

■【トピックス】

領土問題！



韓国の大統領による竹島上陸、香港の活動家による尖閣諸島への上陸と、8月は領土問題に関する事件がほぼ同時に起きました。

尖閣の場合は、一応民間の活動家でもあり、前例に基づいた対応が図れました。

しかし、韓国の場合は、大統領自身がパンドラの箱を開けた感があります。今後の大統領の踏み絵になることは明らかです。当面、両国間の関係が冷え込むことになりそうです。

■【ビジネス・アイ】
経営戦略（その1）

社長 「今度の新製品がようやく認知されて、販売にも目途が立ちそうなんだよ」

花野 「それは良かったですね。今度の製品は、これまでの御社の市場に新しい製品を投入したのでユーザーに認知されるのも早かったですね」

社長 「そうなんだよ。前の製品は、新しい市場にチャレンジしたんだけど、結局市場に受け入れられなかったからね」

花野 「新しい製品を新しい市場に投入する多角化戦略は、リスクも大きいですからね。中小企業にはお勧めできませんね」

社長 「そうだね。それは私も前回のことで懲りたよ。良く分かっているお客さん相手ならニーズもつかめるからね」

花野 「中小企業にお勧めなのは、今の製品で新しい市場を開拓する市場開拓戦略、たとえば海外に販路を広げるとか、今の市場に機能アップした新しい製品を投入する製品開発戦略がいいですね」

社長 「市場開拓戦略とか、製品開発戦略とか、市場と製品を軸に考えると分かりやすいね。今回の製品は、既存の市場に新製品を投入したので製品開発戦略ということだね」

花野 「そうです。この市場と製品で経営戦略を分類する方法は、アンゾフという経営学者がいたいたもので製品・市場マトリクスっていいいます」

社長 「そうなんだ。これから参考にするよ」

■【今月のキーワード】

製品・市場マトリクス

製品と市場という切り口で経営戦略を4つのタイプに分類する理論を製品・市場マトリクスと呼びます。経営学者のアンゾフという人が1960年代に提案しました。現在でも有効な理論です。

4つの戦略は、現製品×現市場の市場浸透戦略、新製品×現市場の製品開発戦略、現製品×新市場の市場開拓戦略、新製品×新市場の多角化戦略です。

最後の多角化戦略は、シナジー効果が働き難いのでリスクの高い戦略になります。多くの大企業でもこの戦略で失敗しています。

■【今月の1冊】

『元国税調査官が暴く 税務署の裏側』

松嶋 洋 著

東洋経済新報社 ¥1500

国税OBの本はたくさんありますが、その中でもこの本が一番良かったですね。これまでの本は、どちらかという税務調査の裏側という視点に偏っていたように感じます。

この本は、どのような人が採用され、その教育レベルはどの程度なのか、といった基本的なところが分かります。良く読むと国税調査官もただの公務員だということが分かりますね。



■【編集後記】

8月のお盆は、毎年恒例の石垣島に行ってきました。前の週に台風がいったばかりで、最終日には次の台風の影響で風が出ていました。まさに間隙をぬったベスト・タイミングの旅行でした。マンタにも会えたダイビングもよかったです（^^）

『経営のセカンド・オピニオン』vol. 66（毎月1日発行）

●定価：2,400円/年 ●発行日：2012.9.1 ●発行人：花野康成

●編集・発行：有限会社ビジネス・インスパイア

〒460-0003 名古屋市中区錦3丁目1番30号錦マルエムビル5F

TEL.052-205-6361 FAX.052-204-8808

<http://homepage3.nifty.com/binspire/>