

川崎陸送、秋印と共同研修

川崎陸送(樋口忠二社長、東京都港区)と秋印(三浦征善社長、秋田市)は20日、若手社員を対象に共同研修会を開いた。「秋田県の産品を東京都内に輸送し、販

売するための共同プロジェクト」をケーススタディーのテーマに設定。川崎陸送3チーム、秋印1チームが企画から収支予算案の策定までのプレゼンテーション

を行い、意見交換した。

食品物流で実績のある川崎陸送と秋印のコラボレーションによる新規事業を模索している。具体的には、秋田のブランド力のある産品を秋印が首都圏の川崎陸送の流通センターまで幹線輸送、都内エリア配送を川崎陸送が担当する構想。プロジェクト実施のメリットやリスクを検討してきた。今回、川崎陸送の土曜社



共同で社内研修

内研修に秋印からも参加。

実際のプロジェクトをケーススタディーのテーマに採用し、各チームが産品の販売対象マーケット、販売価格と単位、デリバリースケジュール、宣伝広告方法と費用、顧客管理方法、プロジェクト推進の組織と工程表を発表した。

樋口社長は「モノを売ることは進ぶよりも難しい。ケーススタディーを通じ、みなさんに売る側の感覚を持つてもらいたい。販売に当たって、どう付加価値を付け、消費者にアピールするか、ビジネスとして成立し得るのか考えてほしい」と話している。

(石井 麻里)