

การกำเนิดของธุรกิจเสี่ยงลงทุนแบบการค้าแลกเปลี่ยน วิธีการที่จะทำให้อุตสาหกรรมและบริษัทของแต่ละหมู่บ้าน แต่ละตำบล ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ดำรงอยู่รอด

1 . รอบที่ 2 ของ “ การรณรงค์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ”

คลื่นแห่งโลกาภิวัตน์ซัดไปซัดมาเป็นระลอก แม้แต่ทุกซอกทุกมุมในท้องถิ่นที่มีการคมนาคมไม่สะดวก รวมจนถึงอุตสาหกรรมและบริษัทในท้องถิ่นต่างได้รับอิทธิพลอย่างรุนแรงตลอดเวลาแบบที่ไม่คาดคิดมาก่อน แต่ละประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ในอนาคตอันใกล้นี้ จะได้รับอิทธิพลด้วยเหมือนกัน

ค่าแรงงานที่ประกอบขึ้นมาเป็นต้นทุนในสินค้าที่ผลิตทำในโอะกินาวา และวัตฤติบ มีราคาสูงเทียบ กับประเทศที่กำลังพัฒนา อิทธิพลของโลกาภิวัตน์ โดยทั่วไปแล้ว ถูกมองว่าส่งผลทางลบ แต่ว่า อาจจะขอยกตัวอย่างของโอะกินาวา มาอธิบายให้เห็นถึงการใช้กลยุทธ์ที่รู้จักกำหนดใช้ความเป็นโลกาภิวัตน์นี้ไว้อย่างชัดเจน และแสดงลักษณะพิเศษเฉพาะของอุตสาหกรรมและบริษัทออกมาให้เห็นได้ ผมเรียกสิ่งนี้ว่า การวางช่องทางมูลค่าเพิ่มที่มาจากความร่วมมือระหว่างประเทศ

กลยุทธ์นี้ บริษัทในโอะกินาวารวมเป็นคู่ค้ำกับบริษัทในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เรียกว่า “อุตสาหกรรมและบริษัทแบบการค้าแลกเปลี่ยน” ซึ่งจะอธิบายให้เข้าใจโดยใช้ตัวอย่างจริง เมื่อนำกลยุทธ์แบบนี้ มาใช้อธิบายถึงกลยุทธ์ของบริษัททางฝ่ายโอะกินาวา ด้วยคำศัพท์ที่ใช้ในวิชาการ บริหารจัดการล่าสุดนี้ ก็รวบรวมความทั้งหมดไปที่ “ กลยุทธ์คอร์คอสมพิวแทนซ์ ” ของบริษัท ครอบคลุมจนถึง “เอาท์ซอสซิ่ง” ด้วย

ในจุดนี้ สิ่งที่ควรระมัดระวัง คือ ไม่ใช่เป็นการไปขอร้องให้ประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จัดหาแรงงาน และวัตฤติบที่มีราคาถูก แต่เป็นการไปร่วมเป็นคู่ค้ำเพื่อแสดงและพัฒนาลักษณะเด่น ของบริษัทตัวเองขึ้นมาให้เห็น

มากกว่า 20 ปีที่ผ่านมาแล้ว ที่จังหวัดโออิตะ มีการแสดงออกมาให้เห็นถึงลักษณะพิเศษเฉพาะ ของแต่ละภูมิภาค (ท้องถิ่น) และส่วนใหญ่มีการพัฒนาสินค้าของฝากพิเศษที่จับกลุ่มเป้าหมายตลาด ไปที่ประชาชนในเมือง เรียกกิจกรรมนี้ว่า การรณรงค์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ทั่วโลกได้เห็นมา ทดลองทำแบบนี้เหมือนกัน ในปัจจุบัน รูปแบบกิจกรรมแบบนี้ค่อย ๆ หายไป แต่ก็ถูกนำกลับมาปฏิบัติ ใหม่ อันเป็นผลจากโลกาภิวัตน์ที่ยังคงวิวัฒนาการเดินทางอยู่ตลอดเวลา

ตัวอย่างเช่น ไวน์สินค้าพิเศษที่ทำจากองุ่นภูเขาที่เป็นของพื้นเมืองของตำบลอิเคดะ ในเกาะ ฮอกไกโด ต้องต่อสู้แข่งขันอย่างดุเดือดกับไวน์นำเข้าที่มีราคาถูก เรื่องแบบนี้ได้เกิดขึ้น ทั่วทั้งประเทศญี่ปุ่นที่มีการรณรงค์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

แต่ก็มีตัวอย่างที่ตรงกันข้ามกับกรณีนี้ คือ ช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้แข็งแกร่งขึ้น อันเป็น ผลจากโลกาภิวัตน์ การทดลองในประเทศไทยได้นำแนวความคิดจากของญี่ปุ่น มาตั้งชื่อเป็น “ หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ” พัฒนาสินค้าเพื่อการส่งออก ผลิตทำสินค้าโดยใช้เทคโนโลยีกับ วัตฤติบที่ดีเลิศที่เป็นของพื้นเมืองของไทย และการออกแบบตามความนิยมชมชอบของญี่ปุ่นที่เป็น ประเทศผู้นำเข้าสินค้า และการออกแบบนี้ ได้รับความร่วมมือจากองค์การเจรจาของญี่ปุ่นส่งช่าง ออกแบบไปพัฒนาสินค้า เป็น “ การรณรงค์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ” รอบที่ 2 ภายใต้ยุคสมัยแห่ง ความเป็นโลกาภิวัตน์

ในการเรียกตัวอย่างดังต่อไปนี้ว่าเป็น ธุรกิจเสี่ยงลงทุนนั้น ในความเป็นจริง อาจจะเป็นธุรกิจที่มี

ขนาดเล็กเกินไป แต่ธุรกิจเสี่ยงลงทุนที่ใช้แนวความคิดของการผลิตทำสิ่งของแบบการค้าแลกเปลี่ยน ที่ได้กล่าวถึงในช่วงต้น และรู้จักใช้โอกาสที่มีการเปิดเส้นทางขนส่งสินค้าทางเรือระหว่างโอะกินาวากับเมืองเซี่ยเหมินนี้ ได้ถือกำเนิดขึ้นมาอย่างต่อเนื่องในโอะกินาวา ผมเรียกธุรกิจเหล่านี้ว่า ธุรกิจเสี่ยงลงทุนแบบการค้าแลกเปลี่ยนแบบโอะกินาวา ซึ่งผมอยากจะขอแนะนำตัวอย่างธุรกิจประเภทนี้หลาย ๆ ตัวอย่าง เสนอแนะแนวความคิดของ “อุตสาหกรรมแบบการค้าแลกเปลี่ยน” ในครั้งนี้

การส่งสินค้าไปเกาะใหญ่โดยการพัฒนาเข้าเครื่องแกวรีควิว

สหกรณ์ผู้เชี่ยวชาญงานฝีมือการทำเครื่องแกวรีควิว

ประธานคณะกรรมการ คือ **นายโมริฟุค อินามิเนะ**

สหกรณ์ผู้เชี่ยวชาญงานฝีมือการทำเครื่องแกวรีควิว ได้จัดตั้งขึ้นมาโดยการรวมตัวกันของผู้ประกอบการ 6 แห่งในจังหวัดโอะกินาวาที่เกี่ยวข้องกับงานฝีมือการทำเครื่องแกวรีควิว ไม่ใช่ผลิตทำเป็นเพียงแค่อินค้าของฝากเท่านั้น แต่ยังได้รับความต้องการจากเกาะใหญ่ที่มีค่อนข้างสูงอีกด้วย สินค้าตัวนี้เป็นงานที่ทำด้วยฝีมือ จึงไม่สามารถตอบสนองรองรับกับความต้องการนี้ได้

การแก้ปัญหาต่อสถานการณ์แบบนี้โดยการทำให้เป็นอุตสาหกรรมโรงงาน จะทำให้ความประณีตละเอียดอ่อนอันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของเครื่องแกวรีควิวที่ทำด้วยงานฝีมือต้องสูญหายไป สมาชิกสหกรณ์จึงตกลงสรุปกันว่า ควรจะเน้นที่การผลิตด้วยงานฝีมือ แต่ว่าถ้ายังให้ความสำคัญกับการผลิตด้วยงานฝีมือแบบนี้ต่อไป จะทำให้การบริหารจัดการประสบปัญหาเนื่องจากการขึ้นของค่าแรงงาน

ในตอนนี้ เมื่อ 9 ปีก่อน ได้มีการตรวจสอบพิจารณาการโยกย้ายโรงงานไปที่ไทยและจีน แต่ในที่สุดมีการตัดสินใจโยกย้ายไปที่เวียดนาม ปัจจุบัน โรงงานอยู่ในระหว่างการสร้าง จากการสร้างโรงงานในเวียดนาม และโยกย้ายเทคโนโลยี ทำให้สามารถผลิตทำสินค้าที่มีคุณภาพดีด้วยต้นทุนต่ำได้ อีกทั้งวัตถุดิบก็มีจำนวนมาก นี่คือความเป็นมาของเครื่องแกวรีควิว และเป็นทั้งการเสนอมอบสินค้าที่มีราคาเหมาะสม สามารถใช้กันได้ในระดับชีวิตความเป็นอยู่ของพลเมืองทั่วไป

การนำเข้าชิ้นส่วนอะไหล่จากไต้หวันกลับเข้ามาประกอบเป็นเครื่องคอมพิวเตอร์ในโอะกินาวา

บริษัท อิมคอม จำกัด (มหาชน) ประธานบริษัท คือ **นายคิมไทเก็ง**

มีบริษัทที่จับตามองเห็นว่า สามารถจัดหาซื้อชิ้นส่วนอะไหล่คอมพิวเตอร์จากไต้หวันได้ในราคาถูกกว่าของในประเทศญี่ปุ่นเนื่องจากภาวะการแข่งขันการส่งออก แล้วนำชิ้นส่วนอะไหล่เหล่านั้นกลับมาประกอบเป็นเครื่องคอมพิวเตอร์ วางแผนจัดส่งสินค้าไปที่ประเทศจีนและรัสเซีย โดยใช้เส้นทางขนส่งระหว่างโอะกินาวากับเมืองเซี่ยเหมินที่มีมาแต่ก่อน

ประธานบริษัทคนนี้เป็นวิศวกรที่ถูกส่งตัวจากบริษัทผลิตคอมพิวเตอร์ของอเมริกา ไปปฏิบัติงานในฐานะตัวแทนชาวอเมริกันในโอะกินาวา เขาได้หันมาชอบโอะกินาวา และอยากจะออกจากบริษัท จึงตั้งตัวเป็นอิสระตอนที่จะต้องกลับสู่ประเทศ เขาได้ใช้เทคโนโลยีที่มีอยู่ เริ่มทำการขายอุปกรณ์ตัวเปลี่ยนที่ทำให้เข้ากันได้กับคอมพิวเตอร์ของไอบีเอ็มให้แก่ทหารอเมริกัน จากการที่มีการพัฒนาระบบปฏิบัติการแบบใช้จาน หรือที่เรียกว่า ดอส (Disk Operating System) ซึ่งเป็นระบบซอฟต์แวร์ที่ช่วยให้สามารถแสดงอักษรภาษาญี่ปุ่นได้ โดยไม่ต้องเปลี่ยนฮาร์ดแวร์ในคอมพิวเตอร์ของไอบีเอ็มในญี่ปุ่นนั้น เขาได้ใช้โอกาสครั้งนี้เปิดทำการประกอบเครื่องในโอะกินาวา โดยใช้โนฮาวของบริษัท เบสต์ & ซีเปสต์ ซีพียูของบริษัทอินเทลอเมริกา สำหรับชิ้นส่วนอะไหล่อื่น ๆ จะใช้ของที่มาจากไต้หวัน ญี่ปุ่น และอเมริกา ส่วนพวกแป้นต่าง ๆ จะสั่งซื้อจากไต้หวัน เมื่อประกอบคอมพิวเตอร์ครบเสร็จเรียบร้อย ราคาจะอยู่ที่ประมาณ 2 แสน 9 หมื่นเยน เทียบกับของที่มีฟังก์ชันเหมือนกันที่ทำจากผู้ผลิตในประเทศ จะถูกกว่าประมาณ 1 แสนเยน ในปีที่แล้ว ได้จัดส่งสินค้า

ตัวอย่างชายเข้าสู่ตลาดได้ประมาณ 1 ร้อยล้านเยน พร้อมทั้งได้จัดระบบการดูแลรักษาเครื่อง และบริการหลังการขายไว้ด้วย ยิ่งกว่านี้ ในปีที่แล้ว ตั้งแต่เดือน กรกฎาคม เขาได้ย้ายเข้าไปอยู่ใน เขตการค้าอิสระ (Free Trade Zone) เพื่อเข้าสู่การผลิตอย่างจริงจัง ยอดขายสินค้าที่ส่งป้อนให้กับ บริษัท FIC ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตยักษ์ใหญ่หนึ่งในสามของไต้หวัน และแบรนด์ที่เป็นคู่ค้าของบริษัท เอชเอ ในปีแรก คิดเป็น 3 ร้อยล้านเยน เขาตั้งเป้ายอดขายไว้ที่ 5 หมื่นล้านเยน ภายใน 5 ปีข้างหน้า

การนำเข้าส่วนประกอบจากจีน ประกอบเป็นเครื่องยนต์มอเตอร์ไซค์ แล้วส่งออกไปที่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้

บริษัท สปีดอินด์สตรี้ส์ จำกัด ผู้จัดการโรงงาน นายจุง อารากาว่า

บริษัท สปีดอินด์สตรี้ส์ ตั้งอยู่ในมุมหนึ่งของเขตการค้าอิสระ (Free Trade Zone) ในบริเวณ อ่าวนากะโง

บริษัทนี้ เป็นผู้ผลิตเครื่องยนต์มอเตอร์ไซค์ ส่งออกไปที่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ สาเหตุที่ตั้ง บริษัทในโอเอกินาวา มี 2 ข้อ

ข้อแรก คือ การได้รับเงื่อนไขสิทธิพิเศษจากการตั้งบริษัทในเขตการค้าอิสระของโอเอกินาวา อีกข้อหนึ่งคือ มีลักษณะความได้เปรียบทางภูมิศาสตร์ที่อยู่ใกล้กับจีนซึ่งเป็นประเทศที่บริษัทจะต้อง นำเข้าส่วนประกอบเครื่องยนต์เข้ามา และใกล้กับเวียดนามซึ่งเป็นประเทศจุดหมายปลายทางของการส่งออกสินค้า

ในปัจจุบัน ที่ญี่ปุ่น มีบริษัทผู้ผลิตมอเตอร์ไซค์ 4 บริษัท เครื่องยนต์ของบริษัทเหล่านี้ เป็นชนิด แบบสูงกว่า 1000 ซีซี เพราะจับตลาดแนวการใช้เวลาอย่างตามสบายไม่รีบร้อน เป็นมอเตอร์ไซค์ที่มี คุณภาพดีเลิศก็จริง แต่ราคาสูงมาก และไม่ค่อยเหมาะสมกับประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ที่ยังไม่ค่อยมีการจัดเสริมถนนให้ดี อาจจะมีพูดได้ว่า มอเตอร์ไซค์ที่ผลิตทำในญี่ปุ่นในปัจจุบันไม่ เหมาะสมกับประเทศที่กำลังพัฒนา

ในตอนนี้ บริษัท สปีดอินด์สตรี้ส์ จึงได้มุ่งหมายที่จะทำสินค้ามอเตอร์ไซค์ขึ้นมา ซึ่งมีเป้าหมายไปที่ ทำของพลเมืองที่เป็นพื้นฐานของมอเตอร์ไซค์ ในสมัยก่อน ผู้ผลิตมอเตอร์ไซค์ของญี่ปุ่น เช่น บริษัท ฮอนด้า จำกัด (มหาชน) ผลิตทำมอเตอร์ไซค์ เพื่อให้เป็นเท้าของพลเมืองที่เรียกว่า ชุปเปอร์แค็บ ปัจจุบัน ได้ผลิตสินค้าที่ทำขึ้นมาเป็นพิเศษสำหรับตลาดแบบนี้ และส่งออกสินค้าไปที่ ประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

สถานการณ์ของญี่ปุ่นในตอนนั้น มีลักษณะเหมือนกับสถานการณ์ของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ใน ทุกวันนี้ ในตอนนี้ บริษัท สปีดอินด์สตรี้ส์ จึงมุ่งหมายที่จะทำให้ซุปเปอร์แค็บนี้ได้กลับมาปรากฏใหม่ และมุ่งหมายที่จะนำเข้ามาประกอบจากจีน ผลิตมอเตอร์ไซค์ที่มีราคาต่ำขึ้นมา

ต่อไป จะขอแนะนำแบบโครงสร้างธุรกิจ และโนฮาวของบริษัทนี้

เป็นธุรกิจที่ใช้โนฮาวของผู้ผลิตมอเตอร์ไซค์ของญี่ปุ่นเป็นพื้นฐาน สำหรับส่วนประกอบ จะใช้ของ ที่จัดหามาได้ที่เหมาะสมที่สุดในโลก (ของที่ถูกที่สุดในโลกที่ได้ตามมาตรฐานที่ต้องการ) และเลี้ยง ตลาดที่ยังมีช่องว่างอยู่

แต่ถ้า นำเข้าส่วนประกอบเครื่องยนต์จากจีนมาแล้ว และไม่ลองทำเป็นเครื่องยนต์ออกมาดูให้ เห็นชัดเจน จะไม่รู้ว่าส่วนประกอบตัวไหนมีสภาพไม่ดี ในตอนนี้ หลักการที่ควรจะเป็น ก็คือ บริษัท สั่งซื้อส่วนประกอบจากจีน ประกอบเป็นเครื่องยนต์ ถ้าสินค้ามีปัญหาหรือมีสภาพไม่ดี ให้ออกแบบ แก้ไขทำใหม่ตามแบบเฉพาะของตัวเอง แล้วจึงค่อยสั่งซื้อส่วนประกอบใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง จุดที่ต้องใช้ความระมัดระวัง ถ้าไม่ลองทำเป็นตัวอย่างสินค้าจริงขึ้นมา ก็จะไม่รู้ สิ่งนี้เป็นสิ่งสำคัญ ที่จะเป็นตัวแบ่งแยกระดับเกรดสินค้า ส่วนประกอบที่สำคัญ อย่างเช่น ตะกร้า หัวเทียนเครื่องยนต์

และลูกกลอน ให้จัดหาในญี่ปุ่น สำหรับส่วนอื่น ๆ และส่วนประกอบเครื่องยนต์ ให้นำเข้าจากจีน
รวบรวมประกอบกัน ทำเป็นรถมอเตอร์ไซด์ที่ครบสมบูรณ์แบบ

วิธีการตรวจสอบส่วนประกอบแต่ละอย่างและระบบทั้งหมดนี้เป็นโนฮาวของบริษัท สปีดอินด์สตรีส์

< สารถึงทุก ๆ ท่านในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีใจความดังต่อไปนี้ >

จากนี้ต่อไป ในแต่ละประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การจัดแบ่งนำเข้ารถมอเตอร์ไซด์ที่
ประกอบสมบูรณ์แบบแล้ว จะรุนแรงขึ้น และภาษีศุลกากรจะแพงขึ้นด้วย

ในตรงนี้ บริษัทจะชี้แนะว่า บริษัทควรจะนำเข้าส่วนประกอบเครื่องยนต์แบบไหนจากจีนถึงจะดี
และส่วนประกอบที่ทำในจีนแบบไหนที่บริษัทได้ออกแบบแก้ไขทำใหม่ตามแบบเฉพาะของตัวเอง
และส่วนประกอบอื่น ๆ ถ้าเป็นไปได้ จะให้จัดหาส่วนประกอบจากประเทศนั้น ๆ ทำเป็นส่วนประกอบ
ที่ครบสมบูรณ์แบบ เรียกว่า สามารถเสนอมอบโนฮาวได้ การไปสร้างไลน์ประกอบเครื่องยนต์ในต่าง
ประเทศก็สามารถกระทำได้

ถ้ามีบริษัทที่อยากจะผลิตทำมอเตอร์ไซด์ด้วยระบบแบบนี้ ก็อยากจะให้ความร่วมมือ ไลน์ของ
โรงงานในปัจจุบัน เป็นไลน์ประกอบของการปฏิบัติงานทดลองเครื่องยนต์ 300 เครื่อง ต่อ 1 วัน
แต่ในปัจจุบัน บริษัทกำลังวางแผนขยายจำนวนเครื่องยนต์ให้มากขึ้น

2 . แนวความคิดของอุตสาหกรรมและบริษัทแบบการค้าแลกเปลี่ยน

(1) การผลิตทำของแบบการค้าแลกเปลี่ยน หมายถึงอะไร

เกี่ยวกับบริษัทต่าง ๆ ที่แนะนำมา อาจจะทำให้หงุดหงิดหน่อย เพราะมีแบบโครงสร้างธุรกิจที่แตกต่าง
กับการทำของที่เป็นมาจนถึงทุกวันนี้ คือ ไม่ใช่วัตถุดิบ หรือทรัพยากรในภูมิภาคที่บริษัทตั้งอยู่ และไม่
ทำของแบบที่สร้างแต่ละอย่างขึ้นมาให้เห็นชัดเจน แต่เป็นเพียงแค่การไปถือครองสินค้าด้วยขั้นตอน
การผลิตแบบพัฒนานำเข้า เป็นที่น่าสงสัยว่า จะสามารถเรียกเป็นอุตสาหกรรมท้องถิ่น หรือ
อุตสาหกรรมแบบสร้างทำให้เป็นแหล่งผลิตได้หรือไม่

การผลิตทำของต่อจากนี้ไป จะไม่เรียกสถานที่ที่เก็บเกี่ยวได้ผลิตผลเป็นชิ้นเป็นอันมา แล้วลงมือ
ผลิตจริง ว่าเป็นแหล่งผลิตเท่านั้น แต่ต่อจากนี้ไป “แหล่งผลิตอีกแบบหนึ่ง” ควรจะรวมหมายถึง
“สถานที่ที่มีโนฮาวอยู่ในมือ” ด้วยไม่ใช่หรือ หรือเรียกอีกอย่าง ก็คือ สถานที่ที่ทำหน้าที่เป็นศูนย์กำไร
(Profit Center) ของผลิตผลและผลิตภัณฑ์ ก็คือ “แหล่งผลิตอีกแบบหนึ่ง” นั่นเอง

การจะทำหรือไม่ทำการตลาด วิเคราะห์จากลักษณะเด่นของความต้องการในสินค้าดังกล่าว
ตามข้อมูลที่เกิดขึ้นมา มีระบบการผลิตแบบที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกพึงพอใจ แบ่งแยกระดับเกรด
สินค้าและผลิตภัณฑ์ที่ทำเสร็จแล้ว วางช่องทางการขาย วางแผนสร้างแบรนด์ มีโนฮาวต่อเนื่อง
ครบเป็นชุดอย่างนี้ คือ เงื่อนไขของการสร้างทำให้เป็นแหล่งผลิต

จะขอยกตัวอย่างที่เข้าใจง่าย มาอธิบายให้เห็นชัดเจน จังหวัดชิลีโอเกะ มีชื่อเสียงในฐานะเป็น
แหล่งปลูกต้นชา ซึ่งเป็นที่รู้จักกันอย่างกว้างขวาง นายชาย้ห่อหะฉิวหะฉิวะ ที่เป็นนำชาแรกแรก ทำ
จากใบชาของไต้หวันคิดเป็น 60% ใบชาหยาบของจังหวัดโอะกินาวาและคาโกชิมามิรวมอยู่ด้วย
คิดเป็น 10% และที่เหลือเป็นใบชาของจังหวัดชิลีโอเกะ

ที่ชิลีโอเกะ ช่วงวันที่เรียกว่าหะฉิวหะฉิวะ (วันที่ 1 เดือน พฤษภาคม) เป็นวันที่ยังไม่ถึงขนาด
อบอุณ ทำให้ไม่สามารถรักษาการผลิตนำชาที่แน่นอนได้ ในตรงนี้ จึงมีการโยกย้ายและนำเข้านำชา
ของภูมิภาคที่ตั้งอยู่ทางใต้กว่า มาผสมรวมเข้าไปด้วยตามความนิยมชมชอบของแต่ละพื้นที่
และจัดส่งสินค้าขายเข้าสู่ตลาดเป็นนายชาย้ห่อหะฉิวหะฉิวะ เป็นความจริงที่ว่า วัตถุดิบใบชาที่เป็นของ
ชิลีโอเกะมีสัดส่วนต่ำกว่าครึ่งหนึ่ง แต่การสะสมของการทำมารู้เกิดตั้งและโนฮาวของทางฝ่ายชิลีโอเกะ

เป็นปัจจัยที่ช่วยทำให้สามารถวางช่องทางการขาย และวางแผนสร้างแบรนด์ได้

และตัวอย่างที่มีลักษณะตรงกันข้ามกับข้างบนก็ได้แก่ ผลิตภัณฑ์จำพวกปะการัง ปัจจุบัน ปะการังที่เก็บได้ในญี่ปุ่น มักเป็นของที่เก็บได้จากทะเลใกล้โอะกินาวา แต่ปะการังชั้นดีที่เก็บได้ในโอะกินาวา จะถูกส่งไปที่จังหวัดโคจิในเกาะชิโคคูก่อน ที่จังหวัดนี้ จะมีการแบ่งคัดเกรด ตกแต่ง ส่งกลับไปให้โอะกินาวาใหม่ และวางเรียงที่หน้าร้านเพื่อขายให้แก่นักท่องเที่ยวต่อไป

จากตัวอย่างข้างบนนี้ จะเห็นได้ชัดว่า การทำมาร์เก็ตติ้ง แบ่งแยกระดับเกรดสินค้า ตกแต่งวางช่องทางการขายและวางแผนสร้างแบรนด์ คือ ปัจจัยที่เป็นโครงสร้างของการทำให้เป็นแหล่งผลิต หลังจากนั้นต่อไป พอตลาดโตเต็มที่ ก็จะต้องทำสินค้าให้มีเกรดสูงยิ่งขึ้น ให้มีความหลากหลาย ให้กลายเป็นของสะสมที่นิยมชื่นชอบ ให้ถึงมือผู้บริโภคด้วยความรวดเร็ว และให้เพิ่มมูลค่าเข้าไปในตัวสินค้าให้มากยิ่งขึ้น เช่น มูลค่าตลาด มูลค่าจากการพัฒนาเทคโนโลยี และมูลค่าที่มาจากระบบเทคโนโลยี และการพัฒนาข้อมูลข่าวสาร หรือจะเรียกโครงสร้างธุรกิจแบบนี้ด้วยสำนวนอีกอย่างหนึ่งก็ได้ คือ จากเศรษฐศาสตร์ (การผลิต) แบบระดับ (Scale Economics) เป็น เศรษฐศาสตร์ (การผลิต) แบบขอบเขต (Scope Economics) จะขอยกตัวอย่างเรื่องของ วัตถุติบของเครื่องกระเบื้องถ้วยชามอาริตะ จังหวัดซางะ ซึ่งเป็นหินเซรามิกพบได้ในเขตภูมิภาคอามาคุสะของจังหวัดคุมาโมโตะ บริษัท สถานศึกษาวิจัยเมืองมูราเสะ จำกัด (มหาชน) ผู้อำนวยการ คือ นายอาคิระ มูราเสะ กล่าวระบุว่า “เทคโนโลยีต่างหากที่สำคัญมากกว่าวัตถุติบ ... (ตัดย่อ) ถ้าพลเมืองของภูมิภาคนั้นเป็นแกนหลัก วางแผนออกแบบสินค้า และภูมิภาคท้องถิ่นสามารถควบคุมจัดการการผลิตและการขายได้ จะสามารถเรียกได้ว่าเป็น ผลิตภัณฑ์ของท้องถิ่น”

บริษัทที่ได้แนะนำในตรงนี้ ไม่ว่าจะบริษัทไหนก็ตาม จะไม่ใช่วัตถุติบของภูมิภาคตัวเอง และการตกแต่งทั้งหลาย จะทำที่นอกพื้นที่เป็นหลัก มีเทคโนโลยีการผลิตและโนฮาว แต่เพราะไม่มีโรงงาน จะเรียกอีกอย่างหนึ่งก็ได้ คือเป็น “รูปแบบของผู้ผลิตที่ไม่มีโรงงาน” และโอกาสความเป็นไปได้ที่จะเกิดผลิตภัณฑ์ใหม่แบบที่รู้จักนวัตกรรมการใหม่เข้ามาใช้ มีน้อย กระบวนการขั้นตอนการผลิตทำของแบบที่กำหนดมูลค่าจากความแตกต่างเพียงน้อยนิด แม้จะมีบริการและสินทรัพย์เหมือนกันก็ตาม ภายใต้การแบ่งย่อยตลาดที่เรียกว่า ทำให้มีความหลากหลาย และทำให้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ จะเรียกว่า “การผลิตทำของแบบรวบรวม” ตัวอย่างที่เป็นแบบฉบับตามหลักการนี้ ก็คงจะได้แก่ “เบเนตอง” ของอิตาลีที่ทำสินค้าชุดเครื่องแต่งกายแบบแคชชวล (Casual Goods)