



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27年03月30日 第709号「週刊五十嵐レポート」

北陸新幹線開業にて

3月14日に北陸新幹線が開通しました。これで東京・金沢間が約2時間半になり大変便利になりました。これで首都圏における富山県、石川県は注目度が上がりました。

3月20日付、日経新聞朝刊に「迫真 出発 北陸新幹線4『黒船』がやってきた」という記事がありました。

「開業した14日の午後、上越妙高駅(上越市)から7キロほど離れた市中心部の高田の街はいつもとかわらず閑散としていた。

1997年の長野新幹線の開業で新幹線の駅ができた上田から心配する声がある。『福音をもたらすはずだったが、黒船だった』。

上田市への観光客数は開業年には前年比6%と増えたが、翌年に同4%減に転じ、その後も減少傾向。首都圏から大型店が進出し競争が激しくなり、住民は高級品を東京で求めるようになった。華のある店が消え、新幹線の怖さを思い知らされた。上越の将来を案じる」

ライリーの法則(小売吸引の法則)というものがあります。2つの都市がその間にある都市から販売額(顧客)を吸引する割合は、その2つの都市の人口に比例し、距離の2乗に反比例するというもの。人口の多い都市が少ない都市の商圈をも吸引してしまうということです。

東北新幹線でも仙台から青森まで伸びて、青森が仙台の商圈に。本州と四国が瀬戸大橋ができて、本州資本の大手が四国へ参入しました。

鉄道網で距離感が短くなると、利便性が高まり、資本力のある企業が参入しやすくなります。また利便性が良くなり、地元で消費していた人たちが大都市に行きやすくなり、大都市で消費するようになります。

法則どおりです。北陸は大競争時代に入りました。

大都市にはないもの。強みを再発見して、それを伸ばすしかありません。

ちょっと
おもしろい

3月17日付、日経新聞朝刊スポーツ欄コラム「スポーツピア」。村井満Jリーグチェアマンの話。今年、Jリーグに加入した新卒選手は129人。2月1日から3日間、新人研究が行なわれました。

2004年に加入した新卒選手は103人いた。彼らは加入後10年で何試合に出たのだろうか(年間約50試合)?今年の新人に尋ねた。

「0~50試合」手が上がらず。「51~100」「101~150」ばらばら手が上がる。「201~250」で1番手が上がった。

正解を明かすと選手の顔色が変わった。答えは「0~50」103人中46人。現役生活を長く続けられる選手と、早々と終える選手の差は何だろう。心技体にはさほど差がなく成否を分けているのは人間力。

観察力、思考力、判断力、伝達力、統率力、実践力を総合した力が成功へのカギとなる。

ではどうすればその力が養われるか。ピッチの外での人との交流こそ人間力を磨く。

ビジネスの世界と同じですね。



一口メモ
知識

価格設定の要因

企業の価格決定は、多くの企業内部要因および外部環境要因の影響を受ける。内部要因は企業のマーケティング目標、マーケティング・ミックス戦略、コストおよび組織などであり、外部環境要因は市場および需要の特性、競争をはじめとする環境要因である。

【マーケティング目標】

企業は価格を設定する前に、製品に対する戦略を決定する。企業が標的市場および市場ポジショニングを決定すれば、価格を含めたマーケティング・ミックス戦略は行なうことができる。例えば、GM社が高額所得者層に対してヨーロッパのスポーツカーと競合する新しいスポーツカーの生産を決定した場合、このポジショニングによって高い価格が設定される。

目標が明らかであればあるほど、価格の設定は容易である。

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

㈱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 i-daruma@igarashireport.com

