



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26年04月28日 第662号「週刊五十嵐レポート」

ブルーオーシャン

2005年ごろ「ブルーオーシャン」、「レッドオーシャン」という言葉が流行りました。「レッドオーシャンは今日の産業全てを表す。競争のルールも広く知られており、各社ともライバルをしのいで、限られたパイのうちできるだけ多くを奪おうとする。競争相手が増えるにつれて、利益や成長の見通しが厳しくなっていく。製品のコモディティ化(汎用品化・日用品)が進み、競争が激しさを極めるため、赤い血潮に染まっていく」。「ブルーオーシャン戦略は、血みどろの戦いが繰り広げられるレッドオーシャンから抜け出すよう、企業にせまる。競争のない市場空間を生み出して競争を無意味にする。需要を押し上げて、競争から抜け出すことを狙いとする」

神奈川県に従業員5人の機械商社B社の話。父が上場製造業に勤務して定年後独立し、機械商社に。後継者のB取締役(子息)は国内市場がどんどん縮小していくことに危機感を感じ、学生時代から海外を放浪していた経験からアジアに目を向けました。ベトナムに現地企業を代理店に育成しました。取り扱っている機械の価格は30百万円。中古でも15百万円はします。代理店とは入金後輸出するという債権管理をしています。

顧客は日系企業以外にベトナム企業(大企業)や外資系企業です。アプローチして訪問すると必ず言われることがあります。「日本人(ビジネスマン)に会うのははじめてだ」。裏を返すと、日本人ビジネスマンは来ない。日本人が来ることは大歓迎。日本のものづくり神話は崩れていませんでした。

B氏は、「日本の機械は信頼が厚い。但し、オーバースペックは否めないのので、現地に合わせた製品に改良する必要がある。日系企業が参入していない市場なの努力次第では独壇場になる。ベトナムはこれから成長する」

宝を見つけました。私もベトナムには何回も行きましたが、簡単な市場ではありません。難しいことにはそれと同等かそれ以上の良いことが隠されています。リスクをとれない人には手に入れることはできません。

ちょっと
気になる出来事

4月26日(土)～27日(日)に長崎県対馬市に「陶山訥庵先生墓参り、対馬最北端巡り現地戦略セミナー」行ってきました。その前日に福岡市内に滞在。

福岡空港からホテルまでタクシーで行き、ホテルから飲食店へタクシー、飲食店からホテルまでタクシー、計3回タクシーに乗りました。

福岡のタクシードライバー3人に訊きました。「景気はどうですか？」

3人とも「前年度より良い」と。中には「前年度比15%以上売上が上がっている」。3人の話の中から、景気が悪いという言葉は出てきませんでした。確かに福岡市内を歩いてみると活気に溢れていました。

他の九州と比較はしていませんが、福岡市はいい環境にあるようです。東京にいるような錯覚をしました。(まあ、景気は気分ですが・・・)



一口メモ
知識

マーケティング・マネジメント・プロセス 3

マーケティング・マネジメント・プロセスとは、(1)市場機会を分析し、(2)標的市場を選定し、(3)マーケティング・ミックス戦略を開発し、(4)マーケティング活動を管理していくことである。

【標的顧客層の選定】需要の測定と予測

ある企業が、可能性のある新製品を販売していくための市場の可能性について考える。まず初めに、市場全体とそのなかからの個々の市場セグメントについて、現在及び将来の規模を注意深く推定する。すべての競合品を把握し、それぞれの現在の売上が、その市場が新製品を持って参入するに十分な規模を持っているか否かを決定する。

重要なことは市場の成長力である。潜在的な成長力は、その製品をより多く使用する、ある世代層の人口増加率、所得の伸び、ある特定の民族の人口増加率に依存するかもしれない。環境要因の影響を予測するのは困難なことではあるが、市場について意思決定をするためには必要なことである。

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

●「新・経営の志手帳」発売中！(1,000円＋税)

●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

(株)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

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

