

変化への対応 ~ 発想の転換 ~

日本発 新しいビジネスモデルの創造

2005.01.21

プラス株式会社

代表取締役社長 今泉 嘉久

今泉 嘉久 (いまいずみ よしひさ)

東京都出身、62歳。

慶大卒業後、米国イサカ大留学。

'66年 プラス(株)入社。

'83年 創業者である父親の後を継ぎ社長就任。

オフィス用品の翌日配送サービス「アスクル」を始め、「ビズネット」、「ジョインテックス」等の新しいビジネスモデルを創造。

「顧客の求める価値を独自の方法で創造し続けるユニークな企業グループ」を標榜し、グループを統率。

全日本文具協会・東京文具工業連盟・日本オフィス家具協会3団体の副会長を務める。



プラスグループの概要

プラス株式会社

流通系カンパニー

ASKUL

Biznet

JOINTEX

メーカー系カンパニー

オフィス家具

文具事務用品

電子光学機器

連結売上高

単位:億円 / 決算:5月



これまでの道のり(1)

1948年 会社設立(卸売業)

1959年 プラス(株)に社名変更
《メーカー志向》

1991年 家具工場設立
《本格的メーカーへの転進》

25地域販社の設立

PLUSLAND

群馬県前橋市

右：オフィス家具工場

下：木製家具工場



これまでの道のり(2)

生産量の確保

販路の拡大

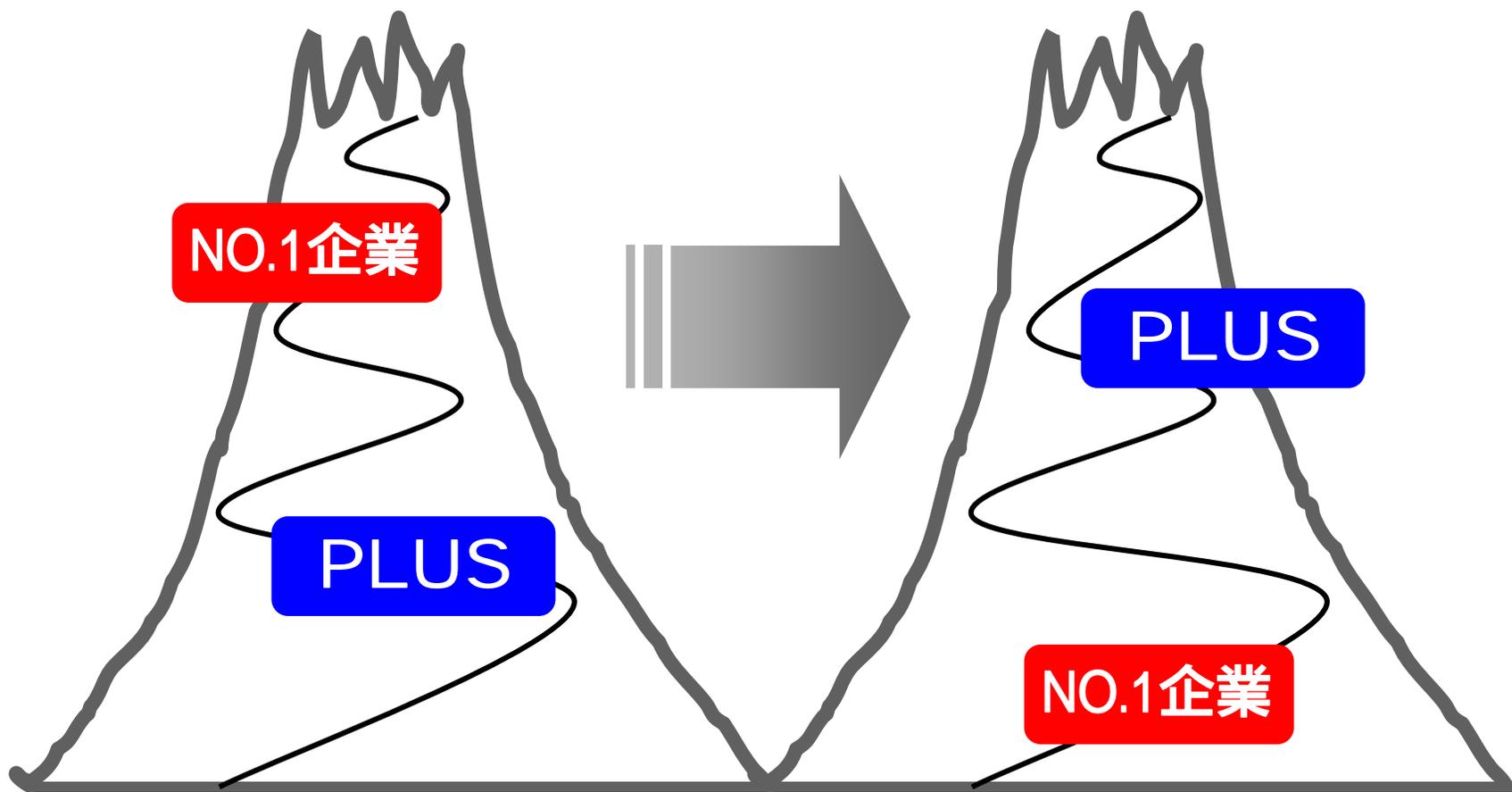
No.1企業の販社政策に追随

⋮

失敗

流通支配の山

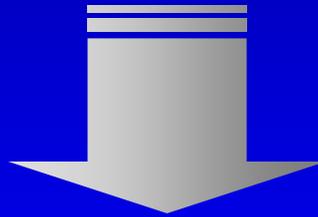
顧客満足度の山



顧客満足(CS)の定義

良い品を、安く、速く、
簡単に手に入れたい...

ところが...



CS \neq SS

供給者満足

顧客満足(CS)の実現

CS=SS

一致させるモデルを創造

業界内の商慣習

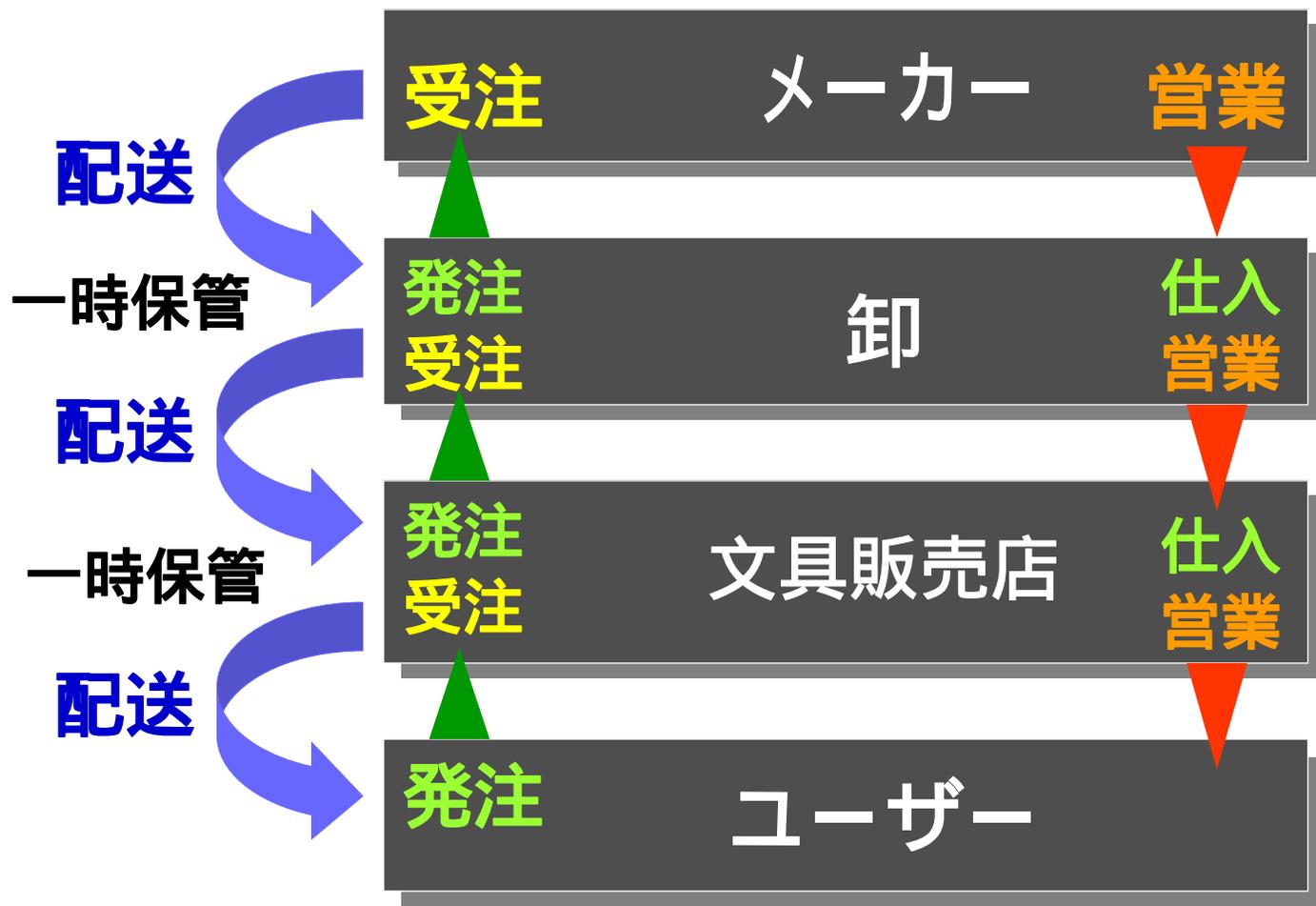
||

沢山の重複行為

||

高コスト・長時間

垂直方向の重複行為



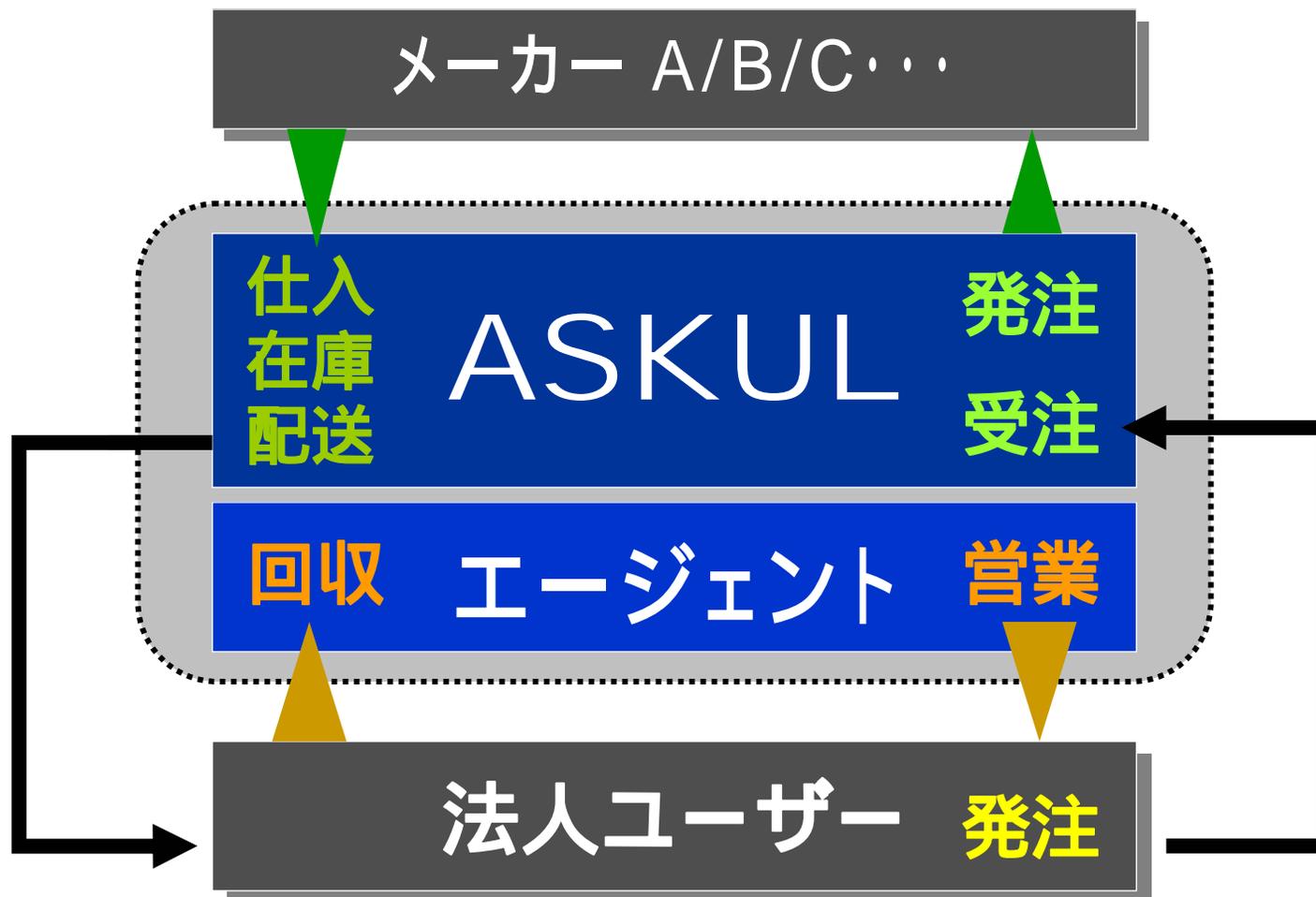
水平方向の重複行為

同一エリアへの
複数業者による配送

同一メーカーへの
複数業者による発注・仕入

重複行為の排除 = 「社会最適システム」の創造

ASKUL ビジネスモデル



低コスト化 = 低価格

省時間によって
クイック・デリバリー
が可能になる

まとめ

生き残り = 勝ち残り

CSの実現

CS = SSモデルの創造

- ・ ライバルとの差別化
- ・ 旧製品 + 新サービス