

2021年10月16日開催 (2722)アイケイ

時間により会場にてお答えいただけなかったご質問へのご回答

人口動態統計からすると、日本は明らかに人口減少です。

人口ボーナスのあるアジアへの具体的な戦略的展開を教えてください。

- 香港の子会社(IKTCL)を拠点にアセアン諸国へ営業攻勢をかけていきます。中国は上海の孫会社(ILB 上海)から営業攻勢をかけていますが、先ずは巨大なマーケットである中国ファーストで進めています。売り上げは全て化粧品です。

共同創業者のキトウさんはどうしたのでしょうか。

- 最後は常勤監査役を担っていましたが、10年ほど前に、両親が揃って介護状態になったことで、早々と引退しました。

御社のライバルはどこですか。差別化を教えてください。

- 流通業界において、事業の全体像をマーケティングメーカーと標榜する他社はいないため、ライバルはいないと考えています。
しかしながら、販売ルート毎には存在しますが、ライバルと言うより追いつきたい先輩会社さんです。
TVショッピングではオークローンマーケティング社、生協ルートでは(生協内の)スクロール社、ECや店舗ルートではヤーマン社です。