６．ＰＭマトリクスでレッドオーシャンから脱却

Ｐ　Products　製品・技術・サービス
Ｍ　Market　市場・商圏・顧客

Ｍ	既　存　市　場	新　市　場
Ｐ 既存製品	Ａ 【現在のビジネス領域】 内なる守りの戦略 品質・コスト・納期 変動費節減・固定費倹約	Ｂ 【フロンティア領域】 外なる攻めの戦略 業界越え新市場細分化 ターゲットの特定
新製品	Ｃ 【コアコンピタンス領域】 競合との差別化戦略 ３Ｓ＝選択・差別化・集中 ウオンツの追求	Ｄ 【潜在のニッチ領域】 オンリーワン戦略 ４２％奪取ゲリラ戦 大手に魅力薄の市場規模