



〈日本の観光を変えるオンリーワンカンパニー〉
日本観光商事株式会社

オンリーワンと呼ばれるような、
商品、ビジネスを創造しよう！

CREATIVITY
価値の創出

顧客、社員、取引先、家族、
すべてが幸福を実感できる
人生にしよう！

HAPPINESS
人生の幸福

NIKKAN
経営理念

日本全国の観光市場を
活性化しよう！

PROGRESS
観光の発展

すべての事業で 経営理念サイクルを回す！

当社には、経営理念のサイクルがあります。
すべての事業の根源は、「価値の創出」にあると考え、いままで観光市場になかった新しい価値を生み出すことで、「観光の発展」につなげ、そして、この事業に関わるすべての人が「人生の幸福」を感じることができる。
この経営理念のサイクルを、すべての事業の現場で回すことで、観光市場を活性化し、私たちが成長し発展することができるのです。
当社は、経営理念である「価値の創出 (CREATIVITY)」「観光の発展 (PROGRESS)」「人生の幸福 (HAPPINESS)」の3つを追求し、「オンリーワン企業」を目指しています。

NIKKAN VISION

企業価値を磨き続け、顧客に必要とされる
オンリーワン企業となる！

日本の観光市場で、主要な地位を占める
観光総合商社となる！

日本の観光市場を活性化する
100年企業を目指す！

日本の観光を変える オンリーワンカンパニー

当社には、達成したい3つのビジョンがあります。

当社は、「オンリーワン企業」として唯一無二の価値を提供し、観光事業に特化した「観光総合商社」となり、観光市場に不可欠な企業として「100年企業」になることを目指しています。

そのためには、新商品、新規事業への投

資や社内制度の改革を積極的に行い、役員をはじめ、幹部社員、一般社員にいたるまで、全社員が人間的にも能力的にも成長していかなければなりません。

当社は、北海道で生まれ、北海道で育ち、北海道で成長して参りました。これからは、日本有数の観光地である北海道から、日本全国の観光地を元気に発展させていくた

めに努力して参ります。

顧客や市場とのコミュニケーションを通じて社会と関わりながら、チャレンジ精神を持って果敢にトライしていくことが、「オンリーワン企業」への道(WAY)となります。

私たちは自らを変え成長することで、「オンリーワン企業」への道(WAY)を歩み、「観光の発展」を実現したいと強く考えております。



CREATIVITY

価値の創出

オンリーワンと呼ばれるような、
商品、ビジネスを創造しよう！

NIKKAN ブランドの 構築

オンリーワン企業となる！

- 「夢・感動・笑い」のコンセプトから生み出されるオンリーワン商品によってNIKKANブランドの構築を目指しています。
- 独自の企業価値を磨き続け、顧客や市場や社会に必要とされるオンリーワン企業を目指しています。



企画開発

「夢・感動・笑い」を商品開発のコンセプトとして、いままで市場に存在しなかった商品や、斬新なアイデアを商品化する部門です。自社オリジナル商品の開発や、有名キャラクターのご当地限定商品の企画をしています。

マーケティング部を中心に、商品の企画開発、メーカーとの打合せ、生産スケジュールの管理を行い、販売促進のためのPOP、カタログツール、ディスプレイの作成など最終的に市場に展開するためのマーケティングを行います。

また、ライセンサーの許諾を得て商品化するライセンス商品も独自に開発しています。

現在、自社プライベートブランドや、顧客のオリジナル商品など年間2,500アイテム以上の商品を開発しています。

企画提案営業

NIKKANの営業は、「企画提案営業」です。企画提案営業とは、自ら企画した商品を販売する営業機能です。自ら担当エリアの商品を考え商品化し、ヒット商品になった時は最高の喜びを味わうことができます。

また、顧客の小売店限定商品の提案を行うことで、顧客のブランド構築にも関わることができます。顧客と共に新しい価値を生み出し、信頼関係の強化を目指しています。

そして、市場とのコミュニケーションを通して情報を集め、マーケティング部へフィードバックすることで、NIKKANの企画開発に役立てています。

NIKKAN

PROGRESS

観光の発展

日本全国の観光市場を活性化しよう！

日本全国の観光市場を活性化

観光総合商社となる！



- ◆ 年間2,500アイテムの商品開発
- ◆ 日本全国のタイムリーな情報提供
- ◆ システムでの提案営業

- 「企画営業」「提案営業」「コンサル営業」で、日本全国の観光市場の活性化を目指しています。
- オンリーワン商品を武器に、「観光価値創出企業」となり、「観光の発展」を実現します。



小売店営業 (卸売事業)

新しい価値の提案を通して、観光地を活性化するのが私たちの仕事です。北海道から沖縄まで日本全国の小売店を中心にルートセールスを行い、営業活動を通じて自社オリジナル商品や人気キャラクター商品を販売していきます。

当社の営業スタイルは、「企画営業」「提案営業」「コンサル営業」の3つです。「企画営業」とは、顧客のオリジナル商品の企画支援や、地域のオンリーワン商品を企画する営業スタイルです。「提案営業」とは、新商品提案、売り場提案、販売促進、店頭ディスプレイの提案によって、顧客の活性化を目指す営業スタイルです。「コンサル営業」とは、顧客との信頼関係を構築し、顧客の経営的な課題の解決を顧客とともに実行する営業スタイルです。

当社は、この3つの営業スタイルで、顧客とのWin-Winの関係を構築することを目指しています。その他、当社の営業職は、新規開拓、回収業務、見積提出、マーケティング活動なども行っています。

問屋営業 (メーカー事業)

自社で企画開発したオリジナル商品やライセンスを取得した自社商品をメーカーとして卸会社へ営業しています。

その他、当社が小売店営業で培った商品開発能力をもとに、日本全国各地域の卸会社のバイヤーと協力して商品化する仕事です。

また、NIKKANのオンリーワン商品をメーカーとして市場に広めるため、観光地以外の新分野も模索し、全国的メガヒットの販売を目指しています。

NIKKAN

HAPPINESS

人生の幸福

顧客、社員、取引先、家族、
すべてが幸福を実感できる人生にしよう!

観光の発展が NIKKANの 成長へ

100年企業をめざす!

- NIKKANの展開する観光みやげ品事業に関わるすべての人が、幸福を実感できることを目指しています。
- 「観光の発展」を通じて、社会に貢献することで、100年企業となることを目指します。



指導・育成

成長意欲が高く、チャレンジ精神を持った社員を、より成長させる仕組みがあります。新人研修プログラムや、営業研修、同行営業によるOJTなどを積極に行っています。

また、人事制度ではステージ制の導入により、成長意欲の高い社員は、短期間でステージを上げることができます。

理念やビジョンの実現に向けて、全社員が成長し、組織も成長していきます。

さらに、単独説明会の開催や合同説明会への参加を定期的に行い、新卒採用に積極的に取り組むことで、入社前から経営理念やビジョンの共有を進めています。



イベント

集客の手法として、積極的に展示会に出展し、新しい顧客との接触の機会を増やしています。さらに、新規事業として、バラエティ雑貨、服飾雑貨、ファンシー雑貨などの未開拓の業界への営業を進めています。

■ギフトショー
東京ビックサイト【2月と9月(年2回)】



■東京ファッショングッズトレードショー
東京都立産業貿易センター浜松町館【6月と10月(年2回)】



NIKKAN

BUSINESS MODEL PROFILE & HISTORY

観光価値創出企業 概要と沿革

観光価値 創出企業

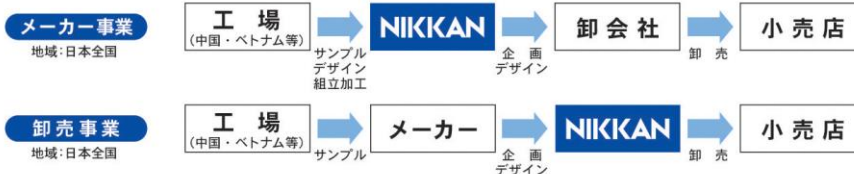
「観光」というフィールドで、いままで市場に存在しなかった「価値」を創出する企業を目指しています。

「創る」と「卸す」 B to Bのビジネスモデル

※ B to B (会社と会社の取引)

●「創る」＝ 価値ある商品を創造する企画開発機能

●「卸す」＝ 地域に密着した提案型の卸売機能



オフィス



入荷エリア

会社概要

- 名称 日本観光商事株式会社
(ニホンカンショウジカブシキカイシャ)
- 所在地 〒061-3241
北海道石狩市新港西1丁目732-1
石狩新港卸センター
TEL 0133-73-1001 FAX 0133-73-6066
- 設立 昭和44年2月
- 資本金 1,000万円
- 代表者 代表取締役 平泉 宏
- 取引銀行 商工中金 札幌支店
三菱東京UFJ銀行 札幌支店
三井住友銀行 札幌支店
北海道銀行 花川支店
北洋銀行 花川北支店
北陸銀行 豊平支店 他 6行
- 販売先 ● 日本全国 小売店 1700店舗
● 日本全国 卸会社 20社
- 仕入先 全国100社
- e-mail info@nikkan1.com
- ホームページ <http://www.nikkan1.com>

会社沿革

- 1969 前社長 平泉 啓二が資本金100万円で日本観光商事株式会社を設立し創業。
- 1974 札幌市中央区南29条に土地100坪を購入し、建坪160坪の社屋に移転。
- 1988 石狩新港卸センターに新社屋(延べ500坪)を落成し移転。
- 1991 函館卸センターに函館営業所を開設。(現売却)
- 2004 ギフトショーへ出展し、全国メーカー事業を開始。
- 2005 青森へ営業を開始。
- 2006 2月の役員会で現社長 平泉 宏を選任。
- 2007 新卒採用を開始。本格的に東北・沖縄へ営業を開始。
- 2008 東京・九州へ営業を開始。本社3階に常設展示場を開設。
- 2009 マーケティングシステム強化。
- 2010 不動産事業を開始。
- 2011 iPadを使用した営業活動を開始。
- 2012 日本全国での営業展開。
- 2013 バラエティ雑貨流通へ本格参入。

to be continued ...

NIKKAN



日本観光商事株式会社

〒061-3241 北海道石狩市新港西1丁目732-1
石狩新港卸センター
TEL 0133-73-1001 FAX 0133-73-6066
e-mail info@nikkan1.com
URL <http://www.nikkan1.com>

NIKKAN

www.nikkan1.com