

選ばれる地域No.1 代理店づくり!

～営業戦略編～

セブンスターズコンサルティング株式会社

代表取締役 佐々木 篤史 10
シニアコンサルタント 平野 芳生

ランチェスター販売戦略、情報提供型の購買心理学を基にした地産型セールス、営業スキル研修の3つの柱を基に、経済代理店、営業パートナー向けに「開かれ続ける仕組みづくり」の営業力強化支援コンサルタントとして活動中。NPO法人ランチェスター協会認定インストラクター、一般社団法人 地域活性化推進機構専任講師、NPO法人 リスクマネジャーとコンサルタント協会 シニアコンサルタント。
https://seven-stars.co.jp/

経営計画策定時の目標の判断基準にも

7つのシンボル目標値の活用法

短期・中期・長期のシエア目標設定時に活用

前回、「強者の戦略」の解説を終了し、市場占有率(シエア)の3大目標値(田岡・舟田シエア理論)が導き出された流れについて解説しました。今回は、ランチェスター戦略における市場占有率(シエア)の3大目標値と、次の3つになります。

①73.9%：上限目標値
②41.7%：安定目標値
③26.1%：下限目標値

市場占有率(シエア)の3大目標値とは、次の3つになります。

①73.9%：上限目標値
②41.7%：安定目標値
③26.1%：下限目標値

企業間競争が激化し、営業努力も必要となり、市場が活性化せず停滞して

インフレがあまり、よって、これとシエアは取れない方がよいという考え方に多ります。

④安定目標値(41.7%)とは、3社以上の企業において競争を避けて、市場占有率(シエア)に到達するに安全となる判断できるもので、しかしながら、1社独占と価値は必ずしも安全性・成長性・収益性の観点から好ましくはないといえます。

⑤下限目標値(26.1%)とは、強者(1位)の最低条件。これを下回ると1位であっても、その地位は不安定。強者(1位)の最低条件。これを下回ると1位であっても、その地位は不安定。

⑥影響目標値(10.9%)とは、市場全体に10%足がかりといわれ、市場全体に影響を与え、競合とのシエア争いが本格化する前の段階。撤退の基準とする場合もある。

⑦拠点目標値(2.8%)とは、市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

市場占有率(シエア)の7つのシンボル目標値

シエア目標値	名称	定義
73.9%	上限目標値	独占的となり、その地位は絶対的に安全となる。ただし、1社独占は必ずしも安全性・成長性・収益性が良いとはいえない。これ以上取れない方がよい。
41.7%	安定目標値	3社以上の競争の場合、圧倒的に有利となり、立場が安定する。首位独走の条件。≒No.1
26.1%	下限目標値	強者(1位)の最低条件。これを下回ると1位であっても、その地位は不安定。≒強者
19.3%	上位目標値	弱者だが、上位グループに入り、1位を狙える地位。
10.9%	影響目標値	10%足がかりといわれ、市場参入時の目標となる。市場全体に影響を与え、競合とのシエア争いが本格化、上位目標値までがシエアアップの難所。
6.8%	存在目標値	競合に存在を認められる程度で、シエア争いが本格化する前の段階。撤退の基準とする場合もある。
2.8%	拠点目標値	市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

⑧先導目標値(6.8%)とは、このシエアに到達するに安全となる判断できるもので、しかしながら、1社独占と価値は必ずしも安全性・成長性・収益性の観点から好ましくはないといえます。

⑨先導目標値(2.8%)とは、市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

⑩先導目標値(2.8%)とは、市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

先導目標値(2.8%)とは、市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

先導目標値(2.8%)とは、市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

先導目標値(2.8%)とは、市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

先導目標値(2.8%)とは、市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

先導目標値(2.8%)とは、市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

先導目標値(2.8%)とは、市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

先導目標値(2.8%)とは、市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

先導目標値(2.8%)とは、市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

先導目標値(2.8%)とは、市場参入時に、まず橋頭堡(きょうとうぼ)＝前進拠点(砦：とりで)をつくる段階での目標値。

代理店経営情報

シンニチ 代理店版

消費税の「軽減税率制度」、約7割が認知 一目で適用の有無わかること、税込み表示求める

日本政策金融公庫が消費者動向調査

日本政策金融公庫農林水産事業は、2019年1月の消費者動向調査で、10月に予定されていた消費税引き上げ時に実施される「軽減税率制度」について、消費者がどのように受け止めているか調査した(対象：全国の男女2000人)。軽減税率制度は、消費税引き上げの際に、低所得者への配慮の観点から「酒類・外食を除く飲食料品等」を対象に、消費税率を8%とする制度である。

この調査によると、「軽減税率制度」の認知度は、「よく理解している」「おおよそ理解している(57.3%)」と回答した消費者が約7割を占める結果となった。また、軽減税率制度導入にあたり店側に期待することについては、「一目で軽減税率の適用有無がわかるようにしてほしい」旨の回答が約5割で最多に。さらに、同制度導入後の価格表示については、「消費税込みの総額表示が望ましい」と回答した消費者が約7割となっており、消費者は、「わかりやすさ」を求めていることがうかがえる結果となった。

調査結果のポイントは次のとおり。

○「軽減税率制度」の認知度は約7割
「軽減税率制度」の認知度については、「よく理解している(10.5%)」「おおよそ理解している(57.3%)」と回答した消費者が約7割を占める結果となった。また、「知らない(9.4%)」との回答は約1割にとどまっております。消費者の間である程度認知されていることがうかがえる。他方、「軽減税率制度の開始時期」については、「知ら

ない(57.3%)」との回答が「知っている(42.8%)」を上回っており、制度の開始時期は必ずしも広く認知されている状況とは言えず、制度の内容、詳細について、消費者に対する周知の徹底が期待される結果となっている。

○「軽減税率制度」に「賛成」が反対を上回る
「軽減税率制度」の賛否については、「賛成(12.4%)」「どちらかという賛成(24.9%)」と回答した消費者が約4割となり、「反対(13.2%)」「どちらかという反対(17.4%)」と回答した消費者(約3割)を上回った。賛成の理由としては、「低所得者に配慮された制度だから(48.3%)」「税金の負担方法として公平だから(40.3%)」との回答が多く、反対の理由としては、「制度が複雑でわかりづらいため(56.8%)」が半数を超える結果となり、「わかりやすさ」を求める消費者の意向がうかがえる。

○「イトインスペース等での飲食回数」は減る、事業者には正確でわかりやすい対応を求める
「軽減税率制度」の対象品目は、「酒類・外食を除く飲食料品等」とされており、イトインスペース等での飲食は軽減税率の対象外となる。そこで、制度導入が消費行動に与える影響について調査したところ、約3割の消費者が「店内・イトインスペースでの飲食が減ると思う」と回答。特に、男性に比べ女性の方が、年代別では若年層がその割合が高くなっている。

知ってトクする -973- 税務情報

また、「軽減税率制度」導入に際し、事業者にも最も期待することについては、「一目で軽減税率が適用されるのかどうかわかるようにしてほしい(49.6%)」との回答が約5割を占め、ここでもやはり、「わかりやすさ」を求める消費者の姿勢がうかがえる。

さらに、「間違いないように会計を行ってほしい(26.6%)」「時間がかからないようにスムーズに会計を行ってほしい(23.0%)」など、事業者に対し、しっかりとした準備・対応を求めている。

○価格表示について約7割が「税込表示」を求める
「軽減税率制度」導入後の価格表示のあり方については、「税込価格で標準税率及び軽減税率の両方を表示(59.7%)」「税込価格で標準税率及び軽減税率のその店での適用の多い方を表示し、異なる場合があることを明示(12.6%)」が約7割となった。「軽減税率制度」導入後も、消費者は「わかりやすさ」を求める観点から支払総額が一目でわかる「総額表示」を支持していることがうかがえる。

○約5割がキャッシュレス決済の利用頻度が増える
「軽減税率制度」導入に際し、キャッシュ決済での「ポイント還元」が実施された場合のキャッシュレス決済の利用頻度の変化については、約5割が「増える(53.6%)」と回答。実施が検討されているポイント還元はキャッシュレス決済の普及に一定の効果があると言えそうである。

