

3. การเปิดอุตสาหกรรมที่ได้รับการคุ้มครอง

รูปแบบการดำเนินธุรกิจแบบดั้งเดิม

ในอดีตรัฐบาลญี่ปุ่นได้ทำงานอย่างหนักเพื่อให้แน่ใจว่ามีการเติบโตและการพัฒนาทางด้านอุตสาหกรรมหลักภายในประเทศ เช่น ไทโรคมขนาดม โดยปกป้องและดูแลองค์กรเหล่านี้ ภายใต้สภาพแวดล้อมที่แทบจะเป็นธุรกิจผูกขาด อย่างไรก็ตามการคุ้มครองอุตสาหกรรมเหล่านี้ด้วยกฎระเบียบข้อบังคับต่างๆ ยังคงไม่เปลี่ยนแปลงถึงแม้ภายหลังจากที่เศรษฐกิจญี่ปุ่นได้พัฒนาอย่างเต็มที่และบรรลุวัตถุประสงค์แล้วก็ตาม ด้วยเหตุนี้จึงเป็นการขัดขวางบริษัทใหม่ๆ ในการเข้าสู่ตลาดญี่ปุ่น ส่งผลให้เกิดการคงรูปแบบการบริหารงานแบบดั้งเดิมที่ไม่มีประสิทธิภาพของญี่ปุ่นและทำให้ความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศของเศรษฐกิจญี่ปุ่นลดลง

แนวโน้มในปัจจุบัน

รัฐบาลญี่ปุ่นได้ผ่อนคลายกฎระเบียบต่างๆ และปฏิรูปการบริหารในอุตสาหกรรมหลายประเภทเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจญี่ปุ่นและปรับปรุงความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศ การเปิดตัวเข้าสู่ตลาดที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรงได้กระตุ้นให้บริษัทต่างๆ ในอุตสาหกรรมเหล่านี้จำเป็นต้องปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงานโดยการขยายฐาน Supplier เพื่อค้นหาสินค้าที่มีคุณภาพที่ดีขึ้นและราคาที่ถูกลง บางบริษัทยังได้ขยายขอบเขตของการทำธุรกิจด้วยการเข้าไปทำตลาดต่างประเทศและ/หรือทำธุรกิจประเภทใหม่ๆ



การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้มีความหมายต่อคุณอย่างไร?

- การสร้างพันธมิตรกับบริษัทญี่ปุ่นที่ย้ายไปทำตลาดในต่างประเทศ
- การเข้าสู่ธุรกิจที่มีการผ่อนคลายกฎระเบียบ
- การป้อนสินค้าให้กับบริษัทยักษ์ใหญ่ในญี่ปุ่น

กรณีศึกษาที่ 1

พันธมิตรต่างชาติกับบริษัทญี่ปุ่น

NTT Group

ในเดือนกรกฎาคม ปี 2542 เพื่อตอบรับการผ่อนคลายนโยบายระเบียบต่างๆ และการปรับโครงสร้างของธุรกิจโทรคมนาคม NTT ซึ่งเดิมคือธุรกิจผูกขาดภายใต้ชื่อ Nippon Telegraph and Telephone ได้ปรับโครงสร้างเป็นบริษัทโฮลดิ้งจำกัด คือ บริษัทที่ให้บริการด้านโทรศัพท์ในภูมิภาค 2 บริษัทและบริษัทที่ให้บริการด้านโทรศัพท์ทางไกลและต่างประเทศ 1 บริษัท ก่อนหน้านั้น กลุ่มบริษัท NTT ได้ตกลงเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับยักษ์ใหญ่ด้านการสื่อสาร AT&T ของสหรัฐ เพื่อให้บริการธุรกิจ Network Solutions แก่บริษัทระหว่างประเทศซึ่งนับเป็นพัฒนาการครั้งแรกในการรวมตัวระหว่างกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมของญี่ปุ่นและต่างชาติ นอกจากนี้ NTT ยังได้เดินหน้ารื้ออย่างต่อเนื่องเพื่อหาพันธมิตรในต่างประเทศและร่วมลงทุนในธุรกิจประเภทอื่น เช่น ธุรกิจ IP Network

บริษัท NTT Docomo Incorporation ก่อตั้งขึ้นในปี 2535 เมื่อ NTT ได้แยกธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ออกมาต่างหากและได้พัฒนากลยุทธ์ในการทำธุรกิจระหว่างประเทศที่หลากหลายเพื่อนำไปสู่การเปิดตัวบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบ 3G ซึ่งนับเป็นเจนเนอเรชั่นที่สามของเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้คุณภาพเสียงระดับสูงและการสื่อสารข้อมูลด้วยความเร็วสูง บริษัทจึงเริ่มมองหาพันธมิตรต่างชาติเพื่อเปิดตัวบริการดังกล่าวรวมถึงบริการอื่นๆ ในต่างประเทศ ในช่วงเวลา 1 ปี นับจากปลายปี 2542 Docomo ได้ร่วมลงทุนกับบริษัทต่างชาติ 5 บริษัทใน สหรัฐอเมริกา ยุโรป และเอเชีย จากการเป็นพันธมิตรดังกล่าว บริษัทจึงเร่งพัฒนาและเปิดตัวบริการที่หลากหลายรวมทั้ง I-mode บริการอินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่และบริการโทรศัพท์แบบ 3G โดยเริ่มให้บริการแรกในแต่ละภูมิภาคในปี 2545

กรณีศึกษาที่ 2

การเข้าสู่ตลาดที่ผ่อนคลายนโยบายแบบต่าง ๆ

Japan Telecom และ Vodafone

ข้อตกลงพื้นฐานในเรื่องธุรกิจโทรคมนาคมขององค์การการค้าโลก (WTO) ได้ส่งผลให้เกิดการยกเลิกข้อจำกัดการลงทุนของต่างชาติในธุรกิจโทรคมนาคมของญี่ปุ่น กระตุ้นให้เกิดการลงทุนจากต่างประเทศ ในเดือนตุลาคม 2544 กลุ่มบริษัท Vodafone ของสหราชอาณาจักรซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ใหญ่ที่สุดของโลกได้เข้าถือหุ้น 66.7% ของ Japan Telecom ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อันดับสามของประเทศ ด้วยการรวมตัวกันนี้ บริษัททั้ง 2 กำลังต่อสู้เพื่อให้ได้มาซึ่งความสำเร็จในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมที่เต็มไปด้วยการแข่งขันที่สูงขึ้นเรื่อยๆ

J-Phone บริษัทโทรศัพท์เคลื่อนที่ในเครือของ Japan Telecom กำลังพยายามอย่างเต็มที่เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าซึ่งเป็นการเผชิญหน้าโดยตรงกับคู่แข่งยักษ์ใหญ่อย่าง NTT Docomo กลยุทธ์อย่างหนึ่งเพื่อการขยายธุรกิจคือการให้บริการส่งอีเมลล์รูปภาพ (Picture-mail service) ซึ่งลูกค้าสามารถส่งอีเมลล์รูปภาพที่ถ่ายโดยใช้กล้องดิจิตอลที่ติดตั้งในโทรศัพท์ J-Phone ได้เลยทันที