

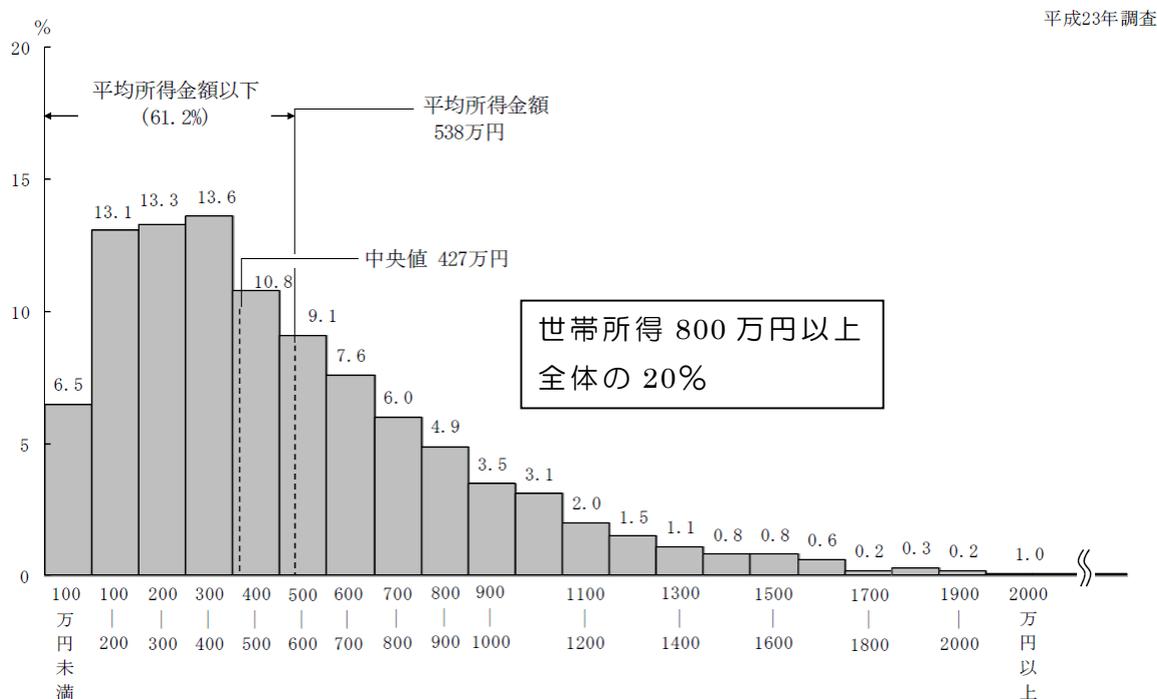
総合技術監理、建設部門  
株式会社 5Doors' 代表取締役 堀 与志男

## ライフスタイルマーケティングのすすめ

### 1. 市場の大きさ

世の中、決して景気がいいわけではないが、中小企業がターゲットとする市場は大きい。図は、最新の国民生活白書による世帯所得の分布である。世帯所得が 800 万円以上の世帯は全体の 20%あり、この比率はバブル期以降もそれほど変化がない。

図 所得金額階級別にみた世帯数の相対度数分布



世帯数比率は、 (800万円未満) : (800万円以上) = 80 : 20 である。

しかし、世帯所得 800 万円未満では、可処分所得は 100 万円程度だが、世帯所得 800 万円以上では、可処分所得は 400 万円程度あり、その額は 4 倍である。

つまり、市場規模は、

$$(800 \text{ 万円未満}) : (800 \text{ 万円以上}) = 80 \times 1 : 20 \times 4$$

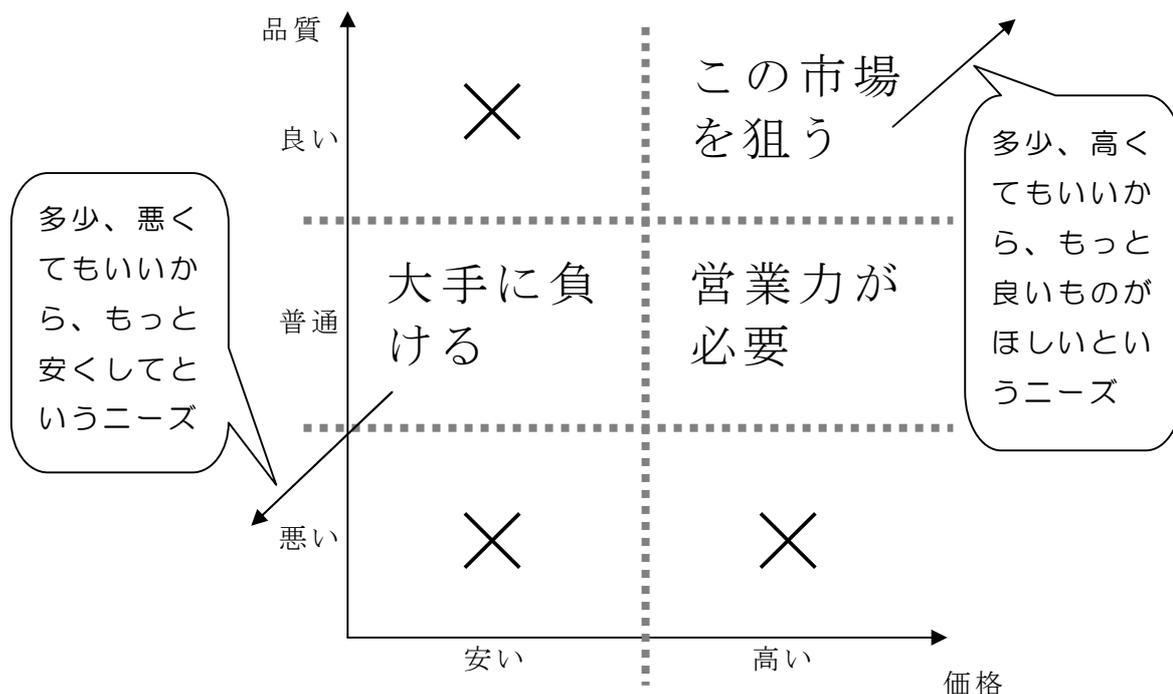
となり、同等となる。

[ 岐阜県技術士会会報の情報連絡先 ]

代表幹事 田島 暎久 〒509-0108 各務原市テクノプラザ1-1 テクノプラザ内  
TEL : 0583-79-0580 FAX : 0583-85-4316 Email:gcea9901@ybb.ne.jp

今日の日本では、下図の×印の市場はなく、残り3つのカテゴリーのうち、「普通  
のものを安く」売る市場は大手企業に負け、「普通のを高く売る」には、切られ  
ても切られても電話をかけるような営業力が要る。「多少高くても、良いものを売る」  
市場は中小企業の生きる市場である。

これら二つの市場規模は同じなので、チャンスがある。



従来、業界のシェアを獲得することは重要と言われてきたが、今後は、顧客の可  
処分所得は限られているので、その奪い合いということになる。

航空旅客業界のシェアは、ANA と JAL が二分してきたが、今後は飛行機に乗る人  
と家でテレビを見ている人の時間と費用の奪い合いになる。

自動車のエンジンプラグで高いシェアを持っていても、電気自動車が普及してく  
ると、業界シェアに何の意味もないことがわかる。

## 2. 売り方

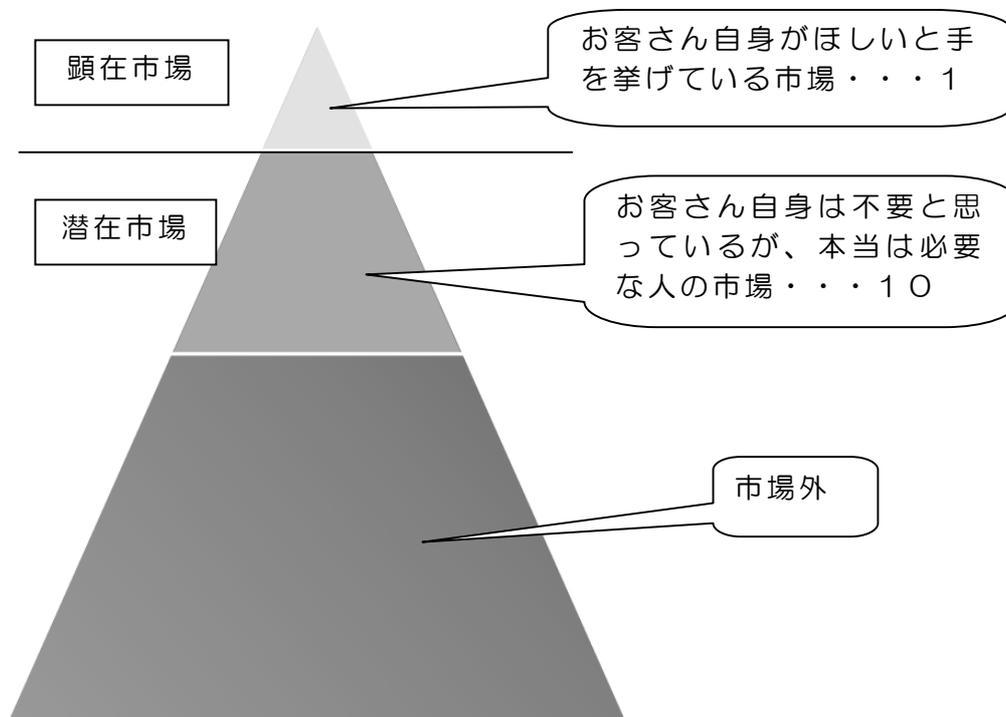
どんな業種でも売り方を間違えなければ成功できる。

「何を売るか」ではなく、「何が売れるか」を考えて決める。

### [ 岐阜県技術士会会報の情報連絡先 ]

代表幹事 田島 暎久 〒509-0108 各務原市テクノプラザ1-1 テクノプラザ内  
TEL : 0583-79-0580 FAX : 0583-85-4316 Email:gcea9901@ybb.ne.jp

ニーズが明確な市場規模（顕在ニーズ市場）の10倍の潜在ニーズ市場がある。



例) ユニットバスを売るためのチラシ

「ユニットバスはいかがですか」、「浴室をリフォームしませんか」では売れない。なぜならば、今、ほしいと思っている人しか反応しないから。

以下のように変えてみる。

「最近、お孫さんが産まれたおばあちゃんへ お孫さんをお風呂に入れる時、あらかじめ暖めないと風邪をひきますよ」や「ご自宅で介護をされている方へ あらかじめ浴室を暖めないとヘルパーさんが来ても寒くて入浴介護ができませんよ」とアピールする。

浴室リフォームなんて不要だと思っていた人も、自分には必要だとわかる。これで市場は10倍になる。これを私は「ライフスタイルマーケティング」と命名している。

売上げを以下の3つの項に分けて戦略を考える。

売上＝顧客数×客単価×購入頻度

顧客数を1.2倍、客単価を1.2倍、購入頻度を1.5倍にすれば、売上げは2倍になる。

[ 岐阜県技術士会会報の情報連絡先 ]

代表幹事 田島 暎久 〒509-0108 各務原市テクノプラザ1-1 テクノプラザ内  
TEL : 0583-79-0580 FAX : 0583-85-4316 Email: gcea9901@ybb.ne.jp

ここに、売するためのヒントが隠されている。この 3 項目ごとに異なる戦略を立てれば、売上げは 2 倍になる。

■ 顧客数の増加戦略

- ・ターゲティング WEB 広告、潜在市場への折込チラシ、1 軒だけのポスティング
- ・顧客名簿共有化（他業種）

■ 客単価のアップ

- ・お得感、セット販売、抱き合わせ
- ・潜在ニーズ

■ 購入頻度のアップ

- ・バックエンド商材の開発
- ・消耗品、ロイヤリティ

現在、幼稚園、リフォーム会社でのコンサルティングの結果、3 年間で売上 2 倍を達成している。

[ 岐阜県技術士会会報の情報連絡先 ]

代表幹事 田島 暎久 〒509-0108 各務原市テクノプラザ1-1 テクノプラザ内  
TEL : 0583-79-0580 FAX : 0583-85-4316 Email:gcea9901@ybb.ne.jp