

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

# たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2025年1月3週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

## ■『会社やお店の栄養は粗利益』

お正月におせち料理を食べました。栄養満点！ところで会社やお店の栄養は何でしょうか？

それは**【粗利益】**です。その粗利益はどこから生まれるか？

それは「仕事」ですが、具体的には次の3つです。

1. 移動時間 2. 社内業務 3. 面談・コミュニケーション

この中で利益を生むのは3番だけ。



私が材木問屋に勤めていた頃、長時間の運転をして、資材を隣県まで運んでいました。社内では細かな伝票作成をしていました。だからお客様との打ち合わせはわずかな時間でした。人は多くの時間を移動に費やすと「仕事をした気」になりますが、利益は生まれません。

しかし、特定の地域でお客様を集中させて「**地域一番の会社**」になると、移動時間が減り経費が下がります。知名度も上がり営業が楽になり、新規開拓や紹介が増えます。これを「**市場占有率の原則**」と言います。

この「市場占有率の原則」は特定の地域だけでなく、商品や顧客属性にも当てはまります。つまり、「**特定の〇〇で1番になる**」ことで収益性が高まり、会社は存続できるのです。

2番手や3番手の会社は粗利が1/3~1/6にしかないということはランチェスター戦略の第一人者である竹田陽一先生の研究で明らかになっています。だからこそ、「**特定の〇〇で1番になる**」と本気で決心することが必要です。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の  
約束

リフォームの提案は、お任せください！  
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを  
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

ホームページ⇒



4つの資格のプロ  
だから安心です！

1級建築士  
1級建築施工管理技士  
1級土木施工管理技士  
宅地建物取引士

「頼んで良かった」(´▽`)と言われる会社です！