

# MIPのれんシェアシステム

複数の企業が協力して市場を創造し、  
自己増殖して聖域を目指す仕組み

# 「のれんシェアシステム構想の背景」(図表1)

	パイオニア (MIP)	フォロアー (後発品)
市場の何?	カテゴリー創始者	市場内構成者、競合者
シェア	1/2	1/200
特徴	独自の	差別的
拡大策	自己増殖	市場奪取
基本政策	自己増殖(カテゴリー代表度向上)	シェア競争
商品開発 視点	MIP開発(化) ※新カテゴリー開発 ・生活者の生活の潜在ニーズ ・「無」から「有」を生む	既存カテゴリー開発 ・競合他社の競合品 ・勝ち方・「有」から奪う
思想	平和主義	勝利主義
既存市場 利益	無/小 大	有 小(勝者のみ大)
カテゴリー	代表度向上しやすい	代表度向上しにくい
企業関係	協力、協業	敵、下請け、元請け
ブランドの価値 倒産 理論	カテゴリーの代名詞 少ない 聖域化理論、MIP理論、 未充足理論、C/P理論	差別化のシンボル 多い 競争優位戦略など
寿命	ロングセラー多い	短命多い
成功率向上	関心大	無関心
メラキ直り (目的達成思考)	大-目的達成優先	小-シェア拡大という手段にこだわる

## ■ 背景

- ・2001年の研究(梅澤)以来、「MIP」の**経営上のメリットは明らかに大きい**ことが実証され続けている。(図表1)
- ・しかし**大多数の企業はMIP経営に舵を切っていない**。
- ・その主な要因は次の通り。(小企業に限る)

1. MIPの存在や経営上のメリットを知らない。
2. MIPの開発法を知らない。
3. メリットや開発法を知っていても、  
運営上の「カベ」が大きく、スムーズに進まない。

## ■ 運営上の「カベ」

1. MIP開発やMIP化が成功してもカテゴリー代表度を高め「自己増殖」させる費用がかかりすぎ、費用の拠出を躊躇したり、十分費用がかけられないため、自己増殖の効果がなかなか上がらない。
2. そのため、大手後発参入によってカテゴリー代表度が50%を超える前にシェアを逆転されてしまう危険性がある。
3. 毎年どの程度の費用をかければよいか不明であり、またいつ代表度50%を超えたかも不明で経営上の不安が続く。

本講では、MIPのメリットや開発法を知っていても  
運営上のカベが大きくMIP経営がスムーズに進まない点  
に焦点を当てる。

運営上の「カベ」3つを解決するための具体的な方法は  
**「MIPのれんシェアシステム」**

## ■本講の目的

《背景》に述べた小企業がMIP経営を成功させるために運営上の「カベ」を解決する方法を考察する。

## ■そのための課題

1. カテゴリー代表度向上のための費用リスクの解消
2. カテゴリー代表度を毎年カウントし50%を超えた時期を明らかにし、MIP経営を安心して行えるようにする。

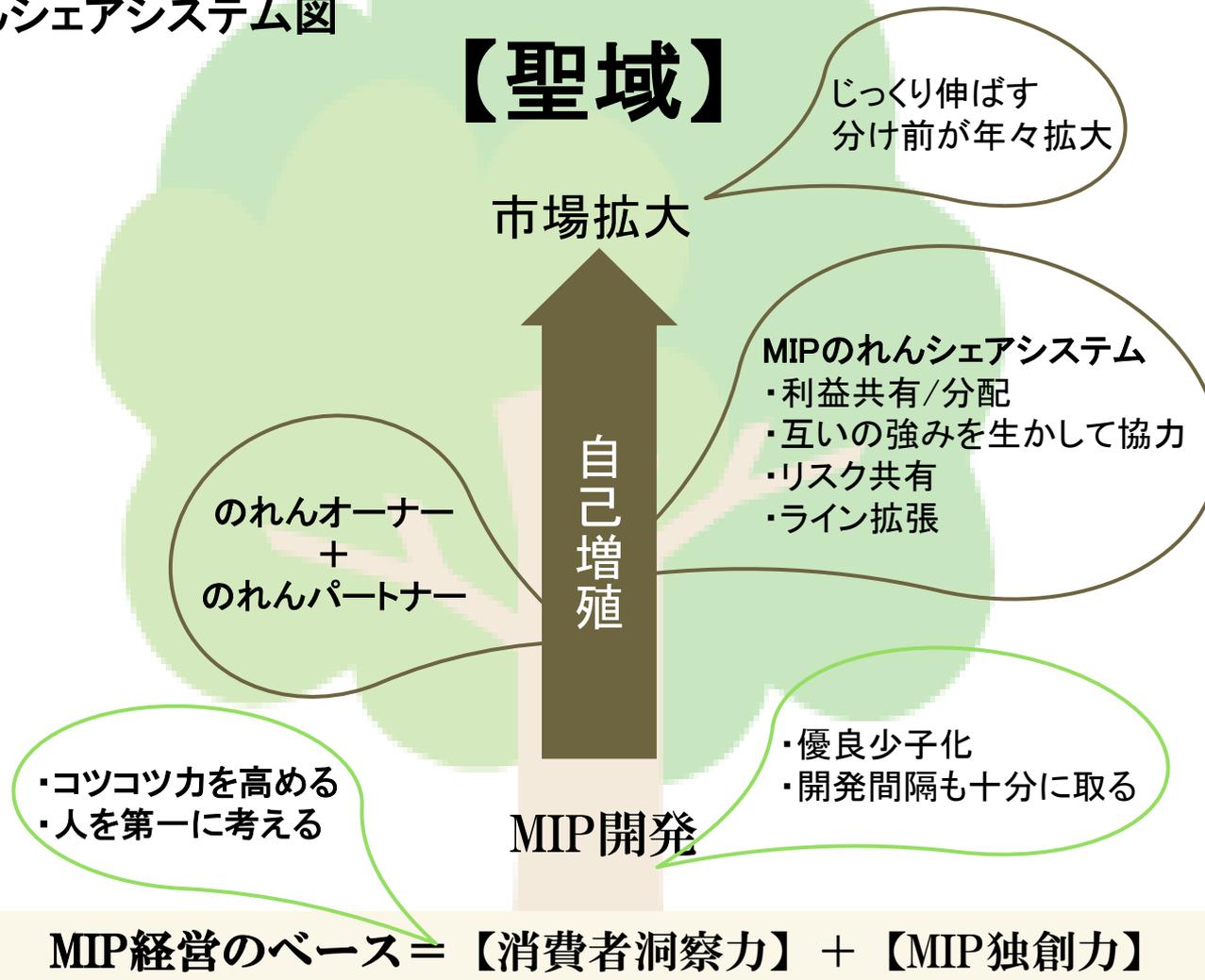
## ■手段アイデア

### － MIPのれんシェアシステム

- ・課題を解決するための手段として「MIPのれんシェアシステム」のアイデアを考えた。
- ・本年6月の講演会にてその概略を発表した。

# 1つの市場をのれんオーナーとのれんパートナーが 分け合う

## MIPのれんシェアシステム図



# ■ 小企業にとってのMIP経営

## － 運営上のカベの解決策

「聖域」に到達するまで以下のAおよびBを定期的に行うこと。

- A. カテゴリー代表度を向上させる広販促を経済的に完遂するためにオーナーとパートナーは応分の費用分担を行う。これにより大幅に費用リスクを減らすことができる。それゆえ、コンスタントに費用がかけられ後発大手にシェアを逆転されるリスクを減らすことができる。
- B. カテゴリー代表度を妥当に測定し続けるために、「カテゴリー代表度測定法」を確立する。定期的に代表度がわかり、打つ手が妥当に決定するとともに、いつ50%に到達したかがわかるので、いつまで投資を続けるべきかが妥当にわかる。

# ■「MIPのれんシェアシステム」 の原点

- “戦い合わない”ことを突き詰めると、「1人」の概念に行き着く。「1人」では戦いが起こらない。それゆえ、一つの市場はひとつの企業がその市場を創造し、拡大していけば市場内での戦い合いは起こらない。
- しかし小企業が1社で自己増殖するためのカテゴリー代表度を高めるコスト負担はリスクであることが多いと考えられる。そこで、複数企業の協業によってそのリスクを軽減するのが当システムである。

# 「MIPのれんシェアシステム」の概要

## ■ 目的

MIP開発と拡大に伴うリスクを最小にして参画企業が協力して「聖域」へ入り、経営を長期的に安定的に発展させ、経済・平和・地球に貢献する。  
つまりMIP経営をしやすくするため。

方法

1. MIPコンセプトを開発し、1つのカテゴリーを創出
2. 基本特許、商標（のれん）登録
3. MIP開発 (1)
4. MIP開発 (2)
5. 共同開発及びカテゴリー代表度向上のための「のれんパートナー」募集
6. 契約し、計画を共有化
7. 資金・責任等を分担し、共同作業
8. リーダーは「のれんオーナー」を原則とする。
9. 定期的に会議を実施、決済、合意事項の共有、スケジュール管理を行う。
10. 2つ目以降のMIP開発、拡大も同上

1. 共同運営資金として協賛金を拠出
2. MIP開発能力、同業・異業・規模不問
3. 平和主義・共存共栄思想に共鳴し、理念を共有
4. 投資、開発、販売、生産、広告、労力など分担
5. MIP開発能力を身につけた企業（のれんパートナー）は「のれんオーナー」として協賛企業を募集できる。
6. 消費者の立場でも参加でき、生活者としての発言が生かされ事業参加の喜びが得られる。

メリット

1. リスクの少ないMIP経営ができる。
2. 応分の分け前が受けられる
3. MIPのメリットが最大限生かせる
4. 戦わない経営ができるので従業員の心身の平和が保てる。
5. 経済、平和、地球に事業を通して貢献。

1. MIP開発能力が身につく。
2. MIP開発力がなくても「聖域」に入れる。
3. 力を合わせて新市場を創造し、拡大させる。
4. 戦わない経営ができるので、従業員の心身の平和が保てる。
5. 経済、平和、地球に事業を通して貢献。

# ■システム構築/運営上の解決すべき課題

1. 各種法律との整合性—独禁法、カルテル
2. システムの完成
3. システム運用をスムーズに行う組織や構造
4. 市場に後発参入してくる企業への対応  
—むろん参入は歓迎
5. 平和主義が長く貫けるか — 平和主義者はガンジー他マイナー
6. 「欲張らず分け合う」精神が長く貫けるか
7. 公平で効果的なルール作り

## ■本システムの未来

本システムが進むと企業とりわけ中小企業の経営形態に改革をもたらす事になるろう。

従来は下請け・元請け関係か共同組合・業界団体に属す形での経営が、**「非戦主義で力を合わせて自己増殖的に繁栄を続ける企業集団」**というイメージになっていく。

個々の企業の独自性と独立性を守り、MIPで聖域化する経営である。《解決すべき課題》の解決に負うところ大である。

# MIPの世界観

-MIPのれんシェアシステム-

