

ビジネスインテリジェンス
私の人生を救った広告

goda
ADVERTISING

Goda Advertising
合田 幸男



私たちの会社も来年で40年を迎えます。特にこの10年間はIT関連の進歩が急速であり、マーケティングの手法も大きく変わりました。インターネットの普及によって、人々が求める商品やサービスの情報を提供する手段が多様化してきました。

しかし、40年経っても変わらないのは人間です。最近日本から駐在員としてやって来た方々も、40年前に来た当時の方々との違いはあまり感じられません。技術は進歩しましたが、日本から来たばかりの人々の考え方に大きな差はありません。

40年前にシカゴへ駐在員として赴任して来た現在の私と、最近こられた方々との違いは経験です。その経験を通じて、少なからず有益な話を共有できるかと思います。

私の経歴は以下の通りです。

- 1971年: 関西学院大学商学部卒業後、(株)山善に入社しました。
- 1972年4月: 山善USAに転勤し、1972年9月には経理・総務の責任者に就任しました。
- 1975年: 軽飛行機のライセンスを取得し、中古の練習機を購入して、出張などにも活用することとなりました。
- 1976年: 山善本社が倒産の危機に直面し、シカゴにあった邦銀との取引が中止される状況に陥りました。しかし、この難局に立ち向かう中で、英国銀行との取引を始めることに成功し、引き続き日本からの仕入れ活動を続けることができました。

- 1978年11月: 山善本社へ転勤、12月に退社。1979年には大矢製作所に入社し、OOYA USAのGeneral Managerとして赴任致しました。
- 1982年7月: 大矢製作所を退社し、大阪の豊精工と半額出資でRichmill Internationalを設立しました。マシニングセンターのホルダーの販売事業を開始し、6カ月で黒字化に成功しました。同時に、印刷用のフィルム(さくらフィルム)のイリノイ州の専売権をメーカーから獲得し、専売権を手に入れる代わりに、2000万円相当のフィルム在庫を購入する契約も成立しました。

しかしながら、フィルムを購入して、販売がスタートした直後に継続供給をされるはずのフィルムの供給が打ち切られるという詐欺に遭遇してしまいました。この詐欺により、在庫処分に専念せざるを得なくなり、それに伴いマシニングセンターのホルダー事業の商権もメーカーに譲渡せざるを得ない状況となりました。結果的に、Richmill Internationalは自然消滅の道をたどることとなりました。

1983年に、印刷用フィルムの活用も視野に入れつつ、印刷会社であるGRAFIX Corp.を設立しました。

日本企業への営業を展開し、業績を着実に伸ばしていく一方、社内で信頼していた社員に\$25,000.00を持ち逃げされてしまい、資金繰りに行き詰まり、結局会社を閉鎖せざるを得ない状況となりました。しかし、

Goda Advertising

過去30年以上に亘り、日本企業のマーケティング戦略、新製品、新事業の立上げに貢献して参りました。私共の目的はクライアントの売り上げを増やすことにあり、そのための最善の提案をし、どのような手段(ウェブサイト、広告、ビデオ、カタログ作成、展示会企画・装飾等々)でも提供できることが私共の強みです。

豊富な知識と経験を基に、より良いマーケティング・営業の方法をクライアントと共に考え、実行に移しています。長い歴史の中で、マーケティングに必要な手段を幅広く提供し、クライアントの目標を達成するためのお手伝いを差し上げます。

www.goda.com

連絡先

Tel: 224-730-5500

E-mail: paul@goda.com



その後も諦めることなく、CPA（公認会計士）の紹介により、印刷会社のセールスレップとして再出発することとなりました。平行して印刷用フィルムの処分のため、印刷業界誌においてフィルムの廉価販売広告を行い在庫の処分を達成しました。

再び日本企業への営業活動を続ける中で、徐々に業績を回復させていく過程を経て、新たな成功を築いていくこととなりました。

1984年11月24日：Goda & Associates, Inc. を設立しました。これが私にとって3度目の会社設立となります。これをもって最後の挑戦と心に刻み、自らに語りかけるため、私の名前を会社名としました。

これまで、多くの失敗を経験してきましたが、その経験から得た知識が、新たなビジネス、プロジェクトを始める方々に役立つ事を願い 散文的に述べさせていただきます。

成功への道は曲がりくねり、挑戦の連続です。過ちからの学びは、未知の世界への指針となり、確信と勇気を与えます。失敗を受け入れ、学ぶ姿勢こそが、新しいビジネスの礎であり、成長への道だと思えます。

Richmill Internationalでの経験から学んだことの一つは、事業を立ち上げるためには広告が重要であり、特にフィルムの在庫処分を成功させるために広告を行った点です。Tool holderの広告は業界誌「Modern Machine Shop」に出稿し、250件の問い合わせがあり、そのすべてにカタログと価格表を送付し、電話での対応を行いました。

その結果、車で行ける1,000マイル以内の範囲で20社とアポを取り訪問して5社との取引が始まりました。

アメリカで広告や業界誌が重要な役割を果たす理由の一つは、国土の広さにあります。日本のように足で稼ぐことは難しいです。出張経費が高額であるため、出張はほぼ確実にビジネスが成立する時に限定されます。アメリカ人は新しいものへの好奇心が旺盛で、会社の規模に拘らずチャンスが広がっています。

2002年ごろ、機械の要素部品メーカーからの依頼を受け、アメリカ市場での販売開始に向けて、マーケティングや広告のサポートを行いました。競合他社と比較すると、価格や納期、品揃えで劣っている側面がありました。大手競合は各州に代理店を配置していましたが、私たちが注目したのは二次代理店でした。彼らは一次代理店から商品を購入し、その商品をさらに販売していました。一般的に、一次代理店には30%のディスカウント率が適用され、一次から二次代理店へのディスカウント率は15%となっています。

こうした二次代理店は、メーカーと直接取引ができるようになれば、彼らの利益を2倍に増やす可能性があります。私共のまず販売代理店を確保するという提案を基に、業界誌に代理店を募集する広告を

出稿しました。その結果、現在ではその会社は1,000万ドル以上のビジネスを展開しています。

商品やサービスを販売する際、競争力だけでなく販売チャネルの選択や知名度向上が重要です。知ってもらわなくては売れません。競合他社よりも知名度を高めることで、他社が優れた商品を提供しているにも関わらず、自社の有利な立場を築くことができます。デジタル広告、展示会、ネットワーキングなど、選択できる手法は多岐にわたります。

アメリカは懐の深い国であり、多様な民族の共存があり、そのため価値観も多彩です。各州には独自の特徴的な産業があり、人々は新たな試みに寛容な傾向があります。注意深く観察すれば、至るところにビジネスチャンスが潜んでおり、その可能性を引き出す手段の一つが広告です。どんな素晴らしい商品やサービスであっても、人々に知ってもらわなければ何も進展しません。

私共はWebを中心としたデジタルマーケティング及び展示会を、企画、デザイン、施工も含め提供しています。詳しくはwww.goda.comをご覧ください。

まだまだ話せることがあります。今回の機会に改めてお話しできればと思います。ご拝聴ありがとうございました。

