

コンサルタントの現場から

第61回

(株)ジェムコ日本経営 高橋 功吉

「コンサルタントの現場から」のコラムは、コンサルタントがコンサルティング等の現場で見聞きしたことの中から、参考になるのではないかと四方山話を綴ったものです。

何を売るか

事業展開する上で重要なのが、事業展開のベースとなる商品やサービスである。すなわち、「何を売るのか」ということだ。この当たり前のことが意外に明確にできていないことが多い。例えば、コップであれば、水を飲むためのものということになるのだが、もし、その基本機能だけでよいのであれば、紙コップで十分ということになる。しかし、そこにデザイン性や、持ちやすさという機能、または、保温性や持っても熱くないといった機能や、持ち運びしやすいとか、こぼれにくいというような機能が求められると、

同じコップでも商品そのものが違ってくる。すなわち、どんな機能(効用・効果)を求められるのかで、売れる物が違ってくるということだ。日本での話しになるが、以前、いくつかの番組で、米油の効果について取り上げられた。翌日、あらゆるスーパーの店頭から米油が消えたのだが、消費者が欲しかったのは、米油ではなく、番組で報道されたスーパービタミンEと言われるトコトリエールが動脈硬化を防ぐという効用である。皆が買ったのは、米油ではなく、米油が持つ動脈硬化を防ぐという効用

用なのだ。売れる物を機能で表してみる

ところで、「それではあなたは何を売っているのですか」と聞くと、商品やサービス名は答えられるが、どんな機能や効用を売っているのかが適切に答えられないことが結構多い。米油の例のように、お客が求めるのは商品そのものではなく、その商品が持つ機能・効用である。すなわち、売れる物を機能や効用で表現してみるとわかりやすいということだ。それができないと、何を訴求したらよいかもわからなくなってしまう。

よく差別化の重要性が言われる。これは、他社との違いを明確にすることで、自社の特徴を際立たせ優位性を確保しようというところだが、その基本は、この何を売るかということに他ならない。すなわち、他社と売る物を変えるということなのだ。

このためには、誰に売ろうかということが明確

にできていないと、どんな機能や効用が求められるかはわからない。ターゲットとする顧客を明確にし、その顧客が何を求めているのかを把握し、顧客が求める機能や効用を、自社の商品やサービスを通じて販売するとなると、訴求ポイントも方法も明確になる。

事業コンセプトを直してみる

千葉にピーターパンという焼きたてのパンを売るパン屋がある。これもテレビで紹介されてから大変な混雑になってしまった店だが、このパン屋は、本当の焼きたてパンを売る店である。焼きたてとは、焼き上がったから30分以内を目安にしている。その時間を越えたパンは試食用として提供されている。従って、ここで買うパンは、バターがとろけるようなあったかい本当の焼きたてを味わうことができる。全国に焼きたてパンの店と言っているパン屋は山ほどあるが、本当の焼きたてパンが食べられる店ほとんどない。「焼きたてパン」と宣伝されてきたパンと宣伝されてきたパン、お宅は、焼いてから何分のパンを焼きたてと言っているのですか?と質問すると、ほとんどの店は、答えられないのではないだろうか。

何を売るか、それは事業展開の基本なのだが、事業を展開するには、この商品を通じて何を売るのか」という事業コンセプトを明確にすることが大切だ。そして、売れる物はその商品やサービスが持つ機能や効用であることとをしっかりと認識することだ。

ちなみに、この焼きたてパンを売るピーターパンのホームページをみると、事業領域として「ちょっと贅沢、ちょっとおしゃれな食文化提供」と記載されている。焼きたてのパンをその場で食べられるようにコーヒの無料サービスもされているのだが、確かに、焼きたてのパンを味わうという「ちょっととした贅沢」を提供しているパン屋であり、それが、大変な評判になっているということだ。

冒頭、米油を例に紹介したが、今、日本ではコナツツオイルをはじめ、結構なオイルブームになっている。これは、オイルによる美容効果や健康効果が求められているからである。また、効果と共に危険情報にも敏感になっている。このような背景を踏まえ、色々な油を取り扱っている店が、「オイルを通じて、安全・安心な美容と健康を提供する店」という事業コンセプトにする。単に色々なオイルを取り揃えているという事業展開とは全く違ったものになるはずだ。訴求する内容は、安全・安心へのこだわり、健康に良いとされる成分内容がわかるような表示、さらには、機能性表示食品制度に基づ

く必要があるが、具体的な効用等にも結び付けられる訴求までできると、このような人にはこんな使い方をするという、こんなことには注意...といった情報発信ができる店に変わる。安全・安心で、何を売ろうと美容によいか、健康によいかをこの店なら教えてもらえたいという店になる。そういう意味でも、事業コンセプトを今一度、何を売ろうかという視点で見直してみるといいことかもしれない。

タイには、今年の1月時点で9697社の日系企業がある。製造業がその内の3分の1以上を占めるのだが、その多くがB to Bのビジネスを営んでいる。実は、このような製造業も何を売ろうかという視点で見直してみると、客から言われた製品を単に製造するのか、その製品を通じて新たな技術を提供する、改善提案を売ると考えると、全く違ってくる。言われたものを作るだけのところより、提案力のある企業と取り引きすることで自社製品の競争力強化につながるからだ。何を売ろうかを明確にすると、取り組む内容も変わってくる。今一度、自社は何を売ろうかを考え、それを真に強化することを考えてみてはどうだろうか。

<執筆者プロフィール>

高橋 功吉 (たかはし こうきち)

(株)ジェムコ日本経営 常務理事 グローバル事業担当



大手家電メーカーにて、海外経営責任者などの要職を歴任後、ジェムコ日本経営に入社。2007年執行役員、2011年取締役、2015年6月より現職。上場企業経営トップおよびボードメンバーへの顧問型経営支援をはじめ、グローバル戦略の構築から、製造現場の現場力向上、品質革新など、経営全般にわたり幅広く活躍している。実践に裏打ちされた「わかりやすい」コンサルティングが身上。「ものづくり経営入門」(日経BP)他、雑誌や媒体への執筆、講演も多い。

主な資格は、ICMC(国際公認経営コンサルティング協会)認定コンサルタント、公益社団法人全日本能率連盟認定マネジメントコンサルタント、経済産業大臣登録中小企業診断士

にできていないと、どんな機能や効用が求められるかはわからない。ターゲットとする顧客を明確にし、その顧客が何を求めているのかを把握し、顧客が求める機能や効用を、自社の商品やサービスを通じて販売するとなると、訴求ポイントも方法も明確になる。

冒頭、米油を例に紹介したが、今、日本ではコナツツオイルをはじめ、結構なオイルブームになっている。これは、オイルによる美容効果や健康効果が求められているからである。また、効果と共に危険情報にも敏感になっている。このような背景を踏まえ、色々な油を取り扱っている店が、「オイルを通じて、安全・安心な美容と健康を提供する店」という事業コンセプトにする。単に色々なオイルを取り揃えているという事業展開とは全く違ったものになるはずだ。訴求する内容は、安全・安心へのこだわり、健康に良いとされる成分内容がわかるような表示、さらには、機能性表示食品制度に基づ

タイには、今年の1月時点で9697社の日系企業がある。製造業がその内の3分の1以上を占めるのだが、その多くがB to Bのビジネスを営んでいる。実は、このような製造業も何を売ろうかという視点で見直してみると、客から言われた製品を単に製造するのか、その製品を通じて新たな技術を提供する、改善提案を売ると考えると、全く違ってくる。言われたものを作るだけのところより、提案力のある企業と取り引きすることで自社製品の競争力強化につながるからだ。何を売ろうかを明確にすると、取り組む内容も変わってくる。今一度、自社は何を売ろうかを考え、それを真に強化することを考えてみてはどうだろうか。

オフィス をタイでつくるなら

DESIGN & CONSULTANT
INTERIOR FITTING OUT
IT / SECURITY
AFTER SERVICE
LOGISTIC
FURNITURE

TOTAL SOLUTION

オカムラ におまかせください

私たちオカムラグループはオフィス構築におけるお客様のあらゆる業務をサポートし、デザイン、家具、内装、設備工事、アフターフォローにいたるまで、オフィスづくりのトータルソリューションをご提供いたします。

市川:081-912-1356(バンコク)
津田:089-060-6248(チョンブリー)
MAIL: info@siamokamura.com

okamura
Siam Okamura International Co., Ltd.

KOKUYO

コクヨは、オフィス構築実績 アジアNo.1です。

オフィスの移転、進出、リノベーション…。インテリアデザインから内装工事、ネットワーク工事、オフィス家具の提供、そして安心のアフターサービスまで。コクヨならではの品質と満足感で、御社のビジネス拠点をワンストップで創造します。

KOKUYO INTERNATIONAL (THAILAND) CO., LTD.
TEL 02-264-5100~3 FAX 02-264-5104 www.kokuyo.com.my
木村 晴美: kimura@kokuyo.com 松野 国明: matsuno@kokuyo.com Lily: oratai@kokuyo.com

Thailand Elite

5年マルチプルビザ
タイ滞在を特別なものにする特典満載

- 5年間のマルチプルビザ
- 入出国のVIP待遇
- 無料リムジン送迎
- 銀行口座の開設
- 免許証の書換
- 無料ゴルフ
- 無料健康診断
- KINGPOWER免税店特別割引
- 有名デパート特別割引

タイ政府観光局の制度
タイランドエリート

info@thailandelite.info
http://thailandelite.info

堀内マシンタイランド

タイで10年以上の実績と信頼

中古プレス機械専門

購入後のメンテナンスも **万全**

購入 ▶ 解体 ▶ 運送 ▶ 据付 ▶ 試運転
まで、一貫してサポートします。

中古プレスのことなら、お気軽にお問い合わせ下さい。

HORIUCHI MACHINE (THAILAND) CO., LTD.
Tel:02-738-8771 E-mail: info@hmt.co.th

www.hmt.co.th 12/23 Moo5 Rachathawa Bangplee Samutprakarn 10540(KingKaew Soi44)