

ネット販売業界の 固定概念を覆した圧倒的戦略

誰に、何を、どうやって売るのが？
激戦地のネット販売業界で他を圧倒する戦略とは

競争の激しい
ネット販売で
**1億円以上もの
経常利益**が
なぜ出せるのか？

競争優位を築くための
**コア・コンピ
タンス経営**
の内容とは

お客様から
『ありがとう』
を集める仕組みとは？

株式会社リアルマックス

代表取締役 **青松 勇介 氏**

本年度日創研コアコンピタンス発表大会 発表者

ほとんどの事業者が激戦に敗れ市場から消え去るネット販売。
しかし、リアルマックスは改善改革の繰り返しを行い『社員さん16名・
パートアルバイト12名・中国大連スタッフ13名』で過去最高の増収増
益である。価格競争の激化する市場において、業界の固定概念を覆し
た青松氏の独自の戦略は中小企業の私たちの経営にヒントになること
間違いなしです！！



25歳で脱サラしてペイメント会社を設立する。
しかし時代の波に呑み込まれ2000年30歳の
時に廃業に追い込まれる。再起を掛けてゴルフ
用品ネット販売に挑戦しオンラインショップ
『アトミックゴルフ』を誕生させた。決してゴルフ
用品ネット販売の経験があるわけでもなく、
小売店で働いた経験があるわけでもなく、コ
ネクションがあったわけでもなく、もちろんお
金もなく、ないからこそ知恵と行動力が生まれ
た。現在は人財育成にも熱心に取り組み
経営の見える化を推進して社員みんなで考え
て経営に携わる仕組みを確立させた。2011年
中国の大連に進出、2014年1月にはカンボジ
アのプンペンに進出してグローバル時代の
礎となるリーダーを育成している

日時

2014年 6月 11日 (水)

受付18:00~ 開会18:30 閉会21:00

※例会終了後、講師を囲い詳しくお話を聞ける懇談会があります。

会場

貸し会議室 大阪研修センター江坂

大会議室 (大阪府吹田市江坂町1-13-41 NF江坂ビル5F)

※日創研大阪センターではありませんのでご注意ください

参加費

一般 2,000円 (当日、お支払い下さい)

北大阪経営研究会・近畿ブロック経営研究会会員
近畿ブロック会員企業社員は無料



地下鉄御堂筋線江坂駅北改札口を出て
1番出口より徒歩1分

お申込み FAX.06-6473-7501

下記の必要事項をご記入の上、6月4日(水)までに
広報委員会委員長 松山にFAXをお願いします。

お名前・会社名	所属委員会
電話番号	参加人数
	参加人数 名