

www.maebashidc.jp

MDCのHPを開設しました。
ぜひご覧ください。



知りたい!
まえばし
NOW!



小川屋の3C

コロナ禍であっても、七五三や成人式に向けたお客様には変化ありません。伝統的なお祝い事は簡単には廃れないことを強く感じますね。このまま座しているだけでは創業200年は迎えられないでしょう。積極的な意味で時代に身を任せ、世の中の変化に応じていきます。（小川屋 五代目 伊藤大介）

Customer 市場・顧客

小川屋

お得意様

成人式等記念日客

新規客

縮小マーケットでも、新たに生まれる顧客層を獲得してきた。

Competitor 競合

伝統的競合 近隣呉服店

↓

昭和の競合 デパート・モール 全国規模呉服店
レンタル 着付け教室

↓

平成の競合 ネット通販
写真スタジオ ネットレンタル リサイクルショップ

145年に渡って次々参入する競合をサービスを拡げることで迎え撃ってきた。

Company 自社

小川屋

||

長年築いてきた 重厚な経営基盤

×

スピーディーな 戦術転換

創業145年の伝統的老舗で社員は33名。写真・レンタル・着付け教室等多様な展開。

勉強会のご案内

今回の内容についての勉強会を右記の通り行いますのでぜひご参加ください。申し込み不要、参加費無料で、気軽な集まりにしたいと思っておりますのでご参加お待ちしております。4回とも同じ内容となっておりますので、いずれかにご参加ください。

日時 | ・9月8日(火) 19 - 20時 ・9月10日(木) 16 - 17時
・9月24日(木) 16 - 17時 ・9月29日(火) 19 - 20時

場所 | 前橋デザインコミッション事務所
前橋市本町2-1-6

老舗の3Cに学ぶ。

マーケティング調査の視点

戦略を立てる際には「調査」が最も重要です。逆に下調べもなく戦いを始めることは「無謀」とも言えます。しかしながら、旅行であればガイドブックやWebで下調べをしますが、商売の為の手がかりを探すのは簡単ではありません。そこで、マーケティング・フレームワークでは【Customer：市場・顧客】【Competitor：競合】【Company：自社】の頭文字をとった「3C」=三つの視点を重視します。それぞれ【Customer：市場や顧客ニーズがどう変化しているか？】【Competitor：誰と競合しているか？競合はどんな戦い方をしているか？】【Company：顧客や競合を踏まえた上で自社の強みや弱みは？】…と考えると「調査」の目の付け所が姿を現すのです。

老舗呉服店の3C

中央通りに店を構える「小川屋」さんは、明治8年の創業から145年に亘り着物という市場を戦い抜いてきた超老舗呉服店です。時の流れと共に、少子高齢化や和装文化後退という時代や文化の変容に加え、「呉服屋の競合（Competitor）は呉服屋」であったのは昭和中期頃までで、今では通販、レンタル、写真スタジオ、着付教室、リサイクルショップ等、種々様々な競合に取り囲まれています。つまり、後発参入の競合は

「少子高齢化や和装文化の後退」という縮小市場であっても、商機（勝てるチャンス）を察知したため参入してきているのです。商売が上手くいかない原因を縮小市場であることを理由にすることは簡単ですが、長年その市場で戦ってきて「顧客・競合・自社」のことが分かっていたはずなのに敗退してしまうのは、「分かっていたが」「分かっていたのに手が打てなかった」ことに他なりません。小川屋さんは従来の顧客を大切にしながら、レンタルや写真スタジオに着付教室とサービスの幅を広げ、後発参入に対して強力に手を打ち続けています。「顧客・競合」の変化を捉え、素早く「自社」を変化させながら、老舗であることにあぐらかかかないスタンスは尊敬に値します。

誰かのせいではない

小川屋さんを例に3Cと紐付けると【顧客×競合=外部要因⇒変えられない】【自社=内部要因⇒変えられる】という事に気がきます。市場を生き残るには、調査し、自ら変化するしかないのです。まちづくりも同様で、シャッター商店街の原因について「郊外大型店やモールができた」「車社会だから」という話が散見されます。感覚的分析ではなく、冷静な調査が行われていないと感じる瞬間です。商店街では無くならない老舗や行列のできる新店も生まれるなど、まち（現場）にはヒントが多く眠っています。強いお店の集合体が商店街なのです。適切な調査と自己変革によって商機（勝機！）を掴むことは可能だと信じています。

会員募集

まちなかの活性化に向け、共にまちづくりを進める仲間を募集中です。ご興味のある方は、下記問い合わせ先へご連絡ください。追って詳細を説明させていただきます。

〈問い合わせ先 tel：027-289-3773 mail：info@maebashidc.jp〉