

Management Viewpoint

経営者・幹部必見 『 事業戦略は「選択」と「集中」 』

北海道北広島市にある運送会社のM社は、事業を「選択」し、「集中」させて好業績を残している。価格競争が激化する運送業界で、「重量物・長尺物」分野に特化した事業戦略を展開し、進化し続けている。専門ノウハウを駆使し顧客のコストダウンに貢献。環境対応・コンプライアンスを強化し、M社との付き合いから自社の評価も高くなっているという顧客が増大している。

1. 専用車輛への切り替え

従来の万能トラックではなく、重い・長いに特化した車輛への切り替えを図り、専門技術・ノウハウを構築。経験を積むことで荷物の特性を熟知し、さらなる運送品質を高めている。

2. コスト価値をかえる車輛の導入

通常、荷物を運ぶシャーシ(車輛)は20tであるが、M社は大重量の30tシャーシを導入した。80tの資材であれば20tシャーシ4台が必要であるが、3台で可能となった。1台あたりの単価はあがるが、使用台数を減らすことができたのである。顧客視点で考えれば安全でコストをかけたくないものである。だからこそ1台あたりの単価はあがっても、トータルではコストダウンになる。“tあたりいくら”が取引の常識である業界において、顧客のコストダウンに貢献している。

3. 営業プロジェクトの立ち上げ

自社の品質体制、エコへの取組みなど、他社とどう違うかの資料を作成し、新たな顧客開拓に閉鎖的な業界の中で営業機能を強化した。

事業戦略は、T(テクノロジー:固有技術)×M(マーケット)である。自社が誇る技術(商品・ノウハウ)をどのマーケット(市場)にぶつけるかである。だからこそ、自社の誇れるものを集中して磨き上げ、どのマーケットを選択するかを見極める「選択」と「集中」が必要なのである。

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター(無料)」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

現場から得た“経営戦略の手法”を“生の声”でご提供！

経営CD

タナベ経営のトップコンサルタントが毎月リレー形式で“今知っておきたい”経営戦略や経営の原理原則をわかりやすい解説でお届けします。

企業様のさらなる成長・発展に向けた戦略構築のために、とるべき戦略の基本方向と、打つべき具体策をご提案。自社の問題発見とその対策ツールとして、自己啓発教材としてお使いいただけます。



年会費：12,000 円(消費税込)

配信日：毎月1枚 年間12枚配信 / 収録時間約30分(1テーマ約15分×2)

※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。

お申込欄 FAX:06-7177-4026

| | | | |
|-------|------|------------|--|
| お申込者名 | ふりがな | 部署 お役職 | |
| | | | |
| ご住所 | 〒 | | |
| TEL | | 配信先 FAX | |

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部

TEL :06-7177-4006

FAX :06-7177-4026

FAXにてお申込下さい

「個人情報のお取り扱いについて」

タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>)をご覧ください。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物のご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。