第二章　利益性の原則と市場占有率　２−２

P21

3、市場占有率３つの条件（P２２　終了後の質問）

　⑴自社の市場の範囲はどこまでか？（商品・営業地域・客層・業界・納入先等）

　⑵上記の中で現在の占有率はどのくらいか？

４、株式上場企業で検証（P２４　終了後の質問）

　⑴現在、自社で他社より有利な条件となっており、粗利の補給力となっているものは何か？

　（商品・営業地域・業界・客層・納入先など）

５、根本原因は社長の経営方針にある（P２６　終了後の質問）

　⑴自社で他社に比べて特徴のあるものは何か？

　⑵その中で、今後強くしていくものは何か？

　（商品・営業地域・客層・業界・納入先など）

※参考　以下の表を埋めて検討する

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 重点  （１位を目指すもの） | 範囲  （これ以上はやらない） |
| 商品・有料のサービス |  |  |
| 営業地域 |  |  |
| 業界・客層・販売ルート |  |  |