

卸売業の経営戦略展開

帳合問題からマーケティングと リテールサポートへ

尾田 寛仁 著

さまざまな問題に直面する卸売業が、今後どのようにして経営戦略を立て、進めていくべきか。その指針の一つとなる一冊。

本書では、流通上不可欠な存在である卸売業が、小売業との間に抱える「帳合問題」などどのように関わっていくべきか、またデジタル化し IoT が普及する環境でどのようなマーケティング戦略を取るべきか、さらに今後の卸売業では必須の「リテールサポート」の方法などについて論じます。今後、卸売業が生き残っていくために必携の書です。



◆目次

第1章 帳合の問題提起

第1節 卸売業の伝統的な存在意義／第2節 帳合とは／第3節 帳合変更の事例／第4節 帳合変更の原因／第5節 帳合対策と経営戦略

第2章 マーケティングへのアプローチ

第1節 マーケティング思考／第2節 マーケティング活動／第3節 流通チャネル／第4節 ネット通販／第5節 シニアマーケティング／第6節 卸売業のマーケティングと販売

第3章 リテールサポートへのアプローチ

第1節 米国のリテールサポート／第2節 日本のリテールサポート

◆著者紹介

尾田 寛仁 (おだひろひと)

1948年山口県に生まれる。1971年九州大学法学部卒業。1978年九州大学経済学部会計学研究生修了。

1971年～1976年日本NCR株式会社で、プログラム開発、客先システム設計及び、営業エンジニアに従事する。1978年～2006年花王株式会社で、販売を18年間、物流を9年間、及び経営監査を1年半担当する。販売では、販売職、販売教育マネジャー、販売TCR担当部長、東北地区統括兼、東北花王販売株式会社社長を経る。その後、ロジスティクス部門開発グループ部長として、設備やシステム開発に従事する。並びに、花王システム物流を1996年に設立し、副社長・社長に就任。経営監査室長として、花王の内部統制の構築を行う。公認内部監査人(CIA)の資格を取得する。公務では、金融庁企業会計審議会内部統制部作業部会の委員に就任(2005年9月～2006年9月)。2006年～2014年中央物産株式会社で、専務取締役として物流本部長、管理本部長及び営業本部長を順次所管する。

2015年1月、物流システムマネジメント研究所を設立し、所長となる。同年7月、日本卸売学会理事に就任する。2016年5月、日本マテリアル・ハンドリング(MH)協会理事に就任する。

著書:『製配販サプライチェーンにおける物流革新』『経営実務で考えたマネジメントとリーダーシップの基本』『物流エンジニアリングの温故知新』『卸売業の経営戦略課題』『仮想共配プロジェクト』『物流自動化設備入門』いずれも三恵社

ご注文申込書 貴店名 / 帖合	注文数	発売：株式会社三恵社 TEL:052-915-5211 FAX:052-915-5019
	冊	尾田寛仁 [著] 卸売業の経営戦略展開 ～帳合問題からマーケティングとリテールサポートへ～ 190頁 / A5判 / 並製 定価 2,000円(税別) ISBN978-4-86487-871-5 C2034
ご注文は、JRCへ FAX:03-3294-2177(TEL:03-5283-2230) 株式会社JRC経由で、すべての取り次ぎへの出荷が可能です。返品は長期にお受け致します。		

※取次配本はありません。