なんでも経営相談

Q 売れ行きが急に落ち込んだ商品の価格を、思い切って下げたのですが、それでも状況が変わることはありませんでした。どうしたらよいのでしょうか？

A 販売が不振のため、販たにもかかわらず、それでも売れない経験をしたことがある人は多いのではないでしょうか。

しかし、売れない理由というものは、価格の高さではなく、商品開発、仕入れ時点での間違いが起点となっている場合が多いものです。

いわゆるプロダクトアウト（売り手、作り手の視点）によって商品の開発、仕入れを行っていることが、販売不振を招いている元凶なのだと思います。

商品の開発、仕入れは、常にマーケットイン（買い手の視点）に立って進めるべきものなのです。

というと、うちは常にマーケットインで取り組んでいると反論されることがあります。実際に商品を開発する際に、消費者をモニターにして評価させたり、社内スタッフで開発会議を繰り返したりもしてきた。それなのに売れない…。

なぜでしょうか？この手のマーケットインは、決して間違ってはいないが、中途半端といってよいでしょう。そもそも社内スタッフやバイアスがかかったモニターの意見というのは、消費者の生の視点、真の声にはならないものです。

消費者の一歩も二歩も先回りし、予測し、イメージし、気づかせ、提案するようなマーケットインが必要なのです。具体的には、商品化する前に、仕入れる前に以下の項目について商品開発を見直してみましょう。

類似商品の売れ筋は？　類似商品のとのUSP（強み・独自性）の比較、優劣は？　同類のターゲットは？　価格のボリュームゾーンは？　見込客に対する一番効果的な伝え方は？　どのキャッチコピーに一番反応するのか？辞めていく理由は？

その結果出てきた内容をもとに必ずテストマーケティングを行ってください。テストで確かな感触を得てはじめて本格的に販売展開を進めるようにしてください。

伊集　悟（いじゅさとる）
あかりな沖縄代表
マーケティングコンサルタント、ブログ「売れるマーケティング売れないマーケティング」

年利実質 **2.5%**

原則無担保 公的制度で有利な設備投資を!!

―申込受付中―

貸与制度とは、県内中小企業の事業に必要な機械設備を沖縄県産業振興公社が購入し、企業の皆様方に有利な条件で割賦販売またはリースする制度です。

本制度は昭和58年以降、皆様方の設備投資に活用されてきましたが、近年、制度が改正されてより使いやすくなりました。

主な改正点は、次のとおりです。

●保証人の人数を緩和しました。
（従前：代表者＋2名以上→変更後：代表者＋1名以上）

●割賦販売制度の保証金を緩和しました。
（従前：貸与金額の10％→変更後：貸与金額の5％）

●一部の中古設備についても対象としました。
（従前：新品機器のみ→変更後：新品機器及び一部の中古機器※詳しくは公社まで）

6千万円（特別な場合1億円まで）までを原則無担保、低金利にてご融資する制度です。設備投資をお考えの皆様ぜひ公社の貸与制度をご活用ください。詳細についてのお問い合わせは、左記までご連絡ください。

お問い合わせ：
（財）沖縄県産業振興公社
融資課（担当／中村・伊佐）
☎098（859）6236

	割賦販売	リース
対象者	県内中小企業で、原則1年以上業歴を有すること（農業・不動産など、一部対象外業種があります）	
ご融資金額	100万円～6,000万円（特別な場合 1億円まで）	
金　利	固定金利年2.50％	月額リース料率1.389％～2.987％
ご融資期間	7年（1年据置）	3年～7年（法定耐用年数の範囲内で決定）
連帯保証人	代表者＋1名以上（資産をお持ちの方）	
担　保	原則　無担保（審査条件により担保を徴求する場合があります）	
メリット	○長期・低利の制度であるため、安定した設備投資計画が立てられます。 ○信用保証協会の保証枠や、金融機関の借入枠に影響を与えないため、設備投資後も、運転資金やその他の資金調達に余力を残すことができます。 ○割賦販売の元金支払は1年据置（その間は利息分のみの支払）	

沖縄で 新しいHP多言語翻訳サービス 始まる!

～（株）クロスランゲージ～

インターネットの大手検索サイトの「ヤフー」をはじめいくつかのポータルサイトへの翻訳機能を提供している株式会社クロスランゲージ（本社：東京都千代田区、古賀勝夫代表取締役）が昨年那覇市IT創造館内に沖縄支社を設立し、サービスを開始した。

同社は、自治体やホテルなどを中心とした企業のホームページ（HP）を多言語化し、HP上の情報をリアルタイムに自動で翻訳できるサービスを展開。首都圏と観光都市を中心に現在、約20の全国自治体へ同サービスを導入済みまたは導入予定となっている。

新しい翻訳サービスの対応言語は、英語、中国語（簡体字・繁体字）、韓国語、ポルトガル語、スペイン語、フランス語、ドイツ語、イタリア語の全8カ国語でこの種のサービスとしては極めて豊富。

既存の翻訳サービスは、顧客が日本語HPの情報を更新するたびに翻訳会社に依頼をする必要があったが、同社の新サービスでは外国語HPがリアルタイムかつ自動的に翻訳されるため、コストと作業が大幅に軽減される。さらに、独自の辞書登録機能を使用することで、より精度の高い翻訳サービスが提供できるという。

同社は、今後、沖縄ではアジア近隣諸国、特に香港、台湾からの観光客誘致に力を入れていく上で翻訳ニーズの増加が予想されること、県内には優秀な翻訳者が多くいるため、翻訳センターを構築する上で絶好の利点があることから沖縄に支社を設立したとのこと。

今後は、県内のWEB制作会社や印刷会社とも連携を取り、レンタカー、バス、タクシー、空港、ホテル、飲食店、観光案内所などにおける海外旅行客や出張者に対するスムーズな受入体制の整備を側面から支援していきたいとのこと。

同サービスを多くの県内企業が活用し、本県が「言語バリアフリー地域」と認知されると海外観光客等のリピーターが増え、県内の産業の活性化につながるものと思われる。

（株）クロスランゲージ
那覇市銘苅　那覇市IT創造館内
☎098-860-7204　http://transer.com/

タブロイド判
「沖縄ベンチャースタジオ」22号
2009年12月25日発行
発行：（財）沖縄県産業振興公社
☎098-859-6237　http://ovs.jp
編集：（株）かいしゃ
広告：（株）アドスタッフ博報堂
☎098-862-4407　e-mail:uezu@adsta.co.jp
同紙についてのご意見・ご感想は
info@ovs.jpまで
「情報紙について」の件名を入れて送信して下さい。

知られざる琉球レトルトの歴史

約30年前に誕生。現在は1200アイテム！

～沖縄ハム総合食品株式会社～

オリジナル商品の開発について熱く語る沖縄ハム総合食品株式会社の山本憲国本部長（右）と名嘉真昇部長

県内各地のスーパーや食品売り場にたくさん並んでいる琉球料理のレトルトパック。中でも、沖縄ハム総合食品株式会社（オキハム）の品揃えは群を抜く。

今では食卓にあって当たり前のようになったこのようなレトルト食品だが、そもそもいつ頃から発売されていたのだろうか。また、現在、どれくらいの種類があるのか、オキハムの開発・品質管理部を訪ね、山本憲国本部長、名嘉真昇部長のおふたりに話を伺った。

「レトルトパウチ食品の規格がJAS法で制定されたのが、1975年頃、その数年後には「琉球料理レトルト」の製造を開始しましたので、約30年近い歴史があります。レトルト食品は、アメリカで開発され、アポロ宇宙計画にも使用されました。日本では、「ボンカレー」が歴史も長く有名ですが、当社製品も1981年頃から市場に参入しているんですよ」

家庭の味を再現することを心掛け、当初は中味汁や骨を抜いた状態のソーキ汁などの製造を開始。商品が膨張するなどの不具合を改良し、商品化した。

「中味汁やヤギ汁は、独特の匂いがあり、それを敬遠する人もいますので、当社商品は初心者でも食べやすいよう、匂いを抑えたものを研究開発しました」

しかし、「骨抜き」の汁はちょっと味気ない。パックが破れる恐れがあるとして包材メーカーなどが反対したというが、現在の会長である長濱徳松氏が英断を下し、「骨入り」商品の開発にも乗り出した。

「いろいろと試行錯誤を繰り返しました。特に、ヤギの骨は鋭いので、袋を破らないように注意しないといけません」

定番の琉球料理レトルトシリーズ

続々と新商品が登場！

約30年の間に生まれた商品は1200アイテムを数えるという。売上高（年商約60億円）の25％をレトルト商品が占めているそうだ。琉球料理シリーズのレトルトは、県内7～8割、県外2～3割の比率で販売されている。

定番のレトルト商品に加え、最近はじゅーしいの素、ゴーヤーカレー、タコライスの具、ぜんざいなど、ユニークな料理、デザートなどの商品も出ている。

「会社の方針として、県内各地域と連携して商品開発を行っています。伊江島漁協との『イカスミじゅーしい』、読谷漁協との『もずく丼』、恩納漁協との『もずくコロッケ』、公社事業と連携した南大東島との『海鮮タコライス』など、地域特性のある商品づくりに取り組んでいます」

地域と連携した特徴のある新商品もどんどん商品化されている

ほかにも、県産のブランド豚を素材にしたこだわりシリーズや、スッパイマンで有名な上間菓子店と共同開発した「スッパイマンジャーキー」（梅味）など、次々と新商品が登場している。

「今後は、水産加工品に力を入れていきたいと考えています。まだ発表はできませんが、沖縄本島北部のある漁港と連携した商品も、今開発中です」

約30年の歴史に裏打ちされた自社独特の加工食品開発技術、経験を武器に、オキハムの地域色あふれるレトルト食品には、これからも新しいアイテムがどんどん加わっていきそうだ。

健康産業関連企業を支援します！

～おきなわ健康産業販路開拓サポート事業～

沖縄県産業振興公社では、今年度から「おきなわ健康産業販路開拓サポート事業」を行っています。

この事業は、県内の健康産業のブランド化の構築や県外への販路開拓、営業マンの人材育成等を行うため、見本市への出展支援やオリジナルのネットショップの構築、専門コーディネーターによるハンズオン支援等を実施し、健康産業関連商品の県内外への確実な売り上げ確保を目指すものです。

そのうち平成22、23年度はネット販売展開サポート事業として左記の2事業を実施します。

県内の健康産業関連企業の皆様、今後参加企業を募集しますので、是非この事業を活用して御社商品の販路を開拓してください。

H22年度
楽天市場活用支援事業
公社が大手ネットショップである楽天市場に出展し、県内の健康産業の企業に売り場を提供することで、新規顧客の獲得を支援する。
募集時期：平成22年6月

H23年度
健康産業ネットショップ構築支援事業
公社が健康産業に特化したオリジナルのネットショップを構築し、県内の健康産業の企業に売り場を提供することで、新規顧客の獲得を支援する。
募集時期：平成23年6月

【お問い合せ】
公社海外・ビジネス支援課
電話：098-859-6238