



◆経営コラム◆

『3：4：3のルール』  
(経営の成績は一番の有無次第です。)  
…富士山の次に標高の高い山？

田中 英司

(GPC-Tax本部会長・  
一般社団法人銀行融資プランナー協会代表理事)

ヒット商品・サービスは、その機能や品質が、対象とする顧客ニーズにぴったりとはまった時に生まれます。カメラで対象物を撮影する時のイメージがわかりやすいでしょう。

我々中小企業は、多くの対象を上手に撮ろうとするのではなく、ピンポイントに対象を絞り込んで、そのみにピンントを合わせて撮影する心構えが必要です。

■マーケティングを決めてください。  
○『力相応一番』(船井総研の創業者、船井幸雄先生)、この概念は大変わかりやすいはず。自社が勝てそうなマーケティングを選んで、その中で勝負しなさいとする教えです。大きなマーケティングにこしたことはありませんが、対象が大きいかほど競争相手の数も増えます。

○マーケティングを絞って限定することが重要です。  
1. 対象を絞る対象特化型、顧客内での一番化。  
2. エリアを絞るエリア特化型、地域一番化。  
これらが選択肢に挙げられます。『二ツチの一番化』です。

○中途半端な絞り込み戦略はうまくいきません。  
どんなに小さな対象やエリアに対してでも、圧倒的な一番にならねばなりません。『一番と二番の差は、二番と百番の差より大きい』、これも船井先生のお言葉です。

◆絞り切ったマーケティングを狙って集中砲火を浴びせる、これが中小企業のマーケティングです。

■『二ツチの一番』にふさわしい商品・サービスを開発して作り込んでください。  
○対象顧客のニーズ以外を捨て切ることが重要です。様々なニーズを拾いあげてしまいがちです。対象顧客のニーズは徹底的に拾うが、それ以外のニーズは捨てる、この覚悟で商品・サービスを開発してください。

○商品やサービス開発においても、目指す対象顧客の明確化ができていないと、『二ツチの一番』になれる商品・サービスは開発できません。

○さらに、自社の商品・サービスを毎日作り込んでください。  
昨日よりは今日、今日よりは明日、ほんの少しでも改善・改良を繰り返しましょう。時間の経過とともに、とんでもないレベルに進化・発展します。

○この日々の改善・改良の積み重ねを作り込みと呼びます。

◆対象顧客のニーズに限定した商品・サービスを開発する、これが中小企業の商品戦略です。

■3…4…3のルールがあります。(2…4…4とも言われています。)

○好不況にかかわらず隆々と経営を続ける上位30%の企業、好況時にはうまくいくが、不況時には厳しくなる40%の中間層、常にぎりぎりのラインで生きる30%の低位の企業、このルールです。

○常に隆々と経営を続ける上位の30%は、明確な一番商品・サービスを保持しています。対象マーケティングを絞り込んだ一番商品・サービスをもち、日々作り込みを行っている会社です。

○下位の30%の企業に一番商品はありません。力不相应の大きなマーケティングを対象に、勝てないケンカをエンドレスに続けているようです。

■経営の成績は一番の有無次第です。  
○価格主導権は一番商品・サービスに付帯します。  
一番商品を保有する企業は、利益を出せる値決めができます。儲かります。二番以下は、低価格で勝負するしかありません。利益は薄くなります。

○注目は一番商品に集まります。一番商品には注目が集まります。勝手に売れます。二番以下は、広告・宣伝費用がかさみます。利益は薄くなります。

富士山の次に標高の高い山？知っている人は少ないはず。この差をイメージしてください。

経営不振の大きな要因は、力不相应な大きすぎるマーケティングを攻め続けていることです。今の実力では到底勝てない対象と戦い続けているのです。いかがでしょうか？勝てるマーケティングを探しましょう。そのマーケティングが小さすぎると思うぐらいまで対象を絞ってください。勝ちながら対象マーケティングを少しずつ広げていけばよいのです。

銀行融資プランナー協会マガジン

- 本情報の信頼性の向上には最善を尽くしていますが、その正確性を保証するものではありません。
- コラムに関するご意見、ご感想、経営に関するご相談などございましたら、下記までお問合せください。

一般社団法人銀行融資プランナー協会事務局

大阪市中央区船場中央1-4-3-221・222号 (GPC-Tax本部内)  
TEL : 06-6260-0022  
MAIL : info@good-tax.jp  
URL : http://www.bankfinancial-planner.com/

繰り返しますが、我々中小企業は、多くの対象を上手に撮ろうとするのではなく、ピンポイントに対象を絞り込んで、そのみにピンントを合わせて撮影する心構えが必要です。

○銀行融資プランナー協会の正会員事務所は突出した金融機関対応力を有しております。

○補助金・金融機関対応に関するご相談は、銀行融資プランナー協会正会員事務所にて承っております。お気軽にご相談ください。