



本田税理士事務所
HONDA LICENSED TAX ACCOUNTANT OFFICE

お客様とのコミュニケーションレター

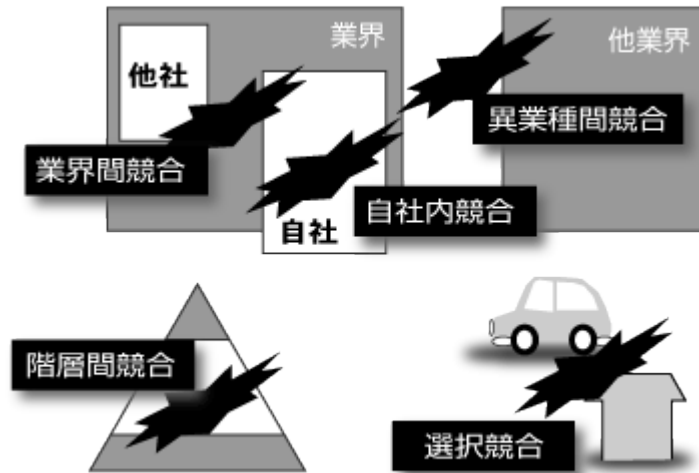
キャッチボール

2010

1

NO.006

■マーケティング基礎講座 ～増販増客メソッド 『5つの競合予測』



競合は実に激しい。以前、競合は業界内と相場が決まっていた。いまや異業種間競争も激しい。競合予測は、人的要素が多く予測困難だが、以下の5タイプを押えよう。

- ・ 自社内競合…まずはカニバリ（自分で自分を食う意）といわれる自社内競合。大企業では、よくある現象だ。
- ・ 業界間競合…同業種間で起きる競合。こればかり意識して他をよく忘れがちだ。
- ・ 異業種間競合…異業種間競合は、電子化や規制緩和などで、思わぬ競合を強いられる時代に突入する。カメラ業界は「写るんです」でフィルム業界に、「デジタルカメラ」で電子業界から大きくシェアをもぎとられた。
- ・ 階層間競合…主に価格帯での競合。低価格商品が高価格帯商品の購入予定者を食うことはよくある。
- ・ 選択競合…高額商品同士によく見られる。住宅をあきらめると、頭金が自動車に流れるケースがある。

贈答品にも見られ、高級洋酒の競合品は同業他社品ではなく、カニ缶や味付海苔だったりする。ビールや石鹸の詰め合わせは夏のお中元に競合しているのだ。

■スタッフコーナー 今月の担当:本田昭

明けましておめでとうございます。

今年の正月は東北・北陸地方は近年にない大雪に見舞われ、交通の渋滞や屋根の雪下ろしで大変のようでしたが、関東地方は穏やかな天気にもぐまれました。今年の経済状況も後者のような天気になれば良いのですが・・・。

さて、前回ご紹介しましたびん沼川の釣りについて・・・寒さが厳しくなるにつれて、びん沼川に来る釣り人もだいぶ少なくなり、夏場のような賑わいはなくなってきました。風よけて日当りのよい場所には、早朝から多くの釣り人が来るので場所の確保は相変わらず大変です。

冬のへら鮒釣りは夏場の活生があるときとは異なり、水温の低下とともに極端にエサを追うことがなくなり、あたり（浮きに反応すること）が少なくなります。また肉眼で判らないようなあたりなのでスコープでのぞいて全神経をうきに集中し、ミリ単位の変化にタイミングを合わせ、へら鮒が釣れたときの感触は最高の喜びです。

冬の釣りは、寒さを除けば別の意味で醍醐味があります。

■社長必読！お勧め記事 『下請け型企業が、今やること その1』記事提供：株式会社上坂経営センター

私共のお客様に、いわゆる「下請け型」といわれる企業が多くあります。下請けという響きはあまりよくないのですが、でも、下請け型の企業群は非常に多いのです。

当然、こんな経済状態なので数字はよくありません。しかし、私は、この下請け型の会社こそ、今後、やり方によっては伸びる余地があると思っています。

私共のお客様に、リフォームや新築を主として事業をされている会社があります。そのこだわりは、使用する「木」です。通常は、杉なのですが、その会社は「ヒバ」を使っています。ヒバを使うことで断熱性もよく、温かみのある家に仕上がるのです。その会社の特徴はそこにあります。つまり、「ヒバ」という木については、誰よりも知っているということです。また、建築板金を主として事業をされている会社もあります。その社長は、職人気質で、でも、板金のことなら何でもわかるのです。それが強みです。眼鏡関係の下請け企業も同じで、人にはできない技術があり、大手の眼鏡の販売会社でも、この会社に依頼してきます。つまり、ここでも技術力です。総じて考えると、下請け型の強みは、やはり「技術力」です。

では、弱みは何かというと、「販売力・マーケティング力」だと思います。いくら、「うちの技術はすごんだ」と言ったところで、実はほとんど知られていない。よくあるのが、では最終製品まで作って市場に出ればと考えますが、このやり方で成功するのは、厳しいと感じています。

経済が右肩上がりで伸びているときはともかく、今のような経済下では、一番後発で市場にうってでるといふこと、そして、不得意なマーケティングというもので戦わなければならないことを考えると勝てる見込みは、非常に少ないと思います。では、どうすればいいのか。(つづく)

■お知らせ 詳細はお問合わせ下さい！

◎源泉所得税の納付期限は、1月12日（火）です。お忘れなく！

◎給与支払い報告書の提出期限は、2月1日（月）です。お忘れなく！

◎所得税・贈与税の申告期限は、3月15日（月）です。準備はお早めに！

■編集後記

明けましておめでとうございます。

いよいよ2010年もスタートしましたが、そのお正月休みはいかがお過ごしでしたか？！私は、これから迎える超繁忙期に向けて多少はゆっくりしながらも、やはり頭からは今年の事務所経営のことが離れることはありませんでした。

合間を見ずっと前に購入した(株)ファーストリテイリングCEO（ユニクロの社長）柳井正さんの『一勝九敗』という本を読みました。この本、もう題名からして素晴らしいとおもいませんか？！ユニクロも元は町の小さな洋品店がスタートでした。バブル崩壊後に本格的に出てきた会社です。しかし、柳井さんのチャレンジスピリッツがこの短期間でユニクロを急成長させたと言っても過言ではありません。

十回新しいことを始めれば九回は失敗する。経営環境は目覚ましいスピードで変化していく。実行して失敗するのは、実行もせず、分析ばかりしてグズグズしているよりよほどよい。失敗の経験は身につく学習効果として財産になる。……。

非常に反省です。私は9回失敗したか？！・・・していません！つまりまだまだチャレンジしていないことが多いのです。

2007年から計計画書を作りスタッフにも公開しています（希望があればお客様にも）。毎年その冒頭でテーマを掲げています。昨年は「本気！」でした。そこで決定いたしました。今年は「挑戦（チャレンジ）！！」を事務所のテーマに掲げます。もちろん私だけではなく、事務所のスタッフも果敢にチャレンジして2010年は飛躍の年にします。本年は、更にお客様の役に立てますように色々なことにチャレンジしていきます。どうぞよろしく願いいたします。



本田税理士事務所
HONDA LICENSED TAX ACCOUNTANT OFFICE

☆お客様からのご意見、ご感想、ご質問、ご相談、ご要望、クレーム等、何でもけっこうですので、下記までお寄せ下さい。お待ちしております！

〒335-0004 埼玉県蕨市中央1-8-7 A-LIFE2F

TEL : 048-431-2771 FAX : 048-431-2786

URL : www.zeirishi-honda.jp メール : info@zeirishi-honda.jp

営業 : 9 : 00 ~ 17 : 15 第1第3土曜日・日曜祝祭日休み