

イノベーター理論

JJ1SXA/池

「イノベーター理論」というのがある、「新しい商品・サービス、ライフスタイルや考え方」などが世の中に浸透する過程を5つのグループに分類したマーケティング理論とのこと。

イノベーター(革新者)

まず、最初期に製品、サービスを採用するのがイノベーター(革新者)という層で、イノベーターは情報感度が高く、新しいものを積極的に導入する好奇心を持った層です。

アーリーアダプター(初期採用者)

イノベーターほど急進的ではありませんが、これから普及するかもしれない製品やサービスにいち早く目をつけて、購入するユーザー層のことをアーリーアダプター(初期採用者)と呼びます。割合にして市場全体の約13.5%がアーリーアダプターだと言われています。

アーリーマジョリティ(前期追随者)

情報感度は比較的高いものの、新しい製品やサービスの採用に慎重なのが、アーリーマジョリティ(前期追随者)という層で、市場全体の34%程度を占めていると言われています。

レイトマジョリティ(後期追随者)

新しい製品やサービスについては消極的で、なかなか導入しないのがレイトマジョリティです。

ラガード(遅滞者)

最後に紹介するのがラガードという層で、市場全体の約16%を占めると言われています、ラガードは市場の中でも最も保守的な層で、その製品やサービスがただ普及するだけでなく、伝統的、文化的なレベルまでその製品を採用することが一般的にならないと採用しない層です。

この理論を、私のアマチュア無線に対する取り組みで考えて見る、先ず、新しい無線機関連の商品の購入について、欲望は、イノベーターだ、然し、残念ながら経済的に無理な部分が多い、結果、アーリーマジョリティやレイトマジョリティと同等だ。

とは言っても、50MHz関係のリグになると、イノベーターと言えるケースは多い、トリオの「TR9300」、八重洲無線の「FT690+FL6010」、ミズホ通信の「ピコ6」等は、全部初期ロットのものだ、初代ピコ6のキットは1981年10月20日に発売され、その後に完成品が発売された、私は、完成品を手に入れ、240の第1回忘年会に持って行き自慢したが、他にはまだ誰も持っていないと思ったのに、もう1局いた(一寸コールサインは失念)。

では、ソフト面ではどうか、こちらもイノベーターだ、新しいことが発表されると、物好きにも直ぐに飛び付く、然し、長続きしないものが多い。

今までを振り返ると(順不同)、e QSO(ノード局)、EchoLink、Wires II(ノード局)、D-Star、FT8の前身のJT65、APRS等々の他、リモートシャックの取り組みも早かった、後は、OQRS、eQSL、LoTWも少し齧って見たし、他にもLive cameraもやって見た、本当に 色々の事をやったが、そのほとんどは卒業だ。