名古屋経済大学経営学部

ポジベーションゼミ 3年生

横川　裕也

2019年4月12日(金)

Wiiから見る
ブルーオーシャン戦略

レッドオーシャン戦略

①既存の限られた市場をライバルと奪い合う

②すでに競争のルールが出来ている

③差別化か低コストかの選択が必要

ブルーオーシャン戦略

①これまでになかった新しい市場の開拓

②ルールが無いため競争が起きない

③差別化と低コストを同時に実現していける

PS3の戦略的特徴

高性能

小型化

BOOK·OFF
麻雀
カラオケ

PS3の戦略的特徴

グラフィックの向上

多機能化

PS3の戦略的特徴のまとめ

コアなゲームユーザー

綺麗で迫力のある
映画みたいな映像で
ゲームがしたいー

PS3の戦略的特徴のまとめ

SONY

これまでの集大成
のようなゲーム機
を作ったる！

レッドオーシャンの頂点を目指した戦略

Wiiの戦略的特徴

ゲームのノンカスタマーをいかに開拓するか

↓

ブルーオーシャン戦略のカギになる

コアなゲームユーザー

ゲーム経験のないユーザー

どの層も同じように楽しめるゲーム機を目指す

ゲームをしない層への独自アンケート

- 操作が面倒、複雑
- 値段が高い
- 取られる時間が長い
- 場所を取る

従来のゲームの問題点

買い手の生産性

シンプルさ

利便性

任天堂の対策

買い手の生産性

シンプルさ

利便性

Wiiが行った4つのアクション・マトリックス

取り除く

・DVDを見る機能

減らす

・複雑な操作
・最先端の高画質

付け加える

・直感的に使える
Wiiリモコン

増やす

・直感的にプレイできる
ゲームタイトル

ブルーオーシャン戦略の正しい戦略策定順序

①買い手にとってのユーティリティ

- 使用時の利便性とシンプルさにおける障害を取り除く
- すべての層に楽しいイメージを持ってもらう

ブルーオーシャン戦略の正しい戦略策定順序

②価格

・多くの人にとって
手を伸ばしやすい本体25000円前後

ブルーオーシャン戦略の正しい戦略策定順序

③コスト

- 本体25000円前後で利益の出る水準にコストを抑える

- 先端技術の導入はメリハリをつける

ブルーオーシャン戦略の正しい戦略策定順序

④導入

・マニュアル無しでシンプルに使いこなせるインターフェースの開発

・需要増に耐えられる生産体制

任天堂の組織的な対応方法

士気のハードル

認識のハードル

経営資源のハードル

社内政治のハードル

任天堂の組織的な対応方法

士気のハードル

任天堂の組織的な対応方法

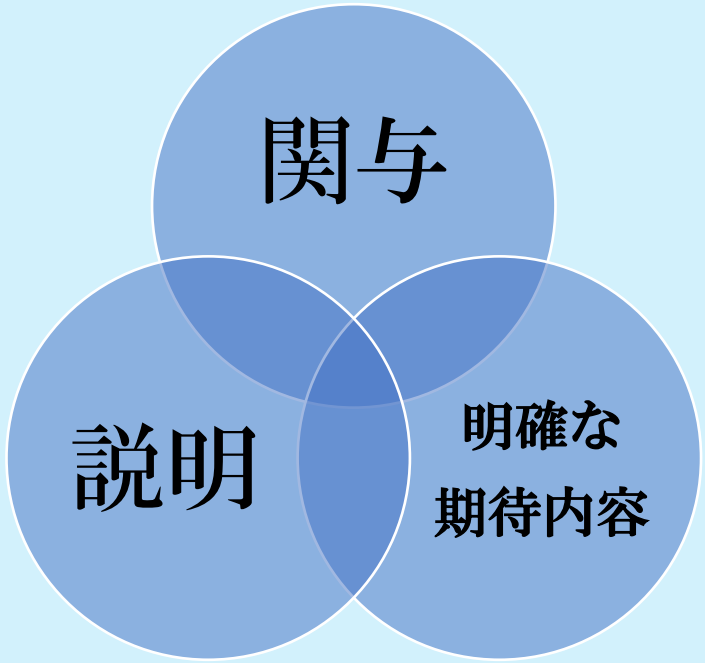
経営資源のハードル

高機能・高画質ではない手段

たくさんのユーザーが楽しめる

任天堂の組織的な対応方法

認識のハードル



任天堂が抱える問題点①

任天堂が抱える問題点②

本体価格2万円

本体価格3万円

ソフト価格4千円

ソフト価格7千円

議論点

①スマホゲームにゲーム市場を取られつつある

②価格でPS4に有利を取れなくなった

③注目タイトルをPS4に取られる

任天堂が目指すべきブルーオーシャンはどこか？

プレゼンテーションの様子

横川君のプレゼンに耳を傾けて一生懸命に聴いている

ポジベーションゼミのチャレンジャーズ☆彡^-^☆彡

横川君のプレゼンに耳を傾けて一生懸命に聴いている

ポジベーションゼミのチャレンジャーズ☆彡^-^☆彡

横川君のプレゼンに耳を傾けて一生懸命に聴いている

ポジベーションゼミのチャレンジャーズ☆彡^-^☆彡

横川君のプレゼンに耳を傾けて一生懸命に聴いている

ポジベーションゼミのチャレンジャーズ☆彡^-^☆彡

参考文献

安部義彦・池上重輔(2008)『日本のブルー・オーシャン戦略 10年続く優位性を築』ファーストプレス。

W・チャン・キム&レネ・モボルニュ著(2005)、有賀裕子訳(2005)『ブルー・オーシャン戦略―競争のない世界を創造する』ダイヤモンド社。

中小企業のための ブルー・オーシャン 戦略
https://www.bizup.jp/solution/kaizen_navi_pdfdata/keiei_senryaku_02.pdf(2019年4月5日確認)。

Amazon.co.jp
https://www.amazon.co.jp/(2019年4月7日確認)。