

岡山県中小企業家同友会
2017年2月 倉敷支部例会



お客様は当社の何を
支持してくださってるんだろう。
既存のお客様の受注が伸び悩む中、
新しい顧客開拓を行おうにも、
何をどうしていいかわからない。
「マーケティング」ってよく聞くけど、
どこから手をつけていいか
わからない・・・

あなたの知らない

『自社の強み』

～お客様がときめくマーケティングの基本～

- ☞ 自社に営業マンがおらず、販促を行ったことがない
- ☞ 下請け仕事が多く、自社商品の強みがわからない
- ☞ 販売先が決まっており、他社の状況がわからない
- ☞ ホームページでどんな情報を発信すればいいのか

参加した人にだけ、明かされる・・・

次ページに <<宿題>> あり・・・

日時：2月15日（水）18:30～21:00
会場：瀬戸大橋温泉やま幸 倉敷市下庄140-1 TEL：086-462-1126
報告者：出島 誠之 氏（㈱出島プランニング 代表取締役）
参加費：無料 懇親会：4,000円
21:00～22:30 事前申し込み

切り取らずにそのままFAXしてください

FAX 086-225-3662

会社名 _____

例会出席 ・ 懇談会出席

氏名 _____ TEL _____

《宿題》以下の「備中松山城」の事例を参考に、自社の「経済価値」

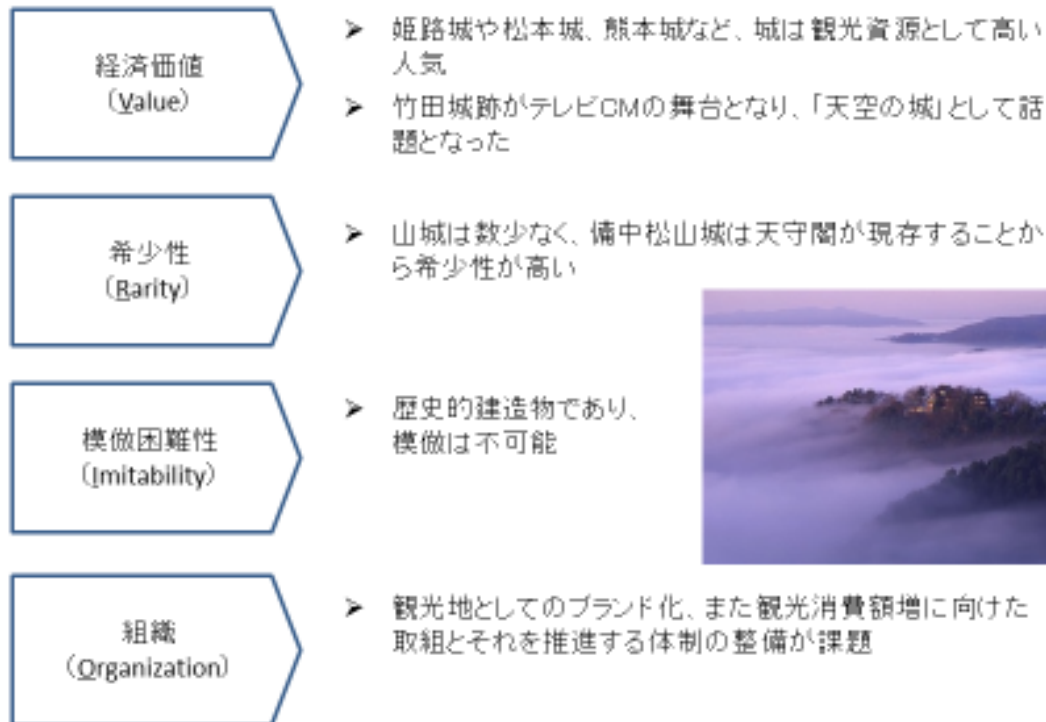
「希少性」「模倣困難性」「組織」について考えてみてほしい。

解らないなりに、思いめぐらせてから参加した時・・・

きっとあなたは得をする！！



「備中松山城」のVRIO分析



5

1. 経済価値に関する問い (Value)

我が社の保有する経営資源は、外部環境における脅威や機会に適応することを可能にするか？

⇒ 市場はあるか？顧客ニーズはあるか？ (Customer/顧客の視点)

2. 希少性に関する問い (Rarity)

我が社の経営資源を現在コントロールしているのは、ごく少数の競合企業だろうか？

3. 模倣困難性に関する問い (Imitability)

我が社の経営資源を保有していない企業は、その経営資源を獲得あるいは開発する際にコスト上の不利に直面するだろうか？

⇒ 競合はいるか？競合優位性はあるか？ (Competitor/競合の視点)

4. 組織に関する問い (Organization)

我が社が保有する、価値があり希少で模倣コストの大きい経営資源を活用するために、組織的な方針や手続きが整っているだろうか？

⇒ 戦略を実行できる組織になっているか？ (Company/自社の視点)



報告者：出島 誠之 氏 プロフィール

福岡県北九州市出身。小学生の頃から官僚になることを志し、東京大学法学部入学。大学時代にNPO法人ドットジェイピーのスタッフとして活躍。大学卒業後は、マッキンゼー・アンド・カンパニー入社。その後、香港科学技術大学 (HKUST) にてMBA (ファイナンス専攻) 取得。デロイトトーマツコンサルティング株式会社を経て、一般職の任期付任用にて、広島県経営企画チーム主任となり、施策マネジメントの仕組み導入に携わる。現在、岡山県や兵庫県西宮市などのアドバイザーとして、行政組織の改革に奔走している。