



電子版 “ロダン・タイムズ”



ブルー・オーシャ

10号

来年が良い年になるように

お正月の間に考えませんか

ブルー・オーシャン戦略

(その1) 大企業の経営戦略に対抗するか



私が、定期購読している本があります。

「理念と経営」という本ですが、この11月号に大阪のなんば道頓堀ホテル
(株王宮)の記事が書いてありました。

このホテルは、自らの営業活動により外国人観光客を集客しているそうです。

このホテルは、大手の旅行代理店が集客する宿泊価格帯よりは安く、
国内のビジネスホテルの客単価よりは高い価格設定で営業しています。

外国人旅行客の宿泊料金が1万円台の理由

- A 旅行代理店が外国の現地に集客に行く場合、手数料安くはできない。
- B 国内客向けは、価格競争。ビジネスホテルでは、6000円台が多い。
- C そこで、なんば道頓堀ホテル8000円台価格設定をしても、外国人観光客からは安く泊まれる良いホテルとなる。

なんば道頓堀ホテルは、外国人観光客が喜ぶ、国際電話無料などの
サービスをしているようです。

なんば道頓堀ホテルは、競争相手がいない領域での経営を行なっています。

この経営を、ブルー・オーシャン(戦略)といいます。

その反対語は、レッド・オーシャン(戦略)といいます。

（その2）すごい農家がいたもんだあ～。

さて、皆さん自分の会社には、ブルー・オーシャン戦略の部分があるか、
今後、その道が出来そうかをお考えください。

私は、ホテルにもブルー・オーシャン戦略があるとは、思いませんでした。

先日、農業ハウス経営を行なっている、新発田市と村上市の農業法人を
視察に行く機会がありました。

（熱エネルギーの有効活用例を学ぶものでした。）

新発田市の農家は、バラをメイン作物にして大都市圏へ供給しています。

村上の農家は、パッションフルーツを地元の旅館に販売しています。

新潟の農家でも、空調に工夫をすれば、新潟でも大規模ハウス経営が
可能であり、作物を選択してのブルー・オーシャンが可能なことを知りました。

（空調は、ヒートポンプや、バイオマスエネルギー変換しています。）

皆さんもブルー・オーシャン戦略をお持ちですか。

長所を伸ばす、逆境を逆手にするブルー・オーシャンは考え出すものですね。

来年も、ロダン・タイムズでいっしょに生き残りを考えましょう。

良いお年をお迎えください。

万代つばさグループ代表
発行者 八百板 誠

（ 税理士法人 万代つばさ 代表社員税理士 ）
（ 八百板誠行政書士事務所 ）

事 務 所 ： 新潟市中央区下大川前通7ノ町2230番地 （8階建の1階奥です）

025（228）4697

編集者より 記事は独自の調査分析により書き上げております。

明示、黙示にかかわらず、発行者（当事務所）がこれを保証するものではありません。