

村北陸の商量 順調に拡大 支店開設効果大きく

澤村(大阪市中央区)は北陸支店を軸に産地テキスタイルビジネスの拡大を推進している。北陸支店開設により従来得意としてきたトリコットだけでなく、ジャージーの取り扱ひも増加、今後は織物の取り扱ひも拡大も図りながら、「人材教育を重視(田中一志営業本部長兼北陸支店長)して商量拡大を目指す。

北陸支店の開設は2015年5月。大手商社や原系メーカーが産地の事務所を廃止するなど撤退傾向を強める中で逆行す

るような戦略だったと言えるが、それを逆に好機と捉え、拠点設立に踏み切った。産地の情報を素早く収集し、それをすぐに行動に移せるようになり、数字の面でも成果は着実に出てきている。従来得意としてきたトリコットの商量が拡大しているほか、それまでは「圧倒的に少なかった」ジャージーの取り扱ひも増加、「狙い通りの形になってきた」と手心えを示す。ジャージーは編み機の種類も多く、各ニッターの規模も一部を除き中小零細が中心。拠点設立により、

これら情報が集約でき、コンバーティングビジネスが軌道に乗ってきた。今後はジャージーで得た成果を織物にも広げる。織物拡大への動きを徐々に強めているものの、「まだ目に見える形にはなっていない」。ターゲットを明確にしながら慎重に開拓を進め、「小さくても自社でコントロールできる案件を獲得していく」。

そのために人材育成を強化する。同支店の現在の陣容は常駐者3人出張者を加えた形だが、今後は増強も予定する。新卒採用を基本とし、「澤村の考え方や文化をじっくり教え、育てる」ことを重視する。