



サンアロマー株式会社

〒140-0002 東京都品川区東品川2-2-24
天王洲セントラルタワー7階

TEL. 03(5781)「」

FAX. 03(5781)「」

News Release

2004年11月18日

販売チャネルの開発について

サンアロマー株式会社

サンアロマー株式会社（本社：東京都品川区、社長：グレッグ・トウス）は、顧客満足度の高い営業活動を効率よく行うために、本年9月1日より「エクスクルーシブ・ディストリビューター（EX-DCS）」を活用した販売チャネル展開を本格的に開始いたしました。

当社は、2000年10月から、東京と大阪でディストリビューター（DCS）を活用し、小口の顧客に対する高いサービス提供と営業活動の合理化を図って参りました。

今回開始いたしましたEX-DCSとは、このDCSを更に発展させた販売チャネルであります（詳細には別紙参照）。当社は、EX-DCSに対して、製品技術情報や販売戦略情報を提供しEX-DCSを当社の営業部門と同様の体制とする一方で、EX-DCSは独自の機動性、小回り性を活用することにより、顧客に対してより高度なフォローを行うことが可能となります。

このEX-DCSを介した販売形態は当社の親会社であるバセル社が欧州において展開し広く成功を収めており、当社も日本で本格的に導入を図るものです。

以上

【本件に関するお問い合わせ先】

サンアロマー株式会社企画管理部 若沢、谷口

（電話）03-5781-5608

(別紙)

エクスクルーシブ・ディストリビューター (EX-DCS) について

1. EX-DCS の概要

- | | |
|---------|-------------------------|
| (1) 会社名 | ミツワ株式会社 |
| (2) 所在地 | 愛知県名古屋市中区錦一丁目 13 番 26 号 |
| (3) 代表者 | 景山秀敏 |
| (4) 資本金 | 30 百万円 |

2. 実施日

本年 9 月 1 日より段階的に取引を移管

3. 導入の目的

- (1) 在庫の削減及び在庫管理業務の合理化
- (2) 営業業務の効率化
- (3) 配送業務の最適化など物流の合理化
- (4) 顧客サービスの向上

以上