代理店経営情報

シンニチ代理店版

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
シニアコンサルタント　平野　芳生

25

2名プロフィール
ランチェスター販売戦略、情報提供型の積資心理学を基にした循環型セールス、営業スキル研修の3つの柱を基に保険／共済代理店、営業パーソン向けに「売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。独立行政法人 中小企業基盤整備機構 実務支援アドバイザー、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登録専門家、NPO法人 リスクマネジャー&コンサルタント協会 シニアコンサルタント。
https://sevenstars-consulting.com/

闘う場所を決めることは地域戦略の肝
市場の特性を理解し市場に合った戦略を準備

前回は、ランチェスター地域戦略の5つのノウハウのうち、次の3つについて解説をし、「市場構造」については新潟県の事例を説明いたしました。

①「七三構造」
②「死角・盲点」
③「市場構造」

今回は、残りのノウハウのうち、「市場体質」について解説いたします。

自社が力を入れて開拓を行う重点エリアを設定するうえで、大切なことは、市場の特性や体質・気質を知るということです。そして、大切なヒト、モノ、カネ、情報といった資源を投下するに値する市場であるかを見極める必要があります。

「市場体質」とは、その見極めを行ううえで、非常に重要なノウハウのひとつです。つまり、商圏を「住民の気質」から「うちもの」と「そとものの」に区分して、見極めの判断材料とするというものです。（図表）

まず、「市場体質」の区分ですが、弱者は「うちもの」地域を、強者は「そとものの」地域を重点エリアに据えることがセオリーです。

全国広域型の大型保険代理店ではない弱者の立場にある地域の保険代理店が「うちもの」地域で何十年も営業を続け、その地域で保険といえば、○○代理店という地位を築き、シェアナンバーをキープし、そのエリアでは強者の地位にあるケースは多いのではないでしょうか。

これは地域戦略の5原則のひとつである「地盤強化の原則」にも該当します。弱者は市場の状況やそこに住む住民の気質、習慣、人脈などを熟知しているという強みを発揮し、市場競争において勝てる、勝ちやすい、自社が得意とする場所で闘うことが勝負におけるセオリーなのです。自社がどこで闘い勝つのかを決めることはとても大切なことなのです。

ここで、市場構造・市場体質に関する参考事例として、静岡県を題材に解説いたします。

静岡県は、北に富士山、南は太平洋に面し、東から箱根山、富士川、大井川、天竜川により地形的に分断されています。商圏的には、関東圏の影響を受ける東部・伊豆、中京圏の影響を受ける遠州（浜松）、そして駿河（静岡）の3つに大きく分けることができます。

熱海市は、観光地、沼津市は漁港町で三島市は宿場町、富士市、浜松市は工業都市でそれぞれ開放的な「そとものの」体質。静岡市は、大井川と富士川に挟まれた歴史的な駿河の城下町であり、閉鎖的な「うちもの」体質です。

静岡県を市場の構造で見ると、浜松市、静岡市は人口：70万人～80万人を擁し、都市圏人口では100万人を超える「面」の市場になっています。

東海道の幹線でつながる熱海市、三島市、沼津市、富士市は「線」の市場であり、東海道より南の伊豆半島は、「死角」となる所の多い市場で、伊豆市、伊東市、下田市は「点」の市場になっています。

企業が新製品を開発し、市場に新たに売り出すためのトライアルとして、静岡県でテスト販売を行う場合が多くあります。静岡市から東方面で反応が良ければ東日本の市場へ、浜松市で反応が良ければ西日本の市場へと展開するということがマーケティングのセオリーとなっています。

市場の特性を踏まえて、住民の方の意見を吸い上げて新製品を改良することはマーケティングには極めて重要なことになります。市場の特性を理解し、市場にあった戦略を準備することに加えて、そもそも自社が闘う場所を決めることは地域戦略の肝になります。

次回は、「三点攻略法」や地域戦略の実務について解説していきます。

「うちもの」と「そとものの」に区分する

図表.〈 市場体質 〉

1.「うちもの」
- 古い城下町・旧市街地・郡部農村など、土着型で人の出入りが少ない排他的な地域。
- 参入しづらいが競合数の少ない一騎討ち型市場のため弱者の狙い目の地域。
- 参入できればシェアは集中し安定する。攻略に時間がかかりシェア変動しにくい。地域特性の研究が求められる。

2.「そとものの」
- 宿場町・寄港地・工場地帯・ニュータウンなど、人の出入りが多い開放的な地域。
- 参入しやすいが、参入が相次ぐ確率戦型市場のため乱売などの消耗戦になりやすく、弱者には不向きの地域。
- 一般に市場規模・成長性ともに高いため強者向きであるが、シェアは分散し安定しない傾向にある。シェアは変動しやすい。

知ってトクする税務情報 1031

自筆証書遺言書保管制度がスタート
法務局で保管、遺言書の紛失や改ざん等を回避

1通につき3,900円の手数料で安全に保管

法務局での自筆証書遺言書保管制度が7月10日からスタートしました。従来、自筆証書遺言は、公証人役場で保管する公正証書遺言と違い、自宅の金庫や仏壇等で保管されることが多いため、遺言書の紛失・亡失や、相続人により遺言書の廃棄・隠匿・改ざんが行われる恐れがあるなどの問題点がありました。実際、これらの問題により相続をめぐる紛争が生じるケースもあります。その対応策として、2018年7月6日に遺言書保管法が成立、公的機関である法務局で遺言書を保管する制度が創設されました。

これにより、自筆遺言書の存在の把握が容易になるとともに、公正証書遺言よりも手軽に、かつそれほどお金をかけず遺言書の紛失や隠匿等が防止され、遺言者の最終意思の実現、また、相続手続きの円滑化が図れることとなります。

■遺言書の保管の申請の流れ

1．遺言書（自筆証書遺言）を作成する
2．遺言書保管所（※）を決定する
※遺言者の①住所地、②本籍地、③所有する不動産の所在地のいずれかを管轄する法務局
3．申請書を作成する
申請書の様式は、法務省HPからダウンロードできます。また、法務局（遺言書保管所）窓口にも備えつけられています。
4．保管の申請の予約をする
あらかじめ予約が必要です。法務局手続案内予約サービスの専用ホームページの場合、24時間365日いつでも受け付けています。法務局への電話や窓口での予約の場合は、平日の8時30分から17時15分までとなっています。予約を行うことができる期間は30日先までです。
5．保管の申請をする
次のアからオまでのものを持参して、予約した日時に遺言者本人が、遺言書保管所に出向いて申請します。
ア．遺言書
ホッチキス止めはしない。封筒は不要
イ．申請書
ウ．添付書類
本籍の記載のある住民票の写し等(作成後3か月以内)
※遺言書が外国語により記載されているときは、日本語による翻訳文
エ．本人確認書類（有効期限内のものをいずれか1点）
マイナンバーカード／運転免許証／運転経歴証明書／パスポート／乗員手帳／在留カード／特別永住者証明書
オ．手数料
手数料は1通につき3,900円
6．保管証を受け取る
手続き終了後、遺言者の氏名、生年月日、遺言書保管所の名称および保管番号が記載された保管証が交付されます。
遺言者は、自分の遺言書を保管した遺言書保管所で遺言書の原本を閲覧できるほか、他の遺言書保管所でもモニターによる遺言書の画像の閲覧ができます。

■相続人等が遺言書の内容の証明書を取得する（遺言者の死亡後）

相続人等は、遺言書情報証明書の交付の請求をして、遺言書保管所で保管されている遺言書の内容の証明書を取得することができます。

1．交付の請求をする遺言書保管所を決定する
全国のどの遺言書保管所でも、交付の請求をすることができます。
請求ができるのは、①相続人、②受遺者等、③遺言執行者等（およびこれらの親権者や青年後見人等の法定代理人）です。
2．請求書を作成する
請求には次の添付書類が必要です。
Ⅰ．「①法定相続情報一覧図の写しに住所の記載があるもの」がある場合は①のみ
Ⅱ．「②法定相続情報一覧図の写しに住所の記載がないもの」の場合は、②と「③相続人全員の住民票の写し（作成後3か月以内）」
Ⅲ．法定相続情報一覧図の写しがない場合は、③と、「④遺言者の出生時から死亡時までのすべての戸籍（除籍）謄本」および「⑤相続人全員の戸籍謄本」
3．交付の請求の予約をする
4．交付の請求をする
手数料は、1通につき1,400円です。
5．証明書を受け取る
窓口請求の場合、本人確認のため運転免許証等が必要です。送付請求の場合は、請求人の住所に証明書が送付されます。
なお、相続人等が証明書の交付を受けたり、遺言書の閲覧をすると、遺言書保管官はその人以外の相続人等に対して遺言書を保管している旨を通知します。