

東建パブリニュース

平成30年7月30日

経営管理本部 広報IR室

《このニュースは、当社に関連する記事が掲載された新聞・雑誌等の情報を逐次、速報するものです。》

掲載 平成30年7月2日 日刊工業新聞 P.18

●当社に関する記事の掲載がありましたので、以下の通りご報告いたします。

ナスラック、住設建材拡販

特約店拡大・女性営業増

【名古屋】ナスラック(名

古屋市中区、左右田稔社長、

052・2322・8030)

は、親会社の東建コーポレーション以外にシステムキッチンや建具などの住設建材を拡販する。2019年4月期中に営業担当を8人増の75人にするほか、特約店を拡大しつつ8月から自社の営業ツールを特約店でも使えるようにする。商品も改良する。19年4月に東建以外の売上高を、前期比8・7%増の50億円に引き上げる。



システムキッチンなどを親会社の東建コーポレーション以外に拡販(ナスラック提供)

営業担当は女性を含めて構成し、東京、大阪、名古屋の都市部を中心に配置している。女性視点のきめ細かい提案を重視しており、女性向け転職サイトで求人するなどして営業担当の女性比率を現状比7割増の20%にする。大手のハウスメーカーやデベロッパー、設計事務所を開拓し、現状比8社増の35社以上との取引を目指す。一方、工務店やリフ

ホーム店などの特約店を、全国で現状比約50社増の720社以上に拡大する。システムキッチンの見積書や3次元パース図、CAD図面などを作成できる営業ツール「マイルームプランナー」を特約店も使用可能にする。特約店向け説明会を、9月に全国8カ所で開く。商品についても改良し、使い勝手を高めたリ、カラーを追加したりすることで競争力を高める。19年4月期中にシステムキッチン「ベルフラワー」の販売を前期比1・5倍の3000台、室内ドアの販売を同2・4倍の6000枚に拡大する計画。