ファイブフォース分析

ファイブフォース分析とはビジネスフレームワークの一つで、業界の競合性、どれほど会社同士の競争が激しいのかを分析する時に使います。

因みにビジネスフレームワークとは、思考をする時の枠組みで、問題解決などの時に使うマニュアル、説明書ガイドのような物です。

ファイブフォースと言うだけに５つの枠組みがあります。

**１．売り手の交渉力**

売り手の交渉力と言うのは買い手をどれ位　苦しめる事が出来るかと言う事です。

例えば、皆が欲しいと思っている商品サービスを取り扱う売り手が一社しか居ない場合、その売り手は値段を上げても買ってくれるだろうから、値段を上げてがっぽがっぽ儲けて買い手を苦しめてやろう！となるわけです。

需要のある差別化が出来ている商品サービスを持っていれば交渉力が強いでしょう。

**２．買い手の交渉力**

反転して、買い手の交渉力とは売り手をどれ位　苦しめる事が出来るかと言う事です。

よくドラマであるような、「別にあんたの会社と取引しなくても内はやって行けるからね～」と脅す一幕はまさに買い手の交渉力を代弁しています。

買い手が簡単に他の会社の商品サービスに移る事が出来る時、買い手の交渉力は強いと言えるでしょう。

**３．競合との競争**

同じ業界内にライバルはどれ位居るのか？そいつらはどれ位出来るのか？と言う事です。

競合との競争に勝つためには、他社と差別化が出来た商品サービスを売事やより優れた商品サービスを売る事などがあります。後は常連客やらお得意先の消費者を作ると言う、忠誠心を勝ち取ると言う方法もあるでしょう。

**４．代替え品の脅威**

「お前が今までやってきた仕事はインドに住んでいるインド人に任せる」と言わんばかりに、

今まで解決して来た問題を、まさか国外のインド人にアウトソーシングするとは！？と言うように従来とは全く違うアプローチで問題を解決する商品サービスが出てくる事が代替え品の脅威です。

例えば、ファックスがEメールで代替えされたのが良い例でしょう。まあ、日本ではまだ使われているようですが…

**５．新参者の脅威**

簡単に始め易い事業ほど新参者の脅威が高いです。

例えば、私のこのチャンネル。

ホワイトボードアニメーション動画の年間使用権で１万５千円。そして、８０００円のマイクと無料の音声編集ソフト。私を守ってくれる特許があるわけでもなく、お金は初期投資以外に掛からないと言う事で非常に新参者の脅威に日々、怯えております。

ファイブフォース分析は１９８０年に紹介されたなお、時代を超えてビジネスフレームワークして使われておりますので、覚えていて損は無いでしょう。

・より多くの人に知識が届くように、ご友人やお知り合いの方へ動画の「口コミ」

・新しい動画を見逃さないために「チャンネル登録」

・チャンネルを良くするために「コメント欄へのご感想」よろしくお願いします！！

【原稿】