということに痛感しました。一生懸命頑張って信用を得たクライアントでも一瞬にして失くしてしまうことを身をもって体験したのです。

そこで、ビス1本・ドライバー1本から買い揃え仲間を下げ施工技術を教わり、利益が出れば道具や作業車を買って揃えていきました。職人を雇い、その数が少しずつ増え、そして20年経った今現在、名古屋の本社工場300坪、岐阜の工場400坪の自社工場を取得するまでになりました。大型の鉄骨加工から各種看板制作・施工まで自社で一貫してできる体制にまで整えることもできたのです。

昨年大型台風が上陸する前夜、私は従業員全員を集めて上記の話をした後、「20年前のリベンジをする時がやってきた！とにかく台風が過ぎ去った直後から電話が鳴ると思うが、今日対処できる事は全力でやってほしい！今こそ我々の信用を勝ち取る絶好のチャンスです！」と伝えました。従業員たちは一丸となって私の言葉に励み懸念に対応してくれました。お客様で大変多くのクライアントから「迅速な対応で本当に助かった」とお褒めの言葉やお手紙をいただきました。悔しかったあの20年前、あの時決断した行動が長い年月はかかりましたがリベンジできたと実感しています。今年も皆様のお困り事をものづくりを通して解決し、ワクワクを提供して参ります。

有限会社ケー・エス・ピー
代表取締役 佐野浩司

亥

2019