



「デザイン経営」が企業の生き残り策かも…



私のコンセプトは、タイガー魔法瓶(株)・デザイン室部長及び商品企画開発部長時代の経験から・・・「優れたデザイナーの育成」と「優れたデザインを生む組織・企業文化の構築」でした。

デザインが大事だと頭では理解する経営者は多いのですが、なかなか具体的なアクションにはつながりません。たとえば、デザイナー出身の役員が出てこないこともモチベーションにつながりません。パッケージ・デザインも企業の重要な生き残り策なのです。

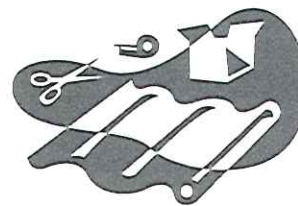
アップル社の、スティーブ・ジョブズ元社長が発明者としても有名です。パッケージ・デザインに関連した特許の数は8件あります。

そのうちデザイン特許は7件です。そもそも企業のCEOがパッケージをデザインするなど、日本のエレクトロニクスメーカーではありえないことです。

商品の顔となるパッケージ・デザインをアップルがいかに重視しているかを物語る証拠といえると思います。日本企業も真剣に考えてみる必要もあります。

私は韓国サムスン電子の社員研修・管理職研修の講師をしています。私は数年前から企業戦略に「デザイン経営」を強力に提案してきました。そこからサムスン電子が「デザイン経営」を経営戦略に取り入れて成功をしています。サムスン電子には、デザインは専門職ではないというスタンスがありました。たとえばヒット商品を出すと、デザインの貢献度を計算し、担当したデザイナーが大きく昇進昇給する仕組みを提案し社内採用されました。人数的には、李会長は「デザイナーがまだ少ない」と言っています。また、サムスン電子の成功要因として、情報に関してはものすごいネットワークを持っていることが挙げられます。

東京、ロサンゼルス、上海、インド、ロンドン、ミラノに海外デザイン室のサテライトオフィスがあり、現地の文化情報の収集、デザイントレンドの収集、現地プロジェクトを現地の人が行っています。東京のオフィスでも95%が日本人で、お金の計算のみ本社からの韓国人がしています。そうしなければ、競争力ある商品にはつながらないのです。この点が地域文化に対する考え方において日本の家電メーカーと大きく違う点だと思います。最近気になるのが「アベノミクス」がサムスン電子に与える影響を強く感じています。自民党政権の復活は、海を越えたサムスン電子にも影響を与えるかもしれないのです。外交政策のみならず、安倍政権の経済政策「アベノミクス」が韓国経済に大ダメージを与えることを危惧する意見があります。韓国経済を支えてきた原因としてウォン安による国際競争力の高さを指摘されています。だが、円安が進行すれば韓国の市場競争力が落ち、韓国企業の収益力も弱体化してしまいます。輸出依存度が5割を占める韓国経済にとって、円安は命取りとなります。もちろん、日本から多くの部品供給を受けているサムスン電子も例外ではありません。安倍総理の掲げる「日本を取り戻す」というスローガンは、「サムスンを失速させる」という意味にも響いてくるようにも思えて気になるのです。



特定非営利活動法人
商縁プラザ 理事 進藤幸男

「風が吹けば、あなたの会社は儲かるのか？」

既存顧客の売上を拡大するには、どうしたらいいのか？
新規顧客を獲得するには、どうしたらいいのか？
新規事業を創造するには、どうしたらいいのか？

今回は、ビジネス感度を高めて新しい事業を創出するヒントをお伝えします。

人間の煩惱は108、ビジネスチャンスは煩惱の数だけあるといえます。他人の煩惱をどれだけ想像できるのか。それが、新たな商売を生み出す鍵です。

まずは、その際に有効な思考法についてご紹介します。

1つ目が、「自分」を軸として考える方法です。この場合、自分が日頃から不便に感じていることや感動したこと、趣味、専門性などを元に事業を組み立てていきます。

2つ目が、「事業」を軸として考える方法です。ブレインストーミング発案者として有名な、アレックス・オズボーンのチェックリスト法が知られています。

これは、現在の事業を転用・応用・変更・拡大・縮小・代用・再利用・逆転・結合してみるとどうなるのかを考え、新たなアイデアを生み出すものです。加えて、新しい事業の効果を訴求するターゲットを明確にしなければなりません。

地域などの地理的要因、年齢などの人口統計的要因、ライフスタイルなどの心理的要因、ブランド・ロイヤルティなどの行動的要因により、ニーズの近いグループをまとめ、特定のグ

ループを選び出します。こうすることで、広く均一的な対応ではなく、ターゲットの心に響く個別の対応が可能となります。

一例として、趣味を事業の軸とし、巧みなターゲティングを行なう「戦国魂」をご紹介します。この会社は、戦国武将の家紋をあしらったTシャツやお菓子などを「歴女」と呼ばれる10代後半～30代後半の歴史好きな女性をメインターゲットに販売しています。なぜ彼女たちは、「戦国魂」の商品に魅かれるのでしょうか。その答えは、商品が持つstoryにあります。様々な商品が溢れている現代では、自社でなくてはならない理由をお客様に感じていただける商品を生み出さなくてはなりません。

戦国武将のエピソードを添え、そのイメージを具現化した商品は、他にはないstoryを持つことで、歴女の心をがっちり掴むことに成功したのです。

ここでお伝えしたいのは、「context (他社と差別化できる技術力) × story (商品に込められた思い) × inspire (顧客の満足)」という方程式です。

注目していただきたいのは、この方程式は掛け算であるということです。他2つが満点でも、1つの点数が0点ならば、ビジネス成功の確率は限りなく0です。

この方程式が、皆様のビジネス展開に、少しでもお役に立てれば幸いです。

有限会社かほり堂
店主 山口 俊介

「女性起業家セミナー in Osaka」 ～女性が活躍する世界の創出に向けて～



平成26年2月17日にOMMビルで近畿経済産業局と中小機構近畿本部との共催により開催された「女性起業家セミナー」にVEC関西支部も協力支援機関として参加しました。

2014年 日本経済の飛躍のカギは女性と言われる中、安倍政権でも成長戦略に掲げるなど女性の活躍が期待されています。女性が起業・独立を考えていながら中々踏み出せない、又どのようにすれば起業できるか？とこれから起業を考えている方、すでに起業されている方を対象に100名募集が150名を超える参加があり、関心ある女性の多さに驚きました。

プログラムとして第一部は仕事と子育ての両立をしながら保育園とホームサポーターなどで活躍されている(株)ユミコーポレーション 代表取締役 辻友美子氏の講演、第二部は「女性だからできる 起業について」のタイトルでパネルディスカッションがあり、各パネラーからは…

・こういうビジネスがしたいという気持ちが男と女では違う。・OLから結婚して会社を退職するが何年かたつと「何かしたい」という女性が多い。しかし現状、テーマはあるがビジネス社会のノウハウ、経営資源の知識は乏しい。女性としてのメリットもあれば足りないところもある。と率直な厳しい意見もありました。又、女性管理職も日本は世界に比べるとかなり少ないとも言える現状の中、組織運営では男性より女性本来の母性で丁寧な言葉できちんと伝えることができる等、女性視点で部下の育成の大切さがわかりました。

講演終了後は名刺交換会・交流会で皆さん積極的に色々な方とお話しされ、前向きな姿勢に感銘しました。現在、VEC関西支部も女性起業家への支援策を検討したいと思っておりますので、ご興味のある方はご連絡下さい。

レポート・VEC関西支部 濱本 妙子



<名刺交換会>

<トピックス>

～株式会社フジキンとフジキンソフト株式会社が新製品（女性用衣服内温度計）販売開始～

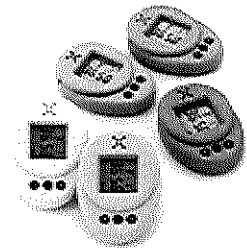
同社グループは本格参入を進めておられるライフサイエンス事業の一環として3月1日に販売を開始した。

●製品概要

簡単に衣服内温度を計測できる衣服内温度計「Ran's Night Self（ランズナイトセルフ）」を生産販売。女性健康管理製品の有力企業、キューオーエル株式会社（本社東京）と業務提携しフジキンソフト株式会社が販売窓口となる。

衣服内温度の計測は女性特有のケアに役立つために就寝中の自動計測のほか製品価格も低価格化し、カラーも5色から選べるなどバリエーションを強化。女性向け健康管理市場にも本格参入を指向。

株式会社フジキンニュースリリースより。



<10年前の今月は・・・>

- ・特殊法人 帝都高速度交通営団（営団地下鉄）が民営化され、東京地下鉄株式会社（東京メトロ）になる。
- ・野球日本代表監督の長嶋茂雄氏が退院。
- ・年金改革関連法案が与党賛成多数で可決。

～VEC関西より～

- ・三寒四温といいますが、まだまだ朝夕が寒い中、時々暖かい日が混ざります。これから梅、桃、桜と一番いい季節を迎えます。春といえば春闘、これから消費税のアップを意識に入れ、攻防が激しくなりますがベンチャーも無関係ではありません。ベンチャーらしい特徴を資金体系にも応用しヤル気を刺激しなければなりません。（本田）
- ・千葉に数十年住んでいた親友が今年初めに大阪に戻って来ました。やっぱり大阪はいいなあ～と、これからは何時でも会えるね！嬉しい！とお互い学生時代に戻ったかのような様子。早速に尼崎コストコに電車で行き、帰りの荷物の多さに苦笑い・・・やっぱりコストコは車で行くべきでした（笑）。これからハルカス・お花見・旅行と遊びに忙しくなりそうです！（藤本）
- ・昨年10月に富山県の出張土産にチューリップの球根をたくさん頂きました。久しぶりの球根からの植込みで即頑張って植えました。この寒い冬も大丈夫かと気になりながらも最近全ての芽がいっせいに伸びだし開

花を待つばかりです。今年の庭はどれだけチューリップで色づくのか楽しみます。ちなみにチューリップの花言葉は「愛の告白」らしいです。（濱本）

- ・皆様から新年度に相応しいフレッシュなメッセージを頂きました。VEC関西支部も心新たに活動して行きたいと思っております。3月にはあべのハルカスも開業し、桜前線と共に経済も季節も本格的な春がやってくることを祈っています。（澤村）

<交流会の予定>

平成26年5月20日（火）

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社
堺事務所長 阪口 史保 様