

「新しい時代の酒（もの）づくり」 ～ 見直そう、伝統の技と味 ～

システム・インテグレーション株式会社
代表取締役社長 多喜 義彦

日本のビジネスモデルが変わった ～ 現状認識 ～

- 1) 今までのやり方では通用しない
 - ・規格大量生産方式という今までのビジネスモデル
 - ・量の増大があったから成り立っていたことを認識しよう
 - ・社会構造が変わってしまったことを理解しよう
- 2) 新しいビジネスモデルとは何か
 - ・少量・多品種・異形・不定期・低頻度という新たなニーズ
 - ・右肩上がりから薄利継続の時代
 - ・品質・コスト・納期より安全・環境・法令順守が求められる時代
- 3) 経営資源を見直そう
 - ・自動化と省力(人)化だけが正しいことか
 - ・汗という付加価値
 - ・手離れをよくして顧客離れが始まった

価格競争なきものづくり ～ 見直そうニッポン、これからのビジネスモデル ～

- 1) 日本型社会の本質
 - ・「お年寄り」と「個別分散客」という新しい顧客
 - ・「見守り」と「終末」という新しいビジネスチャンス
 - ・「成長」の意味
- 2) 新しい優位性
 - ・過疎ではなく、「適疎」という視点
 - ・大きくもなく、小さくもない国
 - ・「価値観」と「快適性」という競争力
- 3) 先ず「ビジネスモデル」を考える
 - ・使える、「コンビニ」と「携帯」というインフラ
 - ・ユビキタス社会の本質
 - ・モノからコトへ

「新しい時代の酒（もの）づくり」
～ 見直そう、伝統の技と味 ～

ビジネスモデルと経営戦略 ～ 経営も原点回帰 ～

- 1) 利益の意味を考えよう
 - ・利益にも色々ある
 - ・お金だけを求めると失敗する
 - ・これからの利益とは何か
- 2) これからの人事
 - ・ずっと同じでよいのか
 - ・年功序列の考え方
 - ・梁山泊的プラットホーム
- 3) もう一社だけではやりきれない
 - ・「結い」と「手間換え」
 - ・「序で」のネットワーク
 - ・競争しない事業構造を構築しよう

Field Alliance というビジネスモデル ～ 分かり合える仲間の輪を拡げよう ～

- 1) 企業は事業フィールドを持っている
 - ・築きあげた事業フィールド
 - ・事業フィールドの優良顧客
 - ・顧客の求めるもの
- 2) 事業フィールドを共有しよう
 - ・競合しない事業フィールドを持ち寄ろう
 - ・顧客満足度の相乗効果
 - ・顧客が喜ぶことを提案しよう
- 3) Field Alliance で未来を拓く
 - ・新しい産業を創造しよう
 - ・無駄な競争を排除しよう
 - ・分かり合える仲間で行おう

まとめ

以上