

ごあいさつ

今年もあっという間に紅葉の季節になりました。
 京都は観光客に溢れかえって毎年大変な事になりますね。
 それも終わればもう師走！本当に早いものです。

倉橋 勇樹

連載企画 “一丁啮” が行く！

第22回：ユニクロ

ユニクロを展開するファーストリテイリングの業績が絶好調だそうですね。
 この不況下でたいしたものですが、私共を含め中小企業はみんな青息吐息の状態です。「景気は底を打った」と報道されましたが実感はまだまだ。
 ユニクロの爪の垢でも煎じて飲めばいいのでしょうか(^_^;)

さてそのファーストリテイリングですが、少しでも爪の垢を…というわけではありませんが、
 その成長戦略をアンゾフの「製品市場戦略マトリクス」で見てください。

アンゾフの「製品市場戦略マトリクス」は、“縦軸に既存市場で勝負するのか”、“新市場に展開するのか”という【市場】の軸をとり、横軸に“既存製品で勝負するのか”、“新製品を開発するのか”という【製品】の軸をとります。

次にその掛け合わせで、(1)既存市場に既存製品で深掘りをしていく「市場浸透戦略」、(2)既存製品で新市場に打って出る「新市場開拓戦略」、(3)既存市場に新製品を投入する「新製品開発戦略」、(4)新市場に新製品で新たな市場を開拓する「多角化戦略」という4つの象限を考えます。

「市場浸透戦略」では既存顧客の購入頻度を増やすことや、購買量を増やすことを目指すのですが、具体的には使用用途の拡大や購買接点を増やすことを考えます。ユニクロでは、カジュアル一辺倒であったデザインを有名デザイナーとの契約でファッション性を一気に高めました。

また、店舗のスクラップ&ビルド戦略（不効率店をさっさと閉鎖し、売上増加が見込めるところに積極的に進出する戦略）で市場浸透を図りました。

次に「新市場開拓戦略」では、新たな顧客（今までの顧客属性とは異なる顧客）を開拓するという意味と物理的に他の地域での市場を開拓するという意味がありますが、ユニクロはその両方の市場開拓をしています。

新たな顧客開拓という点では女性向けの商品の拡充ということで顧客拡大を図り、物理的な市場拡大ではアジアをはじめヨーロッパにも進出するなど世界的な新市場の開拓を行っているのです。

(次回に続く)

特集 ノートパソコンの王様

ビジネスに利用するモバイル型ノートパソコンと言えは“レッツノート”というパナソニックの薄型ノートパソコンを思い浮かべる方も多いのではないのでしょうか？
 Windows7と同じ日である10/22に発売された最新型がすごいんです。
 最新のOSであるWindows7を搭載しており、レッツノートの特徴である高性能を保持したまま、バッテリーの強化やバックライトをLEDにするなど省電力化を進めた結果、なんと連続稼働時間16時間を達成しました。
 数日の出張程度なら充電器いらずの高性能パソコンはレッツノートに限らず、20万前後でいろいろ出回っていますよ！

～展示会のお知らせ～

今月も展示会への出展がございまして、お時間がございましたら是非シスポートブースにお越しください!!

「T屋、販売管理ソフトウェア“はんばいQシリーズ”の展示の他、Windows7の体験やホームページ無料相談会など様々な企画を用意してお待ちしております!!

南部地域会ワンテーブル企業交流会

(主催：京都中小企業家同友会南部地域会)

とき：11月17日(火)

ところ：京都文教大学 指月ホール(宇治市横島町千足80)

じかん：12:00～16:00

JIAビジネスフェアin関西2009

(主催：日本情報振興協同組合関西支部)

とき：11月20日(金)

ところ：大阪駅前第一生命ビル 19F(大阪市北区梅田1丁目2番)

じかん：10:00～17:00

シスポート
[Sys:port][®]

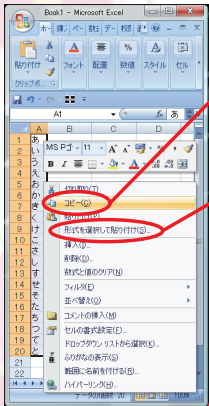
ホームページは <http://www.sysport.co.jp> または【シスポート】で検索!!!

特集 Excel 豆知識!

少し期間があきましたExcel豆知識です。
今回は行と列の入替についてご紹介いたします知っていると知らないでは大違い!?

No.1 行と列を入れ替えてコピーする

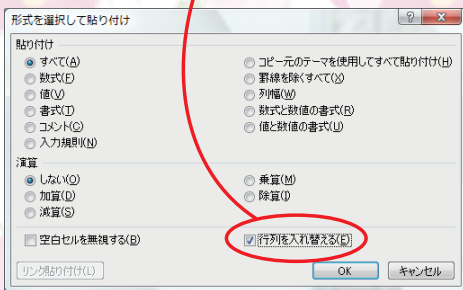
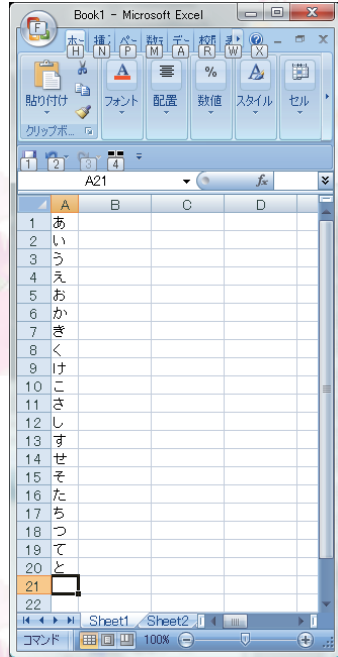
まずは右のエクセルの表を見てください。
縦に【あいうえおかきくけこ...】と文字が並んでいますね。
これを「横に【あいうえおかきくけこ...】と並び変えたい」という時に普段どうされていますか?
案外簡単に実現できるんですよ!!



並び変えたい部分をコピーします。

【形式を選択して貼り付け】をクリックします。

【行列を入れ替える】にチェックを入れてOKを押します。



このように案外簡単にできちゃいます。
ひとつずつコピーして貼り付けると途方もない作業ですので知っているのと随分と違いますよね!!



わかりやすい!

難しい用語を使わない! T講座

ケータイ電話業界の最後の果実

アメリカの通信事業大手AT&T社が先日、アップル「iPhone」を使ったインターネット電話 (VoIP) を全面解禁すると発表しました。
これだけ書くと「えっ?何の話?」という感じですが、実はすごい事なんです。

ケータイ電話はケータイ電話網を利用して電話のみならず、WEB (インターネット) で様々な情報を取得したり、ゲームなどのアプリケーションをダウンロードできるのは常識ですよね。元々が電話なので大した疑問は持たないと思いますが、通話もWEBも同じ回線網を使っているのだから、「通話」するのも「WEB」をするのも運営側からしたら同じようなもんなんです。しかし何度も繰り返しますが元々「電話」ですし、ケータイ電話会社は電話料金でお金を稼がないといけないので、当然通話料とWEBの通信料は区別されています。「通話料もWEB料金も同じようなもんだから全部ひっくるめてすべて定額でいいよ!」なんて言ったら、取れるお金が取れなくなる訳で商売あがったりな訳ですよね。その「商売あがったり」を認めてしまったのが冒頭に書いたAT&T社の発表な訳です。とりあえずはiPhoneだけの事ですので、全米中のiPhone同士は通話料が実質無料になります。しかし始まってしまえば、各社追随するでしょうしケータイ電話会社は「ケータイ電話通話料金では食えない」時代に突入する一歩手前の状態にあると言えます。

日本でもiPhoneはあります。iPhoneは普通のケータイ電話とは違って、Wifiという無線LANを使う事が出来ますので、パソコンと同様のインターネットが楽しめるようになってます。自宅の無線LANや、マクドナルド等に設置されている無線LANスポットにあれば、ケータイ電話会社の回線網を使わず一般のインターネット回線の無線LANを使って、インターネットを利用する事が出来ます。現在の日本でも無線LANからインターネットに繋ぐであれば、ネット電話 (skypeなど) を利用して通話料金を全く使わず通話する事は可能です。(ボイスチャットという方が近い感じですが) しかし「無線LANがある所」と「ケータイの電話が届く全エリア」では大違いな訳で、やはりとんでもない発表がされたというべきでしょう。「こりゃ日本では実現できないだろうなあ」なんて思っていたのですが、よくよく考えると既にイーモバイルは通話料も通信料も完全定額でやっていますし、iPhoneを取り扱っているソフトバンクでも21時~翌朝1時までなら通話料無料です。「同キャリア間のみ認める」という条件付きであればiPhoneを販売しているソフトバンクでも全く不可能ではないのかもしれないですね。しかし最近やっと3件まで無料通話が出来ようになったauや、無料通話のないDocomoからすれば未だにとんでもない話という所でしょうか。

私もソフトバンクのiPhoneを使っています。しかし玄関は大丈夫ですが実家のリビングは圏外... 夏に登った富士山でもソフトバンクだけが圏外でした。こういう部分が改善されたら言う事なしなのになあ... とボヤいてみたり (笑)

【発信元】シスポート株式会社

〒610-0361 京都府京田辺市河原平田23-16

TEL (0774)-63-1131 FAX (0774)-63-1130

e-mail info@sysport.co.jp

HomePage http://www.sysport.co.jp

ホームページは <http://www.sysport.co.jp> または【シスポート】で検索!!!