

ランチエスター経営で改善

福岡ロジテック■永山社長、営業戦略を講演

【福岡】福岡ロジテック（福岡県志免町）の永山浩一社長は17日、福岡県中小企業家同友会のかすや支部（松谷繁信支部長）が開いた例会で「小さな会社の1位づくり戦略&仕組みのつくり方」をテーマに講演し、ランチエスター経営をベースにした経営改善策や営業戦略を紹介した。

得意事業に資源集中

永山氏は「チャーター、レーラなど多様な貨物を自混載、引越、冷凍、ト 社便で運んでいた。人材、



設備への投資が分散し慢性的な赤字経営だった」と、改善前の自社の経営状態を述べた。

その上で、問題解決のためランチエスター経営を学び、得意としてきた取扱事業に経営資源を集中させ、経営改善に取り組んだことを話した。

「福岡から関西に戻る運送事業者の4社、10社車を使い、九州から関西に荷物を運ぶ市場で1位を目指す、と具体的目標を掲げて業績回復を果たした。中小事業者が勝ち残っていくには商品や市場、客層のターゲットを絞り込み、市場占有率を高めることが効果的」と説いた。

信用調査会社やテレアポイント会社とタイアップしホワイトボードを使って講演する永山社長

た荷主企業開拓の営業戦略、はがきによるあいさつ、定期ニュースレターの配信、顧客管理のノウハウを解説。運行管理者と事務職員を対象に、毎日行つて

いる電話対応のトレーニングも披露した。「立派な営業戦略や顧客開拓の仕組みを作り上げて、運営する従業員も、育成、訓練に力を入れなければ実効が上がらない」と人材育成の重要性を強調、営業戦略の策定や従業員のマナーアップで活発な意見交換があった。（上田 慎）