



記者手帳

「またこの話題か」と思われるかも知れないが、100年に一度といわれる不況下にあつての産廃業界について。

を聞く一方で、果敢に挑戦し不況の大波を乗り越えようと努力をする処理企業も

成功の裏にヒントあり

つておらず多岐で、なおかつ多数であること。不況の影響は、業種によってその幅が異なる。業績が大きく落ち込み、伴って産廃廃棄物・一般

吸収でき、プラスに転じることも可能になる。最近取材した、年商50億円を上げるある産廃業者は、個人商店から大手企業ま

顧客の開拓もさることながら、会社にとつての「財産」である既存の顧客から、信頼関係をもとに新たな仕事を生み出しているのだ。

もう一つ、堅調な業者に共通しているのは、一足飛びの事業

存在する。売り上げ、利益を維持、もしくは伸ばしている業者を複数取材すると、いくつかの共通項があることに気付く。

一つは、顧客排出事業所)の業種が偏和で受託量の増減を

で1万件を超える顧客を抱えているという。現在、営業マンには「もう一度、個々の顧客を見つめ直し、新しいニーズを掘り起す」ことを徹底している。新規

拡張をしていない点。本業から手の届く範囲で事業を少しずつ広げ、最終的に大きな円弧を描く、そんな印象だ。成功の裏には必ずヒントが隠れている。(恵)