

WEEKLY

ツーリズムビジネス専門誌
週刊トラベルジャーナル

2014年11月17日発行(毎週月曜日発行)
第51巻第45号通巻2927号
1964年9月17日第三種郵便物認可

50th
ANNIVERSARY

TRAVEL JOURNAL

Japan's No.1 Travel & Tourism Business Magazine

観光立国を支えるすべての人々に向けて

2014
11/17

地方航空路線を 支えるアイデア

地域のやる気の引き出し方

■誌上セミナー

ムスリム受け入れのイロハ
イスラームの新年

■好評連載

視座

吉澤勉(シダックス経営企画本部長)

SCRAP

英国旅行業協会の環境保護策

着地型のレシビ

小江戸川越ミニバックツアー

eマーケティングの透視眼

立ち位置確立はマーケットインで

ツーリズムのヒント

地域の芸術祭の役割

ビジネスパーソンの日々雑感

中野啓史(伊勢丹新宿本店外国顧客マネージャー)

DATA

国・地域別訪日外国人客数

渡航先別日本人訪問客数

中国レポート



e マーケティングの

透視眼

vol.

11

荒木篤実

ベルトラ代表取締役会長

立ち位置確立は
マーケットインで

か つて、「P2P」という言葉がはやったことがある。「Peer to Peer」の略で、端末から端末へ、という意味だ。直接ユーザー同士で自分が持つ音楽などの個人所有データを交換し合えるサービスで、一時大流行した記憶がある。その後、著作権保護や各国の法規制などといった問題とぶつかり、現在はかつてほどの勢いは見られないようだが、その後のすべての産業のあり方に大きな影響を与えた。

似たような考えで「C2C」がある。「Consumer to Consumer」の略だ。P2P同様に、間に一切のエージェントを通さず、共通のプラットフォームを介して、直接ユーザー同士が取引などを行うことだ。ネットオークションの大先駆者であるイーベイやヤフーオークションのモデルがこれだ。プラットフォーム型ゆえに、基本的にそれぞれの売買の内容には一切タッチしない。いまホテル業界を賑わせているエアビーアンドビーも、元はこのモデルの空家(部屋)流通版といえれば理解が容易だろう。

商売を行ううえで、自社がどういう立ち位置をとるかは根本問題だ。そうどころ変えられるものではない。たとえば、エージェントという立ち位置やプラットフォームという立ち位置。これらはユーザーからは似たように見えるが、何を付加価値とするかで実際のサービス(オペレーション)内容が真逆になる。

自社の立ち位置を見直し、確固たる企業価値の芯をさらに太くするために提唱したいのが、かつてマーケティング業界で非常に注目されたマーケットインという考え方だ。聞き慣れない方は、プロダクトアウトという言葉の真逆と想像いただければいいのではないと思う。

一言でいえば、プロダクトアウトは生産者主導型ビジネスであり、マーケットインは消費者主導型ビジネスということになる。プロダクトアウトの場合、これこそがよい商品だとメーカーが考えてつくり、消費者はそれらの商品から自分がいいと思うものを選ぶ。競合が多い業界・状況ならば、この方式でも消費者にとって特に問題はない。選択権は常に消費者側にあるからだ。

一方のマーケットインは、消費者が製造前の開発過程になんらかの形で関わることで、消費者が欲しいと思うものをメーカーと一体となってつくる、そんなイメージだ。グループインタビューやモニター調査などを通して、マーケットに直接企業が入り込み(イン)、そこで消費者ニーズを汲み取った開発を行う、というものだ。

現在、これらの言葉はあまり聞かれなくなった。思うに、プロダクトアウト型では、真に革新的な商品やサービス(たとえば最初のiPhone)を除き、あまり成功しないことが明白になり、マーケットインがある意味当たり前になってきた証拠なのかもしれない。

先日、世界中のオンライン業界が集まるカンファレンスで、各社事例を勉強させてもらう機会があった。議論を拝聴するなかで、某大手企業の自社の自慢話に終始した、とても傲慢なスピーチが目についた。マーケット(聴衆やその代表のモデレーター)の質問をすべてはぐらかし、宣伝だけして高笑いしながら消えていったのだ。ナレッジを聴衆とシェアしていたのはむしろ新興企業の方だった。オンライン業界も旅行業界も、まだまだマーケットインの必要性があるのかもしれない、そう思った瞬間だった。



あらき・あつみ ●長崎県出身。慶應義塾大学経済学部卒業後、日産自動車入社。海外マーケティング業務を担当。91年IT & マーケティングサービス会社のアランを創業。04年世界オブショナルツアー予約「Alan1.net」(現VELTRA.com)で旅行業に参入。

(次回は12月8日号に掲載します)