

<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、ICMCI(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スター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

大きな市場であればあるほど、その市場で高い占有率が確保できれば事業規模も大きくできる。それだけに市場が大きいということは魅力的なことだ。しかし、大きな市場ほど参入する企業も多く、競争も激しくなる。性能や機能、またデザインなど、いかに商品力の高い商品を投入できるかが勝負になる。性能の進化と共に価格競争も激化する。特に、普及期に入りかけると価格競争が激化することが多い。それに対応できないと、すぐに占有率は低下、事業を

のものが危うくなる。製品ライフサイクルの変化 昔はマーケティングでは、製品ライフサイクル(Product Life Cycle)として、導入期、成長期、成熟期、衰退期の4つに分け、成長期では機能競争と共に価格も高価格が維持され、高い収益が確保できると言われていた。しかし、昨今ではライフサイクルがものすごく短くなってきた。そのため、市場が大きく変わるタイミングで価格も大幅に下がるケースが増え

逆に分野に特化して事業展開している企業は、市場は小さいものの、そこで圧倒的な占有率が確保でき、高価格が維持できる。すなわち、市場の大小にかかわらず、高い利

益を確保できているのは、魅力ある商品で、価格が認められ、圧倒的に高い占有率を確保できているところだけなのだ。 筆者は、事業戦略策定の支援をする際、いつも市場マップを作成してもらっている。全体市場に對し、どの分野でどれだけの占有率がとれているか、それを面積で表してもらおう。また、どの競合先がどれだけの面積を占めているかも同時に記載してもらおう。そうすることで、一目で、どの市場やどの分野で、自社が強いのか、どの市場では弱いのかかわかる。

読者の皆さんもお気づきと思うが、やはり高収益企業を目指すのであれば、市場は小さくてもその市場で高い占有率が確保できる戦略を展開することだ。 実際、先ほどの市場マップで獲得する面積という点で見ると、大市場で少ない占有率というのと、小さい市場で圧倒的な占有率を比較すると、面積はほとんど変わらないというケースが大抵だ。

ささいな市場で圧倒的な占有率を確保する方が圧倒的に高い利益率を確保することが可能となる。 ニッチな市場でトップをとるという戦略は、経営資源を重点投下すれば成果が出やすい。逆に大きな市場に経営資源を投下しても市場が大きいだけに戦力が分散してしまい、圧倒的に強い商品群や販売網などを築くにはかなりの困難を伴う。 赤字事業は占有率の低いことが大半

大市場を狙うか小さな市場を狙うか

「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。

「コンサルタントの現場から」第141回 (株)ジェムコ日本経営 高橋功吉

今では成長期にもかかわらず、ほとんど利益の確保ができないという事業も多くなった。すなわち、市場が大きく拡大する際には、性能の向上と共に数の論理を含めて大幅なコストダウンが図れないと利益の確保が難しくなってきたというところだ。

益を確保できているのは、魅力ある商品で、価格が認められ、圧倒的に高い占有率を確保できているところだけなのだ。 筆者は、事業戦略策定の支援をする際、いつも市場マップを作成してもらっている。全体市場に對し、どの分野でどれだけの占有率がとれているか、それを面積で表してもらおう。また、どの競合先がどれだけの面積を占めているかも同時に記載してもらおう。そうすることで、一目で、どの市場やどの分野で、自社が強いのか、どの市場では弱いのかかわかる。

読者の皆さんもお気づきと思うが、やはり高収益企業を目指すのであれば、市場は小さくてもその市場で高い占有率が確保できる戦略を展開することだ。 実際、先ほどの市場マップで獲得する面積という点で見ると、大市場で少ない占有率というのと、小さい市場で圧倒的な占有率を比較すると、面積はほとんど変わらないというケースが大抵だ。

ささいな市場で圧倒的な占有率を確保する方が圧倒的に高い利益率を確保することが可能となる。 ニッチな市場でトップをとるという戦略は、経営資源を重点投下すれば成果が出やすい。逆に大きな市場に経営資源を投下しても市場が大きいだけに戦力が分散してしまい、圧倒的に強い商品群や販売網などを築くにはかなりの困難を伴う。 赤字事業は占有率の低いことが大半

PERRY JOHNSON REGISTRARS™ ISO認証取得なら何でも聞いてください! ペリージョンソンがお世話します。 提供マネジメント規格 ISO9001/ISO14001 ISO45001(OHSAS18001) IATF16949/AS9100/R2 FSSC22000/ISO13485 GMP/HACCP/ISO10002 電子機器リサイクル会議【シンガポール】でのオーストラリア顧客様への登録証の授与式 当社は以下の認定機関より認定を受けています。 ANAB, UKAS, MS JAB CM025 にご相談・お見積もり無料 迷わずメールください。 今の審査機関に満足していない等の相談もお気軽にどうぞ。 Tel: 0-2653-2277 (タイ語・英語) Tel: 081-915-6154 (伊藤) E-mail: iton@pjr.co.th 140 One Pacific Place, 15th Floor, Sukhumvit Rd., Klongtoey, Bangkok 10110 http://www.fact-link.com/home/pjr-th

工場の必須アイテム! happy gate 門番 monban 発売より32年、累計出荷台数16万台 JAPAN No.1 シートシャッター「門番」のメーカー 小松電機産業株式会社がタイでのサポートを開始致しました! 防虫・防塵・防鳥 空調効率改善で 高い効果を発揮致します! タイ国内・東南アジア各国で展開中の代理店を通じ、新設・既設入替・メンテナンス各種のご提案させていただきます! 小松電機産業株式会社 KOMATSU ELECTRIC INDUSTRY CO.,LTD. 日本人スタッフ・タイ人スタッフが安心対応致します! お問合せ、ご相談 >>> バンコク駐在事務所 メール: info@komatsuelec.co.th TEL: 02-104-9161 日本人担当: 先久(せんきゅう) Mobile: 092-723-5656 タイ人担当: アリー(日本語可) Mobile: 086-382-0555