



Company profile

会社案内



ニップ社員一人ひとりの力が日本のインテリア業界を発展させる。

ニップコーポレーションの財産は何よりも「人」だと考えています。
 向上心を持ち、従来の考え方や行動に縛られないチャレンジ精神を持った社員を求めています。

経営理念

「私たちは、人間性豊かに、創造力を発揮し、信頼される企業を目指します。」

企業としてその役割と使命を果たせるか否かは、社員一人ひとりが持つ「豊かな人間性」にかかっています。当社の社員には、「自立心・熱意・粘り強さ」といった力とともに、「感受性・誠実さ・品性・やさしさ」といった感性を備え、「周りの人に活かされている自分」を忘れず、感謝することのできる人間であってほしいと考えています。豊かな人間性に基づいてこそ、真のチームワークが生まれ、「創造力」が発揮される企業となるのだと思います。

代表挨拶

当社は、展示会から始まったディスプレイ事業はもちろんのこと、商業施設・インテリア・サインへと広がり、現在4つの領域でビジネスを展開しています。様々なメーカーから資材を調達して現場へお届けしているほか、長年扱ってきた「展示用加工紙」を始めとした多数の自社商品開発も行っています。このように「商社」と「メーカー」という2つの顔を持ち、お客様のニーズに対して、スピーディーにそして柔軟に対応できる点が、当社の強みです。

より一層質の高い提案ができる会社であり続け、そしてより信頼される企業を目指す。そのために**社員の人間性・創造力が十分に発揮できる社風づくり(=オープン)**を進めていくことが大切だと考えています。そして、企業存続の基盤は「付加価値」の確保であることは言うまでもありませんし、将来の当社の発展を左右するのは「新しい価値の創造」如何にかかっていると断言して過言ではありません。**全社員が立場や世代を超えて(=フラット)**、経験・知識・感性を基に知恵を出し合うことで「創造力」を発揮し続けることが重要です。さらに、**当社を取り巻くお客様、仕入先、地域の皆様、そして社員の支えによって成り立っていること(=フェア)**を常に意識し、求められる企業として発展することが社会から「信頼」されることであり、私たちの使命であると考えています。

社員一人ひとりが創造力を発揮し輝くこと—それが当社にとって最も大切なことだと思っています。そのためにも「オープン・フラット・フェア」な社風づくりが私の一番の仕事です。ニップコーポレーションは、あなたが持つ「豊かな人間性」と「創造力」、そして、それを明日に活かす意欲と行動力に期待します。

株式会社 ニップコーポレーション
 代表取締役社長

奥下 雄康



ニップの歩み

2017年に、当社は創立60周年を迎えました。
 前身である(株)吉村が、展示装飾材料店として創立した直後の1950年代は、「インテリア」という概念が日本でもようやく根つき始めた頃でした。当社の「新しい素材の開発と提供の歴史」は、「インテリア業界の発展の歩み」と重なります。
 色物加工紙の販売会社としてスタートし、今では、豊富なバリエーションを誇る壁紙「ニップクロス」を始めとした自社開発商品、そして他メーカーの優秀な製品を厳選し、壁装材・床材・ディスプレイ資材など、バラエティー豊かなラインナップを揃えた商社として、幅広いお客様のニーズにお応えしています。

- 1948 (株)吉村を設立。
創始者・吉村友三が日本で初めて展示装飾材料(色物加工紙)を開発。
- 1950 東京芝新橋に(株)吉村・東京支店を開発。
- 1956 福岡市に(株)九州吉村を設立。
- 1958 (設立年) (株)吉村・東京支店が分離独立し、(株)東京吉村を設立。
東京吉村のブース
- 1960 札幌営業所を(株)北海道吉村として設立。
(株)名古屋吉村を設立。
- 1968 大阪連絡出張所を、(株)マルヨシインテリアとして設立。
- 1972 (株)日本インテリアプロジェクト(NIP)を設立。
本社を(株)東京吉村に置き、全国7社によるニップグループを形成。
同時にブランド名を「NIP」に統一。
- 1973 (株)広島吉村を設立。
仙台営業所を(株)仙台吉村として設立。
- 1975 ニップグループの統一商品を次々に開発し、全国市場に送り出すなど、企画・開発・販売・施工のトータルインテリアシステムを確立。
- 1989 ニップグループ売上200億円達成。
- 1994 (株)東京吉村、(株)名古屋吉村、(株)マルヨシインテリア、(株)ニップサンヨ、(株)仙台吉村、(株)広島吉村の6社及びその関連会社を合併し、(株)ニップコーポレーションを設立。
主要6社らがひとつになり、ニップコーポレーションが誕生
合併当時の合併委員会メンバー
- 1997 東日本事業部、中日本事業部、西日本事業部、福岡事業部に加え、東京・大阪のコンバート(デジタル広告)部門を統合し、コンバート事業部として新設。
- 2004 コンバート事業部を、(株)コンバートコミュニケーションズとして分社独立。
- 2008 創立50周年記念式典を開催。
- 2014 設立20周年記念式典を開催。
社史「ニップの歩み」発刊。
「ニップの歩み」
- 2017 創立60周年を迎える。
- 2018 (株)ニップコーポレーション設立25周年を迎える。

“4つの領域”から、街や人の暮らしの豊かさに貢献しています。



ニップの資材は、多種多様なお客様にご利用いただいています。その主なフィールドは、「インテリア」「商業施設」「ディスプレイ」「サイン」の4領域。もちろん、それぞれのフィールドでは、求められる資材が違えば、求められる対応も異なるもの。だからこそ私たちは、常にフレキシブルであることを大切にしています。ある時は「商社」として、またある時は「メーカー」として、ニップは“様々な顔”でお客様のご要望にお応えしています。

4つの領域

1. インテリア Interior

主な取引先

内装工業者、リフォーム業者など

住宅、オフィス、学校、病院など、さまざまな建物



2. 商業施設 Commercial facility

主な取引先

店舗装飾業者など

百貨店、駅ビル、飲食店など、さまざまな業態の店舗

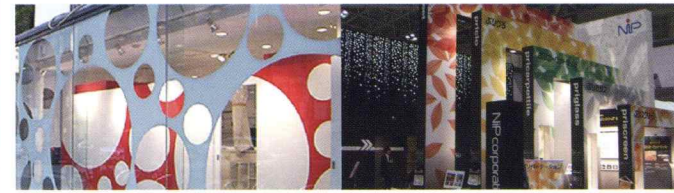


3. ディスプレイ Display

主な取引先

ディスプレイ業者、イベント装飾業者、TV 舞台装飾業者など

さまざまな展示会場、百貨店、博物館、TV 番組や舞台のセット



4. サイン Sign

主な取引先

屋内・屋外広告業者、看板業者など

屋内・屋外・交通広告、その他さまざまな場所での標示・看板



「素材商社」と「ブランドメーカー」、2つの役割を持っています。

私たちは、数ある資材メーカーから寄せられたさまざまな商品を厳選してお届けする「素材商社機能」と、お客様のご要望を積極的に取り入れた商品開発を可能にする「ブランドメーカー機能」で、空間演出に最適な資材を提供しています。

素材商社機能

壁紙・床材・ディスプレイ資材等メーカー商品を仕入れ ▶ 販売

ブランドメーカー機能

自社でブランド商品を開発 ▶ 「NIP」ブランドとしてお客様に提供
仕入れ先(メーカー)より販売依頼 ▶ 「NIP」ブランドとして販売

素材の流通形態



ニップコーポレーションを支えているのは、各セクションの社員一人ひとりです。

全社員がそれぞれの分野で活躍し、協力し合いながら、ニップの発展を支えています。ニップの社員はやりたいことを積極的に自分で探し、チャレンジ次第では早いスピードで成長していくことができます。



数千種にも及ぶインテリア・ディスプレイ資材をお客様に提供している当社。その第一線で活躍しているのが、営業部門です。内装工事店やディスプレイ業者などのお客様を訪問し、商品のご提案をするのが主な仕事です。単に受注をするだけでなく、一人ひとりが信頼関係を築き、お客様へ新鮮な情報をお届けしたり、時には空間設計のアドバイスも行います。また、自社商品開発に役立つ現場の声を集めるのも、重要な仕事のひとつです。

営業所にて、お客様からの注文に応じて必要な商品を時間通りに正確に手配しています。その他、見積書・資料作成やカタログの調達なども行います。当社の「営業事務職」は「フロアセールス」という名称であり、事務をこなすだけでなく、お客様との関わりを多く持つ重要なポジションです。日々、電話での注文や様々なお問い合わせにお応えしており、会社の顔ともいえる存在です。

マーケティング部門では、自社商品の企画・開発、開発した商品の販促活動を行っています。市場調査の結果や営業拠点からの情報を分析し、様々なニーズを反映した商品開発を行い、特定物件やイベント会社・デザイン事務所等へのアプローチ、商流の解析を通じて、営業部門と連動しながらセールスを支えています。常に市場に目を向け、業界をリードするセクションです。

営業部門

マーケティング部門

フロアセールス部門



物流部門

在庫管理と配送を行っている部門です。全国から送られてきた注文書に基づき、発注、入庫、梱包、出荷、配送までの流通を一手に引き受けています。合言葉は「ジャスト・イン・タイム」。その日の11時までにあった注文は、その日のうちに配送するというスピーディーな対応が自慢です。

管理部門

企業活動をバックアップしている部門です。人材育成や社員採用、給与計算や金銭の出納管理、不動産・車両の管理などを行い、職場環境の充実化を図っています。企業の資源に関する業務を通じて、各部署の業務をスムーズにさせることが役割です。

情報システム部門

新しい技術や仕組みを取り入れ、会社全体がより効率的に仕事ができるようにシステムや情報を提供している部門です。専門的セクションではありませんが、システムや機器・計数情報で他部門と深く関わり、会社の根幹として全社員を支えています。



仕事紹介

営業職の仕事

法人向けルートセールスが中心で、内装工事業者・リフォーム業者・ディスプレイ業者・サイン業者などのお客様を定期的に訪問し、数千種類にも及ぶ商品を提案・販売しています。単に商品を受注するだけでなく、物件の打合せや新たな案件の情報収集、最新の商品のご紹介などを行い、時には現場へ商品のお届けも行います。営業職は、お客様との「信頼関係構築」というとても重要な役割を担っており、日々のお客様のニーズを引き出しながら新鮮な情報を提供し、スピーディーで臨機応変な対応を通してお客様と信頼関係を築いています。また、自社商品開発に役立つ現場の生の声を集めるのも、重要な仕事のひとつです。

営業の1日の仕事例

8:15	出社	1日10件~ 20件ほど訪問
8:30	メールや一日のスケジュール確認など 朝礼	
8:50	1日の行動予定の共有 お客様先への訪問準備や、 営業車への書類・見本帳、商材の積み込み	
9:30	営業車で既存・新規顧客先へ	
12:00	休憩	
14:00	現場への納品 商材の打ち合わせ	
17:00	見積り作成やメーカーへの資料依頼 営業日報の作成、翌日の準備など	
18:00	退社	

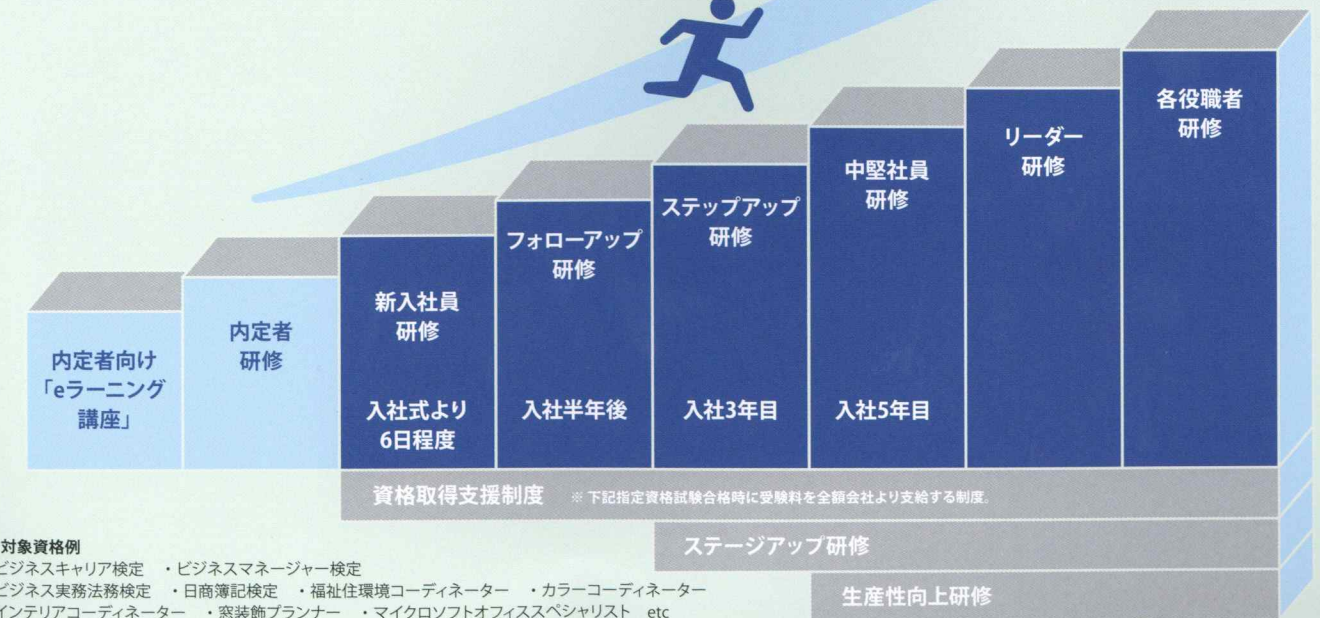
フロアセールスの仕事

フロアセールス(営業事務職)の業務内容は、見積書や資料の作成の他、営業担当やお客様である工務店・内装業者・ディスプレイ業者などからの在庫状況の確認、商品の価格・規格に関するお問合せ対応、商品の発注処理、配送手続きなど多岐にわたります。幅広い商品を取り扱っている上にお客様のご要望も様々なので、毎日勉強になることが多く、異なる刺激も味わえます。「迅速・正確」に商品を手配し、お客様の注文から商品をお届けするまでを結びつける大切な役割を担っています。

フロアセールスの1日の仕事例

8:15	出社
8:30	制服に着替え、メールやFAXのチェックなど TELやFAXで商材を受注
10:30	受注した商品の発注業務 主なインテリアメーカーの発注① 配送の手配
12:00	休憩
13:00	午前の業務で残った配送手配や 発注作業
14:00	主なディスプレイメーカーの発注② 見積り作成や発注作業
16:00	主なインテリアメーカーの発注③ 配送の手配や1日の伝票整理・片付け
17:30	退社

充実の研修制度



※ 対象資格例
 ・ビジネスキャリア検定 ・ビジネスマネージャー検定
 ・ビジネス実務法務検定 ・日商簿記検定 ・福祉住環境コーディネーター ・カラーコーディネーター
 ・インテリアコーディネーター ・窓装飾プランナー ・マイクロソフトオフィススペシャリスト etc



株式会社 ニップ コーポレーション

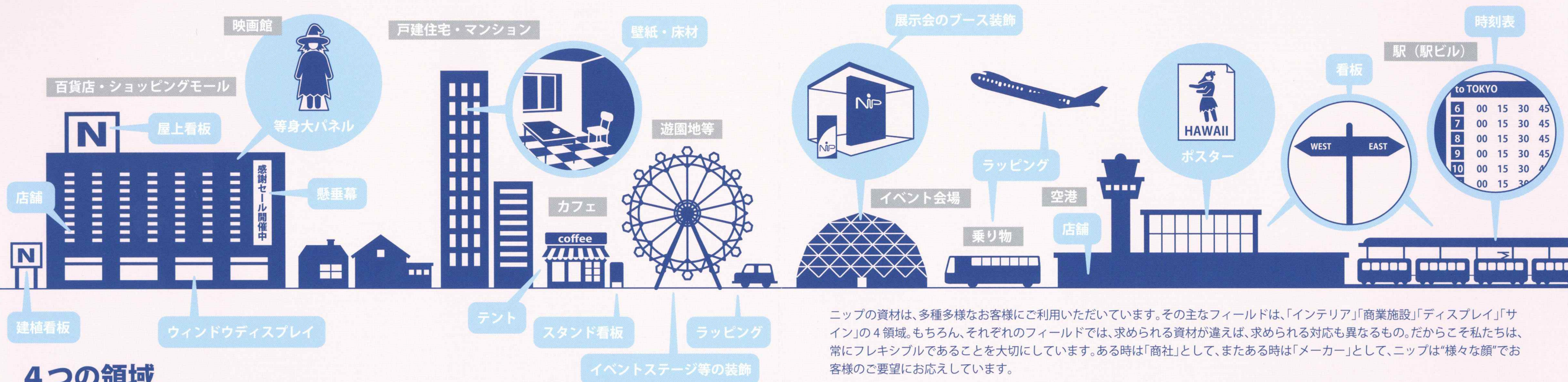
代表者	代表取締役社長 奥下 雄康
本社	東京都豊島区東池袋 1-25-8 タカセビル 9F TEL / 03-5952-5501 (代) FAX / 03-5952-1051
設立	1958年(昭和33年)5月19日
資本金	9,341万円
許可番号	国土交通大臣許可〈般-27〉第13581号
事業内容	壁装材・床材、ディスプレイ・インテリア資材の企画・開発・販売・施工
主要取引先	内装工事業者、リフォーム業者、店舗装飾業者、看板業者、 イベント装飾業者、ディスプレイ業者 他



空間に、彩りを。
アイデアにカタチを。

Recruit
2021

“4つの領域”から、街や人の暮らしの豊かさに貢献しています。



ニップの資材は、多種多様なお客様にご利用いただいています。その主なフィールドは、「インテリア」「商業施設」「ディスプレイ」「サイン」の4領域。もちろん、それぞれのフィールドでは、求められる資材が違えば、求められる対応も異なるもの。だからこそ私たちは、常にフレキシブルであることを大切にしています。ある時は「商社」として、またある時は「メーカー」として、ニップは“様々な顔”でお客様のご要望にお応えしています。

4つの領域

1. インテリア Interior

主な取引先

内装工事業者、リフォーム業者など

住宅、オフィス、学校、病院など、さまざまな建物



2. 商業施設 Commercial facility

主な取引先

店舗装飾業者など

百貨店、駅ビル、飲食店など、さまざまな業態の店舗



3. ディスプレイ Display

主な取引先

ディスプレイ業者、イベント装飾業者、TV 舞台装飾業者など

さまざまな展示会場、百貨店、博物館、TV 番組や舞台のセット



4. サイン Sign

主な取引先

屋内・屋外広告業者、看板業者など

屋内・屋外・交通広告、その他さまざまな場所での標示・看板



営業職の仕事

法人向けカレントセールスを中心で、内装工事業者・リフォーム業者・ディスプレイ業者・サイン業者などのお客様を定期的に訪問し、数千種類にも及ぶ商品を提案・販売しています。単に商品を受注するだけでなく、物件の打合せや新たな案件の情報収集、最新の商品のご紹介などを行い、時には現場への商品のお届けも行います。営業職は、お客様との「信頼関係構築」というとても重要な役割を担っており、日々のお客様のニーズを引き出しながら新鮮な情報を提供し、スピーディーで臨機応変な対応を通してお客様と信頼関係を築いています。また、自社商品開発に役立つ現場の生の声を集めるのも、重要な仕事のひとつです。

営業の1日の仕事例

8:15	出社	
8:30	メールや一日のスケジュール確認など	
8:30	朝礼	
8:50	1日の行動予定の共有	
8:50	お客様先への訪問準備や、営業車への書類・見本帳、商材の積み込み	
9:30	営業車で既存・新規顧客先へ	
12:00	休憩	1日10件~20件ほど訪問
14:00	現場への納品	
14:00	商材の打ち合わせ	
17:00	見積り作成やメーカーへの資料依頼	
17:00	営業日報の作成、翌日の準備など	
18:00	退社	

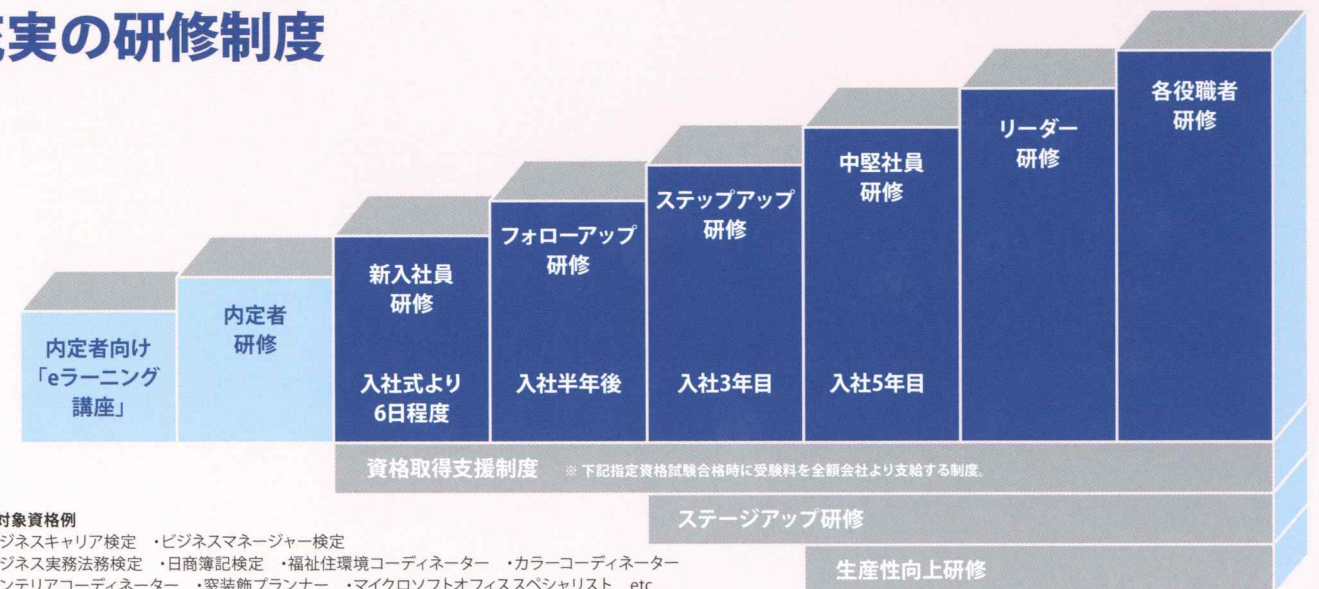
フロアセールスの仕事

フロアセールス(営業事務職)の業務内容は、見積書や資料の作成の他、営業担当やお客様である工務店・内装業者・ディスプレイ業者などからの在庫状況の確認、商品の価格・規格に関するお問合せ対応、商品の発注処理、配送手続きなど多岐にわたります。幅広い商品を取り扱っている上にお客様のご要望も様々なので、毎日勉強になることが多く、異なる刺激も味わえます。「迅速・正確」に商品を手配し、お客様の注文から商品をお届けするまでを結びつける大切な役割を担っています。

フロアセールスの1日の仕事例

8:15	出社
8:30	制服に着替え、メールやFAXのチェックなど
8:30	TELやFAXで商材を受注
10:30	受注した商品の発注業務
10:30	主なインテリアメーカーの発注メ①
12:00	配送の手配
12:00	休憩
13:00	午前の業務で残った配送手配や発注作業
14:00	主なディスプレイメーカーの発注メ
14:00	見積り作成や発注作業
16:00	主なインテリアメーカーの発注メ②
16:00	配送の手配や1日の伝票整理・片付け
17:30	退社

充実の研修制度



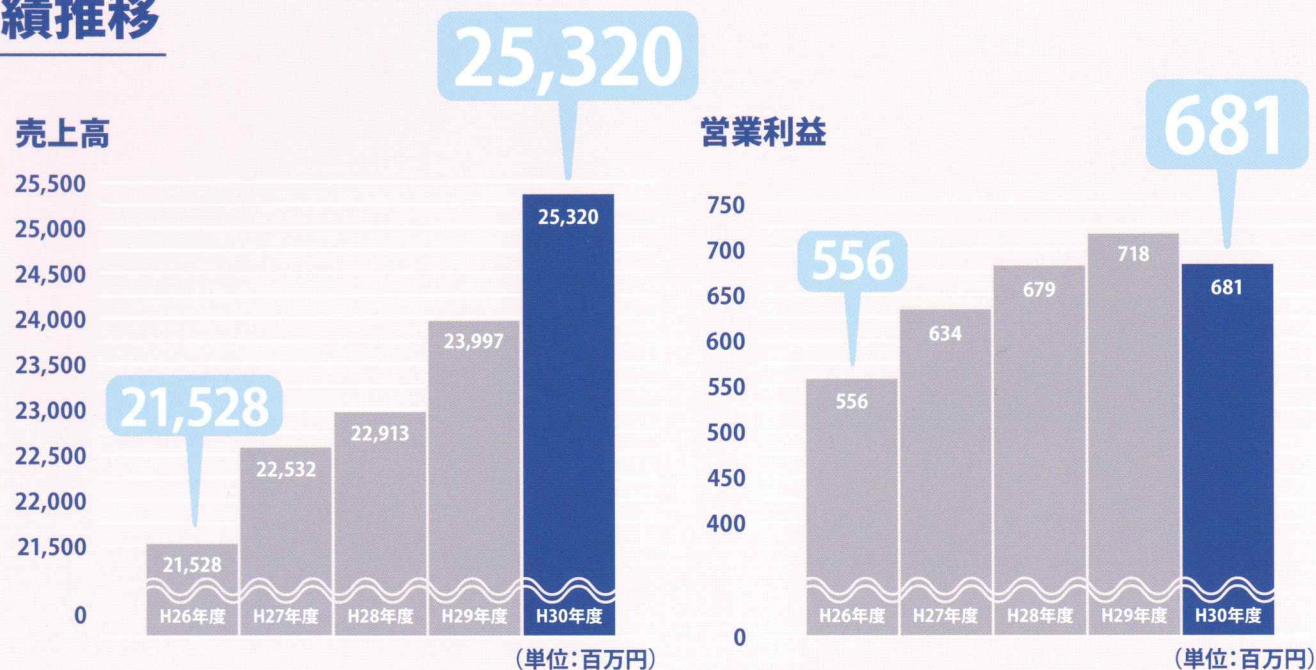
※ 対象資格例
 ・ビジネスキャリア検定 ・ビジネスマネージャー検定
 ・ビジネス実務法務検定 ・日商簿記検定 ・福祉住環境コーディネーター ・カラーコーディネーター
 ・インテリアコーディネーター ・窓装飾プランナー ・マイクロソフトオフィススペシャリスト etc



株式会社 ニップ コーポレーション

代表者	代表取締役社長 奥下 雄康
本社	東京都豊島区東池袋 1-25-8 タカセビル 9F TEL / 03-5952-5501 (代) FAX / 03-5952-1051
設立	1958年(昭和33年)5月19日
資本金	9,341万円
許可番号	国土交通大臣許可(般-27)第13581号
事業内容	壁装材・床材、ディスプレイ・インテリア資材の企画・開発・販売・施工
主要取引先	内装工事業者、リフォーム業者、店舗装飾業者、看板業者、 イベント装飾業者、ディスプレイ業者 他

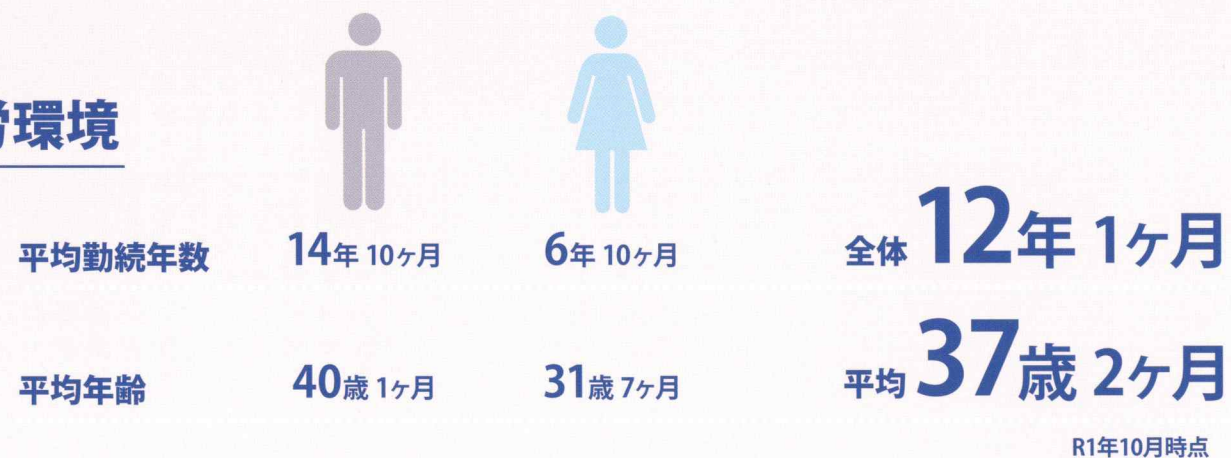
業績推移



財務状況

自己資本比率 **35%** 無借金経営

就労環境



新卒・中途入社割合

新卒 **60%** 中途 **40%**

事業規模

仕入先数 **715社**
R1年10月時点

自分の仕事を街のあちこちで目にできる。
建物・空間の完成形を見るのが、何よりの喜びです。



営業職 インテリア部門/竹村さん

私たちインテリア部門の営業職が主に扱っているのは、「建物や空間の一部」となる住宅資材・内装資材です。壁紙や床材、カーテン、住宅設備、照明、家具などがその一例。新築マンションや住宅リフォームの工事を行う住宅系の建築業者や、ショッピングモールや店舗、オフィスビル等の内装工事を行う内装業者といったお客様に対して、ニーズに合った資材を提案・販売しています。取り扱いアイテム数が膨大な上、建築・内装のプロの方々ややりとりをするため、最初は商品知識が足りず、お叱りを受けることもありましたが、商品を表ごとにまとめて地道に覚えたり、お客様一人ひとりに合った対応方法を考えることで、徐々に仕事に慣れていくことができましたね。メーカーやお客様を呼んで行う展示会も良い勉強の機会になっています。

現在は、お客様が次に手がける物件情報を収集し、1ヶ月間のアクションプランを立てた上で最適な資材の紹介やPRを行い、販売につなげています。社員一人ひとりの意見を尊重してくれる職場なので、効率の良いスケジュールを考えて訪問を行うなど、自分なりに色々と工夫をしながら営業活動を進めています。

私が普段心がけているのは、お客様の要望にスピーディに応えること。問い合わせ対応はもちろんですが、時には「すぐに納品してほしい」という急なリクエストに応じて、自ら現場へ行くこともあります。海外から商品を取り寄せたケースでは、納期通りに商品が届かず調整に苦労しました。しかし、誠実に対応したことがお客様と打ち解けるきっかけとなり、今でも継続的に取引をさせていただいています。私が資材を納めている現場は本当にさまざまですが、やはり建物・空間が完成した姿を見た時には大きなやりがいを感じます。多くの人が住む大規模マンション、有名企業が手がけた大型のフラッグシップストア、都内のレストランなど…プライベートで自分の仕事を目にする機会も多いですよ。

街に溢れる"色"は、私たちが支えている。
そんな誇りを持って仕事に取り組んでいます。

お客様のニーズに合った資材を仕入れて販売する「商社機能」に加え、自社ブランド製品を開発・販売する「メーカー機能」も有していることが、当社の特徴です。私はディスプレイ部門の営業職として、展示会ブースやイベント会場などに使われる「ディスプレイ資材」と、看板・デジタルサイネージなどに使われる「サイン資材」を扱っていますが、数多くの商品の中から、お客様の要望にぴったり合ったものを見つけることができた時は、当社ならではの強みを実感します。

当社という存在がなかったら、街中から"色"が消えてしまうと思うほど、多彩なカラーバリエーションの商品、豊富なアイテムを取り扱っているのも特徴の一つです。特に、東京ビッグサイトなどで行われる展示会の開催には、当社の資材が不可欠となっています。また、1年に1度仕入先メーカーや販売先を呼んで行う当社主催の「内覧会」も好評です。業界内での知名度も高いと感じています。

私のお客様は、看板・サインの制作会社から展示会ブースの制作会社まで多種多様です。カタログやサンプルを持参して商品をPRしたり、試しに使っていただいて意見を聞いたり、お客様とのコミュニケーションを大切にしながら、日々の営業活動に取り組んでいます。お客様と深くお付き合いができるルートセールスを志望していたので、お客様から「高松くんに頼みたい」「高松くんが良かった」という声をいただけるのは嬉しいですね。

自分の好きなアーティストの舞台セット、誰もが知る有名テーマパークの装飾・小道具、最新テクノロジーを使った話題のスポットなど…さまざまな場所に自分の提案した資材が使われているのを目にした時は本当に感動します。就職活動をしていた頃から「色を使った仕事」や「目に見える仕事」がしたいと思っていたので、自分の仕事が生かされて残るこの仕事にとってもやりがいを感じています。



営業職 ディスプレイ部門/高松さん

「また中井さんをお願いしたい」とお客様に 言っていたことが、一番のやりがいです。

お客様から注文を受けて、最短の期日で資材を納品できるように発注処理や配送手配を行っていくのが、私たち営業事務の主な仕事です。また、お客様対応の合間をぬって、見積書を作成したり、売上を計上したりと事務処理も進めています。お客様とのやりとりは電話が中心なので、会話の中でお客様のタイプを読み取り「この方はスピード対応で」「あの方はしっかり商品説明を」と臨機応変な対応ができるように工夫しています。

お客様からも営業からも「急いで納品して欲しい!」というリクエストが多いのですが、その勢いに流されることなく、トラブルになりそうなポイントをしっかり確認していくことが営業事務の腕の見せ所です。時間がない中でも、「在庫は足りていますか」「付属品の発注は必要ないですか」といった気遣いは忘れないようにしています。

また、商品の仕入れ先や配送ルートを選択肢が複数あり、納品までのプロセスが毎回異なっているのが当社の事務処理の特徴です。決まった答えがないので難しさもありますが、自分で考えて仕事を進めることで、経験値も高まっていくと感じています。努力の結果、私の名前を覚えていただき「また中井さんをお願いしたい」とお客様に信頼していただけることが、この仕事の一番のやりがいですね。

私は自分の身近にあり、気持ちを明るくしてくれるインテリアに以前から興味があったので、今の仕事はとても面白いです。新しい商品が続々と生まれている業界なので、「こんな商品は扱える?」といった問い合わせをいただくことも珍しくありません。そんな時は先輩たちと協力して商品を調べて、自ら提案をすることもあります。臨機応変な対応が得意な先輩、商品知識が豊富な先輩…と、尊敬できる人がたくさんいる職場です。私自身も後輩の相談にはきちんと手を止めて対応するようにしています。全員が同じ目標に向かって仕事ができている一体感も当社の魅力です。



営業事務職/中井さん

募集要項

- 応募資格** 大学・短期大学・専門学校(全学部・全学科)を2021年3月に卒業見込みもしくは卒業後3年以内の方で、2021年4月1日に入社可能な方
- 募集職種** 営業職・営業事務職
- 勤務地** 全国各営業所 ※居住地の変更を伴う転勤の可能性あり
- 選考方法** 書類選考・筆記試験(一般常識、作文)・適性検査・面接
- 提出書類** 履歴書(写真貼)・成績証明書・卒業見込証明書
- 基本給** 大学卒/月給189,000円、短大・専門卒/月給176,000円 ※2019年4月実績
- 諸手当** 住宅手当/5,000円(東京・神奈川・千葉・埼玉在住者は15,000円)、営業手当/27,000円(営業職のみ支給/固定残業代18時間相当分)、その他諸手当(役付手当・家族手当など)、通勤交通費(月額50,000円迄)
- 勤務時間** 8:30~17:30
- 昇給・賞与** 昇給/年1回(4月)、賞与/年2回(7月・12月)
- 休日休暇** 完全週休2日制(土・日・祝)
年末年始休暇、年次有給休暇、慶弔休暇、夏期休暇、育児休暇、特別休暇 ほか ※夏季休暇は、年次有給休暇の計画的付与
- 福利厚生** 社会保険完備、従業員持株会制度、財形貯蓄制度、共済制度、退職金制度、慶弔見舞金、定期健康診断、定年制度、再雇用制度、社宅・家賃補助制度、保養施設(全国約40カ所)
- 教育制度** 内定者研修、新入社員研修、フォローアップ研修(入社半年後)、ステップアップ研修(入社3年目)、中堅社員研修(入社5年目)、リーダー研修、役職者研修、資格取得支援制度 ほか



価値あるサービスを、幅広く、深く お届けするため、各地に広がるネットワークで、 全国をカバーしています。

ニップコーポレーションの全国ネットワークは、商品開発力の向上、流通の円滑化を図り、総合的なサービスの提供を行っています。

営業所・事業所 全国 26 拠点

盛岡 仙台 郡山 新潟 さいたま 千葉 松戸
氷川台 小岩 大森 日野 横浜 静岡 名古屋 岐阜
四日市 金沢 京都 大阪 神戸 岡山 広島 福岡
北九州 熊本 鹿児島

物流センター 全国 6 拠点

東京(江東・板橋・日野) 名古屋 大阪 福岡



会社概要

名称	株式会社ニップコーポレーション
代表者	代表取締役社長 奥下 雄康
本社	東京都豊島区東池袋1-25-8 タカセビル9F TEL/03-5952-5501(代) FAX/03-5952-1051
設立	1958年(昭和33年)5月19日
資本金	9,341万円
許可番号	国土交通大臣許可(般-27)第13581号
事業内容	壁装材・床材、ディスプレイ・インテリア資材の企画・開発・販売・施工
主要取引先	内装工事業者、リフォーム業者、店舗装飾業者、看板業者、イベント装飾業者、ディスプレイ業者 他