



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成25年12月09日 第643号「週刊五十嵐レポート」

実験！資材高騰のときに

マイケル・ポーターは、競争戦略の3つの基本型として

「差別化戦略」「コストリーダーシップ戦略」「集中戦略」をあげています。

その中の「コストリーダーシップ戦略」とは、同種の製品を競争企業よりも低いコストで生産する戦略です。低コスト製品を提供することによりシェアを高めていきます。あくまで低コストであり、必ずしも低価格で販売することではありません。

ある加工業の経営者の話。1年前、大口仕入先の役員から、「先々資材が高騰するおそれがあるから今のうちに在庫を多めに持ったほうがいい」とアドバイスを受けました。

経営者は、財務戦略の中で、競争相手と比較して在庫を多く持ったほうが有利になるのであれば持ったほうがいいと学びましたので、躊躇せずに多めに在庫を持つことにしました。(普通の財務の本では、在庫を持つと資金負担が重くなるので、なるべく在庫を持たない方がいいと書かれています)

1年後、資材は高騰してきました。同業他社は値上げをせざるを得ません。いつもなら同社が率先して値上げをしていくのですが、今回は動かず、価格を据え置きました。

経営者は、「これは実験です。価格を据え置いたら、当社への需要が増えるのか。安い時期に持っていた在庫がありますが、多少は粗利益率は下がるでしょう。しかしそれ以上に量を伸ばせることが出来るか、見てみたい」と。

「価格弾力性」という言葉があります。価格の変動によって製品の需要が変化する度合いです。価格弾力性が高い場合、価格を下げることで需要(市場)が伸びる(成長する)。価格弾力性が低い場合、価格を下げてても需要(市場)が伸びない(成長しない)。

さて、この実験はどうなるでしょうか。見守ってみましょう。

ちょっと
気になる出来事

12月5日(金)に「新・経営の志手帳」が出来上がりました。予約申込みが40名を超える方から申込みがありました。有難うございます。

2011年～2013年現在までの3年間の週刊「五十嵐レポート」から89話を選定しました。これから順次発送いたします。

なお、一番最初に申込みされたのは江東区のA社長。メルマガで告知したらすぐ申し込みがありました。動きが早い。

彼とは2010年ごろに中小企業家同友会江東支部で出会い、何回か経営戦略セミナーにも参加され、第1回ベトナム経済視察ツアーに参加され、その後アジアや欧州に自社製品を輸出する展開をしています。A社はどんどん変化しています。同世代ということもあり、大いに刺激を受けています。「新・経営の志手帳」の中にA社長の話が2つ入っています。



一口メモ
成功の秘訣

ニーズと欲求

マーケティングの基礎となる最も重要なコンセプトは「ニーズ」である。人間のニーズとは、人間が感じる欠乏状態である。人間には多くの複雑なニーズがあり、そのなかには、食べ物、衣服、暖かさ、安全性を求めるといった基本的な生理的ニーズと帰属、愛情などの社会的ニーズ、そして知識や自己表現に関する個人的ニーズが含まれている。これらのニーズはマディソン・アベニューで作られるものではなく、人間の特性の基本的な部分である。

マーケティングの第二の基本的なコンセプトは、人間の「欲求」である。これは人間の持つ固有の文化や、個人のパーソナリティによって形成されるニーズの表現である。ある人が腹を空かせているとしよう。もしその人がバリ島に住んでいるならば、そのニーズはマンゴーや子豚の肉、豆に対する欲求として表される。アメリカに住んでいるならば、ハンバーガーやフレンチ・フライ、コカコーラへの欲求として表される。欲求は、ニーズを満足させるものの名前で表される。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行 月刊五十嵐レポートダイジェスト

町コンランチエスター経営戦略塾 毎週日曜日 午前10時～12時。

町コン・ランチエスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

