

今、ヤナセは何を売っているのか

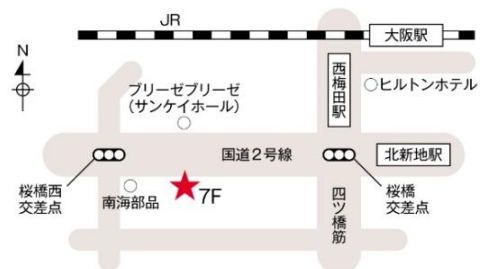


屋台骨を支えていた看板商品が突如仕入れられなくなる。流通業にとってこんな怖いことはありません。最近では、アパレルの三陽商会が 2015 年に英バーバリーとのライセンス契約を終了したことが話題になりました。売上の半分近くを占めていたブランドが販売できなくなったことで、2期連続で最終赤字の見通しになっています。

輸入車販売の雄であったヤナセは、二代目社長梁瀬次郎氏の時代に大きく成長を遂げました。しかし、長く手掛けてきたメルセデス・ベンツの輸入権を 1987 年に失い、フォルクスワーゲンの輸入販売権を 92 年に失ったことで苦境の時期を迎えます。その後は伊藤忠商事の支援を受け、近年では中古車販売に活路を見出し、経営の再建に努めています。

そのヤナセが 2015 年に 100 年史『ヤナセ 100 年の軌』を発刊し、経営の経緯を詳細に綴っています。今回の勉強会は、その社史を基に、売るものを失った会社がどのような手を打ち、どう生き残っていったのかをひもときます。後から振り返ると失敗だったとされる判断でも、当時の経営環境では何らかの合理性があったと考えられます。市場環境が変化する中での経営判断と、苦境を打開する施策展開を迫体験したいと思います。

日時 2018年3月10日(土)14時～17時30分
(終了後、有志で懇親会を予定しています)
場所 若杉大阪駅前ビル7階会議室
人数 20名
会費 3,000円(税込)
お申込み こちらのサイトからお申込み下さい
<http://www.zeta-consulting.jp/>
主催 ゼータコンサルティング株式会社



桜橋ビジネス勉強会は・・・

事前の知識は要りません。座長からの情報提供に基づいて、参加者同士で意見交換します
賢い発言は必要ありません。思ったこと・感じたことを素直に語り合います

※座長(情報提供・司会進行): 杉田英樹(ゼータコンサルティング株式会社代表取締役)