



慶應義塾大学ビジネス・スクール

タイガー魔法瓶株式会社

1987年初頭、大阪府門真市にあるタイガー魔法瓶の本社では、同社の今後の新たな中核事業として、電子レンジへの本格参入について検討が行われていた。タイガー魔法瓶は魔法瓶、炊飯ジャー、電気ポットといった分野では、長年のライバルである象印マホービンとともにトップの座を争う企業であるが、その他の家電分野に関しては、かなりの製品を発売しながら、さしたるマーケティング努力を投入してこなかったこともあって、見るべき成果をあげた製品をほとんどもっていなかった。

5

10

電子レンジについても、既に1970年代の後半に、総合家電メーカーであるシャープからOEM供給を受けて売り出したことがあったが、コスト高もあって、あまり成功せず、自然消滅していた。その後、3~4年ほど前より、調理家電メーカーとしてのタイガー魔法瓶の品揃えにはやはり電子レンジは必要であるという理由により、今度は三洋からのOEM供給による製品を販売していたが、売上自体は年間でも3億円程度であった。しかし、ここ数年の電子レンジ市場の拡大と将来性を考え、タイガー魔法瓶は自社生産による電子レンジへの本格参入を計画していた。

15

従来より、消費者の使い勝手に基づく製品の差別化と積極的なテレビ広告によって売上を拡大してきたタイガー魔法瓶としては、電子レンジについても、今回の本格参入を機会に、こうしたマーケティングを駆使して、初年度で年間10万台の売上をあげ、ゆくゆくは市場の10パーセントは確保したいと考えていた。

20

本ケースは、中小企業大学校 関西校の昭和62年度支援事業の一環として、池尾恭一教授がクラス討議の基礎資料として作成したものであり、経営上の適切もしくは不適切な状況処理を例示しようとするものではない。なお、タイガー魔法瓶株式会社との申し合わせにより、本ケースの一部もしくは全部の複製・引用は禁止されている。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール(〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp)。また、注文は <http://www.kbs.keio.ac.jp/>へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法(電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない)による伝送も、これを禁ずる。

Copyright© 池尾恭一 (1987年作成)