

東海地方における営業力強化を狙った新組織

10月1日(月)中部特販支店・中部工務センター設立



(「中部特販支店」・「中部工務センター」が置かれるタカラスタンダード名古屋支店)

システムキッチン・バスを中心とした住宅設備機器メーカー・タカラスタンダード株式会社（本社：大阪市城東区、代表取締役社長：渡辺岳夫）は、10月1日（月）、東海地方において新築戸建て市場向けの営業を担う「中部特販支店」と、施工管理機能を担う「中部工務センター」を新設します。

住宅設備機器の市場は、「新築集合住宅市場」、「新築戸建市場」、「リフォーム市場」に大別されます。当社は、専門分野への特化による営業力・営業効率の向上を狙い、様々な施策を実施してきました。その第一歩として、2006年に集合住宅向け営業を直営支社として全国の支店から地方ごとに分離・独立させ、集合住宅の売上拡大に成功しました。2017年4月には、「首都圏特販支社」を新築戸建向けの営業組織として新設し、東京支社および千葉・埼玉・横浜の各支店内のリフォームが中心のルート営業に専念する組織と分離。2018年4月には関西・九州においても首都圏に倣い特販支社・支店を新設しました。そしてこの度、東海地方においても、愛知県・岐阜県・三重県の新築戸建を中心としたハウズビルダーさま向け営業の専門部隊として「中部特販支店」を立ち上げます。都道府県で分けずに広域で事業をしているハウズビルダーさまに合わせて効率化が図れると共に、リフォームを中心としたルート営業を担う名古屋支店と特販営業を担う「中部特販支店」がそれぞれ高い専門性を持って営業に専念することで、さらなる営業力の強化を狙います。

また、同時に新設される「中部工務センター」には、これまで各支店の中にあつた愛知県・岐阜県・三重県の施工管理機能を集約します。支店の垣根を越えた工務のプロ組織を結成することで、業務の平準化が図れ、施工品質が向上されることを狙った組織です。

タカラスタンダードはこれからも営業力強化のために様々な施策に取り組み、より多くのお客様に当社の商品をご利用いただけるよう努めてまいります。

<タカラスタンダードとは> 1912年創業。『ずっと「愛せる」というしあわせ。』をブランドコンセプトに、独自の「高品位ホーロー」技術を活かしたシステムキッチン・バスを中心とした住宅設備機器を製造販売。より高度化、多様化、複合化するお客さまのニーズにお応えするホーロー技術のリーディングカンパニーとして、また住宅設備機器のトップメーカーとして、次世代を担う新たなホーローの可能性を追求し、快適な暮らしの創造を目指しています。

[設立：1912年5月30日（創業106年） / 売上高（連結）1,884億円（平成29年度） / 従業員数（連結）6,121名]