物流交流会とは

物流企業の経営者・経営幹部が中心となり共に学ぶセミナー・交流会です。 様々な専門の先生に組織力を向上させるためのお話を伺う他、 企業事例学習として、業界で活躍されている経営者や経営幹部の方に、 自社の取組みなどの事例をご紹介頂きます。 ビジネスマッチング、 ネットワークづくりにもお役立て下さい。

テーマ：「業績向上」～顧客の絞り込みで生まれたオンリーワンサービス～

松木克浩 様（有限会社エム・カンパニー　代表取締役）

畜産物流に特化した近畿エリア集中型の混載輸送で高収益のビジネスモデルを確立。

畜産物流のプロ集団

- ネットワークから生まれた新たなビジネスモデル
- 参入しにくい業態で一番をとるニッチ戦略
- 生産から物流までの一気通貫を目指すテーマパーク構想

参加無料！
お誘いあわせ
ご来場下さい。

東京会場（新橋フィルポート）	大阪会場（此花会館）	福岡会場（はかた近代ビル）	名古屋会場（ヤマネット名古屋セミナールーム）
港区新橋 2-2-15 新橋駅前ビル 1 号館 4F ※新橋駅汐留口改札より地下直結	此花区西九条 5-4-24 ※西九条駅より徒歩 5 分	博多区博多駅東 1-1-33-1F ※博多駅筑紫口出口より徒歩 3 分	中区栄 2-2-31-4F ※伏見駅 4 番出口より徒歩 2 分

☐ **11/1（金）** 15:00～18:00　☐ **11/8（金）** 15:00～18:00　☐ **11/15（金）** 15:00～18:00　☐ **11/20（水）** 15:00～18:00

↑ 参加を希望される会場にチェック☑をお願いします。

		受講票送付先FAX番号	
企業名		担当者名	

企業名	ご参加者名

※各地域の物流交流会開催後に講師を交えた懇親会を開催します。参加希望の方は出欠の記載をお願い致します。（会費4000円程度）

※懇親会【 **参加** ・ 欠席 】参加者氏名【　　】【　　】【　　】

Logistics Support Group
物流応援団

お問合せ
株式会社ヤマネット
〒460-0008　名古屋市中区栄2-2-31　ニュープラスビル4F
TEL. 052-228-6770

ご希望の会場に☑を頂き FAX にてお申込み下さい。
FAX 送信先 **052-228-6771**

名前の由来など。

エム（松木）・カンパニー（仲間）
…直訳すると「松木の仲間」となるネーミング。
「ネットワーク＝人と人の繋がり」をモットーに、ご縁を大切にする松木社長らしい社名です。
その社名通り、 仲間と一緒に新たなビジネスモデルを築き上げ、「ネットワーク力」を駆使した経営を実践され、 好業績を上げられている地場密着の畜産物流会社様です。
また、 エム・カンパニーは「笑む・カンパニー」であることを経営理念に掲げ、 人材育成や社風向上に繋がる活動を社内で実践し、 仲間と一緒に目指すべきビジョンに向かって日々挑戦し続けている畜産物流のプロ集団です。

ピンチはチャンス。
そして大切にしてきた「ネットワーク」から新たなビジネスモデルが生まれる。

創業時より、 順調に業績を伸ばしてきた松木社長の最大のピンチは、 当時売り上げの大半を占めていた大口荷主様からの「運賃削減」の通達でした。 大手加工食品メーカーである荷主様の要求は絶対で、 物量も落ち込み会社としては大打撃でしたが、持ち前のガッツで「空いたスペースに他の荷物を積むことだけは承認して欲しい」という交渉だけは了承を取り付け、「共同配送」の下地となる「積み合わせ」配送がスタート。

スタート当初は労働時間も長くなり悪戦苦闘の毎日でしたが、 そんな中「これも運べる？」とか「あの店には行ってるの？」といった共同配送に適した小口の荷物の存在がある事を認識。 それはまた松木社長が長年お付き合いを続けてきた納品先の方や、お店の店長という大切にしてきた「仲間」からの支援でした。 その後、 そのニーズに応えるべく「集荷」「配送」をルート化した「配送ルートマップ」を作成し、 自社独自の「路線便」として自社配送網を構築。 お客様はそのルート上にある集荷先や配達先へ小口荷物を安価で配送＆集荷できるというメリットが受け、ビジネスモデルとして確立。
今もエム・カンパニーを支える「看板商品」となっています。

エムカンビジョン。
生産から物流までの一気通貫を目指した新たなテーマパーク構想。

長年「物流」に携わってきた松木社長。 その眼にはいつも「生産」「物流」という大きな「商流」が映っており、 生産＝川上～物流＝川下までを自社で一括して担い、 より美味しいお肉の提供を通じて、 そこに関わる全ての人を幸せにする「エム・カンビジョン」を掲げています。 そのビジョンを実現した姿こそ「エム・カンテーマパーク」であり、 提携牧場での「牛の飼育」や「焼肉店」出店を加速させ、 ビジョン達成に向け勢いを増して経営活動をされています。

参入しにくい業態で一番をとる「ニッチ戦略」

開始当初は「なんでも運ぶ」方針で進めた共同配送。
しかし、 誰でも運べる「品物」は価格競争が日常茶飯事で、 安定的な収益を確保できませんでした。 そこで自社が長年培った「畜産物流」に絞り込み、トラックや配送エリアもそれに合致する内容に特化。 そうする事で配送コストも削減され、 より収益性の高い配送ルートが確立されると共に、 既存のお客様から別の顧客への配送依頼など「プラスα」の運賃も獲得できるようになりました。 絞り込みによる収益性 UP…これも必聴の内容です。

エム・カンパニー様
ホームページより