

事務所通信

Progress～進歩～

一期一会

11月号

2009年11月1日発行

三宅税理士事務所

(株)シーエムエス

倉敷市中島2370番地14

TEL 086-466-1255

FAX 086-466-1288

第30号

発行担当者：田村和輝

ブルーオーシャン ～青い海戦略による価値革新～

朝晩は寒いくらいに涼しくなりました。皆様はどのような朝を迎えていらっしゃいますでしょうか？
私は、と申しますと、布団の中で「あと5分・・・あと5分だけ・・・」と、コロコロしてしまっている状況です。コロコロ・・・コロコロコロ・・・。
そんな時にカーテンから差込む朝日が「おはよー。」とでも言っている様に、とても優しく、暖かく見えます。
気合を入れてベッドから抜け出すのも一つの方法ですが、朝日に誘われるようにベッドから起き上がると、不思議と朝の冷たい空気も、心地よく感じます。「ん～！ よし、今日も頑張ろう！」そんな風に秋の朝を楽しんでいます。

先日、倉敷商工会議所が主催する「経営革新塾」に参加しました。
その中で、(株)エヌティクリエイト 経営コーチ 西田和英氏 によるブルーオーシャン戦略についての講義がありましたので、今回のテーマは“ブルーオーシャン戦略による価値革新”と題しまして、新市場開発のプロセスをご紹介します。

①ブルーオーシャン戦略って何？

ブルーオーシャン戦略は、2005年2月フランス欧州経営大学院 (INSEAD) 教授のW・チャン・キムとレネ・モボルニュにより提唱された戦略です。
自社を漁船だとイメージしてみてください。漁船の目的は、安定的に魚を捕って、市場へ提供することです。
しかし、自社が操業する漁場に在るのは、終わることの無い競争と他船からの監視の目・・・。
少し上手くいけば、次の日には他の船が同じ事をやり、限られた資源の取り合いが続く悲しい海。
激しい競争が繰り返られる漁場は、まさに“赤い海”です。

ブルーオーシャン戦略は、そのような“赤い海”からの脱出をし、**今までに無い新たな需要を創出**することで、競争の無い漁場＝“青い海”を見つける為のプロセスを体系化した戦略です。

②ブルーオーシャン戦略を進める手順

- 青い海の探索は、以下のプロセスで行います。
- 現状の分析と理解
・戦略キャンバスを活用して、自社が置かれている**現在の状況を整理・認識**する。
 - 戦略の方向性の策定
・6つのパスを用いて、現在の市場には居ない**非顧客**に注目し、青い海の創造可能性を探る。
 - 4つのアクションの実践
・非顧客に対し、4つのアクションを考慮し、戦略キャンバスを書き直してみる。
 - フィードバックの実践
・ビジュアルストラテジー (戦略を目に見える形にしたもの) の**見本市を開催**し、よりシンプルに突詰める。
 - ビジネスモデルの構築
・買い手の**効用マップ**を作成し、この段階で**収益性の考慮**を加える。“ビジネスとして成立つか？”
 - 組織面のハードルを越える
・ティッピング・ポイント (物事が一気に進み始める瞬間) の為のケアを行う。
 - 実行を見据えた戦略を立てる

実際は上記の手順で進めていくのですが、今回はその中でも私が“ここぞ”と感じたポイントを絞ってご紹介させていただきます。
そのポイントとは、「自社の状況を客観的に冷静に把握すること」です。

③戦略キャンバスを用いて自社の状況を把握する。

青い海の探索を始めるにあたり、まずしなければならない事は、現在の自社と自社の置かれた環境＝“赤い海”を知ることです。ここでは、自社と競合他社の現状を、「戦略キャンバス」を作成することで分析・理解します。
例として、某カットハウスの戦略キャンバスを掲載致します。横軸は、“市場が重視している価値項目”で、縦軸は評価の度合い”を示しています。
この戦略キャンバスからは、某カットハウスは**自社の強み**は「営業日数」であると考え、反対に、「商品メニュー」や「付随サービス」が**自社の弱点**であると把握している事が分かります。

