

ただ売るだけでは生き残れない

「多様化するニーズに応える事業展開」

～鶏卵卸売会社が消費者に近づく戦略～

事業を継承後、(有)山梨鶏卵市場には2度のピンチが襲いかかります。

細川氏が社長就任の年には、卵に賞味期限が導入され、業界内では対応できる企業と対応できない企業に2極化されました。その2年後には、仕入先と大口販売先を同時に失うという大ピンチに遭遇します。しかしこのピンチが機会となり、仕入先・販売先そして取引条件等の見直しを行い、新規開拓などを通じて強靱な経営体質へと発展するきっかけとなりました。そして今、卸売業者を通さずに農場と小売業者が直接取引を開始するという状況もみられるようになり3度目のピンチに遭遇しています。

自社の卸売業者としての強みを最大限伸ばして、「多様化するニーズに対応した商品の提供」や「営業する社員ドライバーの強化」で、顧客の声を聞いて販売する体制へとチャレンジしています。生産者などと連携し3年後を見据えた新商品開発や社内改革の実践も報告します。自社の今後の戦略構築に向けて、共に学び合ひましょう。

報告者：(有)山梨鶏卵市場 代表取締役 細川 雅通 氏

日時：2011年2月14日(月) 19:00～(受付 18:30)

会場：アピオ 昭和町西条 3600 (Tel055-222-1111)

会費：無料(軽食あり)

出欠の返信は2月7日(月)までに必ずお願いいたします!!

返信先事務局 : FAX 055-236-5539 (電話 055-236-5537)

2月甲府支部例会(2月14日)に

出席 ・ 欠席

会社名 _____ 氏名 _____

オブザーバー

ふりがな

会社名 _____ 役職 _____ 氏名 _____

◆◆お知り合いの経営者をお誘いのうえご参加ください。◆◆

e. doyu で未返信の方のみにFAX案内させていただいております。

e. doyu での出欠返信にご協力ください。