



連ドラ『五代ロス』を受けて

ファーストペンギンについて

考えてみました。

(その1) 商品名より、それ以外が重要視される商品があった！



商品を選んで買うときには、まず商品名を見て買う場合が多いと思います。

先日、トイレトーパーを買いに行つた時のことです。

トイレトーパーでのブランド商品名を知らない私は、効能と料金を比較判断しようと思いました。

『シャワートイレのために吸収力を2倍にした……。』と効果がデカデカと表示されていますが、商品名が見つからず『おやっ』と思いました。

もう一つの購入判断材料は『値段』ですが、定価販売でない商品のためか、これまた表示がなく、もしや『効能＝商品名なの？』と思うほどです。

そう考えると、ティッシュペーパーのブランド力戦略は成功したとおもいませんか？

トイレトーパーには、ブランド力の開発余地はあるのかもしれないと思いました。

(その2) NHK連ドラの『ファーストペンギン』に当てはめてみよう

絶好調の『朝が来た』の中で五代友厚さんが主人公あさに送った言葉に、

『ファーストペンギン』があります。この『ファーストペンギン』の意味ですが、

氷原の真ん中にポカリと穴が開いています。そこにいるペンギンは、氷上からエサがないか、逆に襲われる肉食獣がいらないか見てるだけで、命の危険を考えると無謀に飛び込んだりしないそうです。

すると一匹のペンギンが海中に飛び込み、そのペンギンが大量の魚をゲットしたのを確認してから、他のペンギンが一斉に飛び込みようです。

いわゆる『先行者利益』を表す、ビジネス用語でもあるようです。

(その3) テッシュペーパー業界にみる、『ファーストペンギン』は？

従来の低価格路線をから、保湿や肌触りを強調する『ファーストペンギン』作戦がきつと上手いき、テッシュペーパー業界は今日がありそうです。

これからは、トイレトーパーにも『ファーストペンギン』があるかもしれません。

（その4）若手経営者が考えるファーストペンギンは？

30代から起業又は事業承継をされる方を関与することがあります。

その多くの方が、まず、自分又は、自分の経営する会社の知名度UPです。

知名度UP方法は業種によって異なりことになります。

一般に広くの方もいれば、同業者、得意分野の顧客開発などが対象の場合も。

ここで、ホームページだけで知名度アップを図るのはむずかしいでしょうが、

ホームページは知名度アップの必須アイテムですね。

経営者が多く集まる団体加入も方法のひとつでしょう。

さて、あなたが考える知名度UPファーストペンギンは何ですか？

（その5）税理士業界にファーストペンギンはあるか？

相続対策、資産家相談などの得意分野に特化した部分での相談ごとが、

不思議と途絶えることなく依頼がありますが、いつでも必ずあることは

ありません。やはりファーストペンギンも欲しいところです

最近気になっているのは、『家族信託』です。

この分野は、税理士のなかではファーストペンギンといえます。

複雑な戸籍関係や、死亡後も孫に確実に少しづつお金を渡すなどの場合。

『家族信託』が有効な場合がありますことがわかりました。

家族信託は、しっかりした個人（法人）に託すことで、Aさん→Bさんと連続

して受益者をあなたが受益者をあらかじめ決めることが遺言にない特徴です。

節税策の『家族信託』『一般社団法人』が取り上げられています、

混乱回避としての『家族信託』を今後手掛けたいと考えております。

万代つばさグループ代表
発行者 八百板 誠

（ 税理士法人 万代つばさ 代表社員税理士 ）
（ 八百板誠行政書士事務所 ）

事 務 所 ： 新潟市中央区下大川前通7ノ町2230番地 （8階建の1階奥です）

025（228）4697

編集者より 記事は独自の調査分析により書き上げております。

明示、黙示にかかわらず、発行者（当事務所）がこれを保証するものではありません。