

# 底流

「新規開拓に不況なし！」  
 と言われるように、好不況  
 に関係なく、新規開拓は常  
 に重要なテーマである。既  
 存の顧客、既存の事業だけ  
 ではいかに好景気の時期で  
 あっても業績は下降してし  
 まう。まして今のような厳  
 しい環境下では、新しい取  
 り組みをしていかなければ  
 衰退は免れないだろう。

新しい事業にチャレンジシ  
 するためには必要なことは、  
 まず時代の流れを読み、次  
 に成長するであろう事業領  
 域を見つけ出すことだ。新  
 聞、インターネット、展示

は挙げられない。新事業で  
 誰かが成功すると、「あれ  
 はオレの方が先に考えてい  
 た」と吹聴する輩がいるが、  
 考えただけの人と実行した  
 人の間には、雲泥の差があ  
 るのは間違いない。

大企業ならまだしも、専  
 門店や工事店などの中小規  
 模の企業が新しい取り組み  
 をはじめるに当たって、い  
 きなり専門家を招き、スタ  
 ッフを手当てし、新規事業  
 部を立ち上げる、なんてい  
 うことは難しい。基本的に  
 は経営者自身が先頭に立つ

た旧千葉営業所は船橋  
 市にて事務所を構え、  
 千葉市内の主要地区お  
 よび県内全域に営業活  
 動を行っていました。

この二つのエリアの  
 お得意様への、より一  
 層向上したサービスを

た旧千葉営業所は船橋  
 市にて事務所を構え、  
 千葉市内の主要地区お  
 よび県内全域に営業活  
 動を行っていました。

た旧千葉営業所は船橋  
 市にて事務所を構え、  
 千葉市内の主要地区お  
 よび県内全域に営業活  
 動を行っていました。

た旧千葉営業所は船橋  
 市にて事務所を構え、  
 千葉市内の主要地区お  
 よび県内全域に営業活  
 動を行っていました。

## 人に任せること

される事業はある。他にも  
 隠れた成長分野というのは  
 たくさんあるはずだ。

「実行力」については、  
 往々にして精神力の強弱に  
 原因を求めることが多いが、  
 それよりも物理的な障壁の  
 方が高いのではなからうか。

て実行していくしかない。  
 とろろが多くなる場合、経  
 営者は自らが既存事業を先  
 頭に立って実行する実務者  
 で、しかも主要部分は人に  
 任すことが出来ずに自分で  
 フォローし、誰よりも忙し  
 い、というパターンが圧倒

間的で課題となっている後継  
 者問題も、実は根っここの部  
 分は同じである。後継者に  
 任せられないから、いつま  
 でも事業継承が進まない。  
 仕事を人に任せること、  
 これが新しい道を切り開く  
 大きな第一歩である。

この二つのエリアの  
 お得意様への、より一  
 層向上したサービスを

た旧千葉営業所は船橋  
 市にて事務所を構え、  
 千葉市内の主要地区お  
 よび県内全域に営業活  
 動を行っていました。

た旧千葉営業所は船橋  
 市にて事務所を構え、  
 千葉市内の主要地区お  
 よび県内全域に営業活  
 動を行っていました。

た旧千葉営業所は船橋  
 市にて事務所を構え、  
 千葉市内の主要地区お  
 よび県内全域に営業活  
 動を行っていました。

## シリーズ最前線 営業展開



取締役 高野 正行氏

四月一日、高野卸部  
 では、東京営業所(主  
 に城東地区担当)と千  
 葉営業所を統合して、  
 千葉および東京・城東  
 地区への、より一層の  
 サービスの向上を目指  
 し、デリバリー機能を  
 活用した新体制で業務  
 の運営に当たりたいと、  
 都営新宿線篠崎駅前に  
 城東営業所を開設しま  
 した。

その組織改革の一環  
 として、卸部の営業所  
 展開の見直しを検討さ  
 れ、今回の営業所の出  
 店となった次第です。  
 旧東京営業所は、神  
 田の本社ビル二階にて、  
 都内城東エリアを中心  
 に営業活動を行い、ま

## エリア市場近くに城東営業所開設 営業所の統合でデリバリー強化へ

株式会社高野 ルート営業部 城東営業所長 富沢正行氏

行える場所を選別した  
 結果、お客様も比較的  
 多いこの江戸川区篠崎  
 町が拠点として選ばれ  
 ました。

職が二名、私を含めた  
 営業職が六名の、合計  
 十名体制で営業活動を  
 行います。

期の上上げ予算は対前  
 年比二桁アップ。その  
 目標に向けて鋭意営業  
 活動を展開していると  
 ころです。

販売商品の構成比は、  
 カーペット(マイル  
 コラボレーションする  
 カーペット含む)が約

身近な営業所をモッ  
 トーとして開設いたし  
 ましたので、お近くに  
 お越しの際はお気軽に  
 お立ち寄りください。  
 所員一同、笑顔でお  
 待ちしております。  
 (談)

**空間ベストパートナー**  
 Sign Display Interior Material

空間というフィールドを豊かに彩る、  
 豊富なインテリア資材によってあらゆる可能性を形にし、  
 皆様の創造力にお応えするベストパートナーを目指します。

NIP 株式会社 ニップ コーポレーション

仙 台 青 森 盛 岡 宮 城 岩 手 秋 田 山 形 福 島 千 葉	TEL.022-232-7411 TEL.017-782-1331 TEL.019-656-4771 TEL.048-851-6041 TEL.03-3987-3351 TEL.042-320-5030 TEL.03-5698-2811 TEL.043-207-7881 TEL.04-7176-8575	大 横 八 東 東 京 都 武 蔵 野 三 井 物 産 大 塚 有 明 大 崎 池 袋 有 明 大 塚 有 明 大 崎 池 袋 有 明 大 塚	TEL.03-5764-3431 TEL.045-843-1561 TEL.042-844-8551 TEL.03-3615-5858 TEL.03-5372-1800 TEL.054-237-5421 TEL.052-351-7191 TEL.058-273-0317 TEL.0593-59-6211	彦 大 塚 有 明 大 崎 池 袋 有 明 大 塚 有 明 大 崎 池 袋 有 明 大 塚	TEL.0749-24-8895 TEL.06-6585-1281 TEL.075-681-7100 TEL.076-268-7071 TEL.082-503-1611 TEL.086-245-7887 TEL.092-521-1521 TEL.093-582-8851 TEL.096-360-0311
--	--	--	--	---	--

本 社 〒171-0022 東京都豊島区南池袋 2-29-13 TEL.03-5952-5501 FAX.03-5952-1051

www.nip-co.co.jp

**インテリアビジネスニュースの情報発信は3段階**

IBNメールニュース  
 インターネットで  
 詳細を確認  
 最新情報が手元に届く  
 速報性と利便性

概要をメールで  
 チェック

情報収集  
 の新しい形

オンライン  
 インテリアビジネスニュース  
 新商品情報・業界動向  
 欲しい情報をタイムリーに配信

ショップ情報・消費者情報  
 取材力を活かした深い情報

コアな情報はやっぱり  
 紙媒体

まずは「IBNメールニュース」(完全無料)へご登録ください。  
 情報共有の第一歩、スタッフ全員の登録をおすすめします。  
 申込み▶<http://www.ibnewsnet.com> (有)インテリア情報企画