



2. リ・ポジショニングへの視点

> 供給サイドと需要サイドの論理

> ドメイン変更とリ・ポジショニング

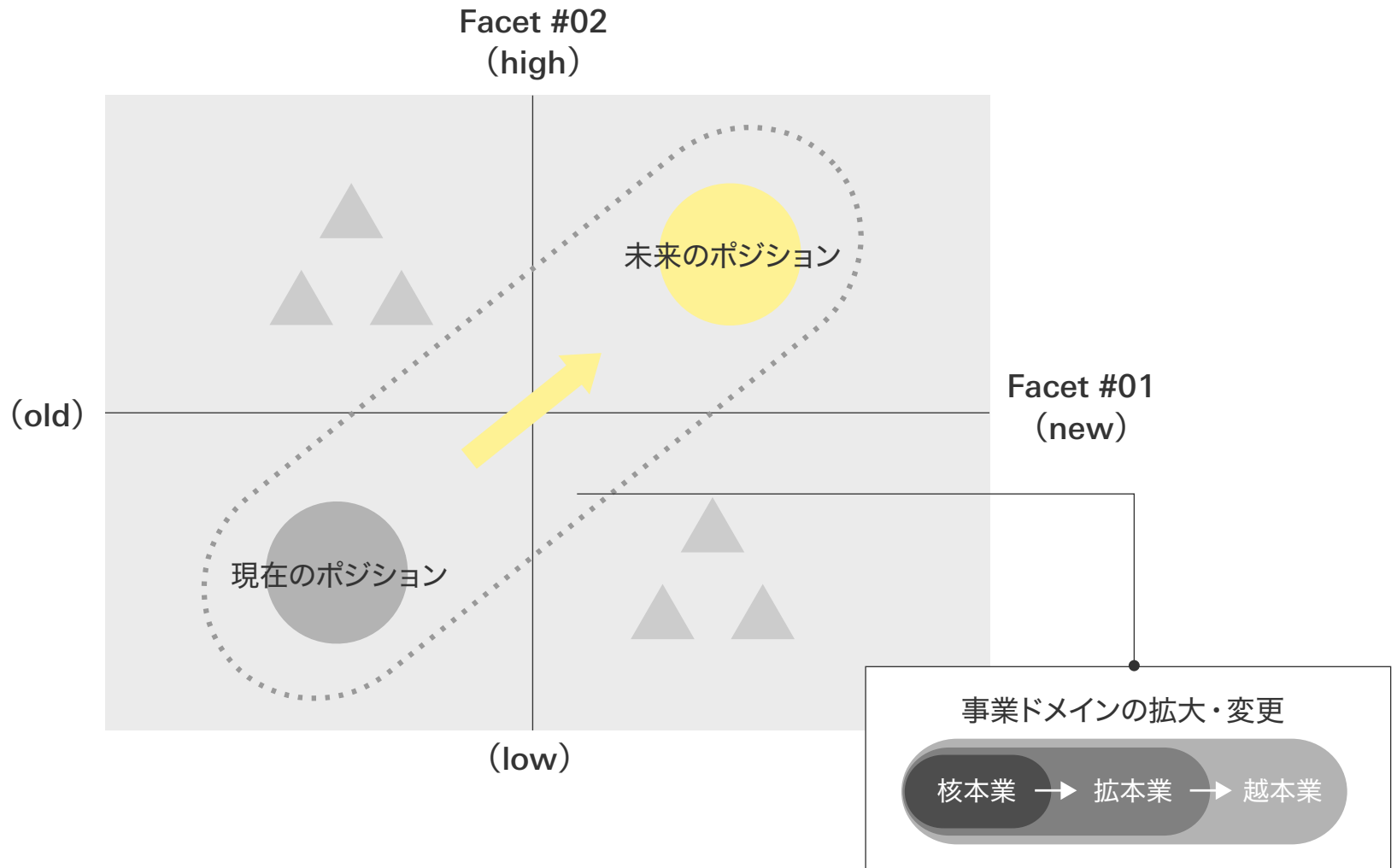
> ターゲット変更とリ・ポジショニング

> 社会的な存立理念の確立



ドメイン変更とリ・ポジショニング

「未来の価値」は、事業ドメインの再規定／リ・ポジショニングから始まる。



ケーススタディ：食品メーカー
ドメイン変更とリ・ポジショニング

New

NISSHIN
Oillio



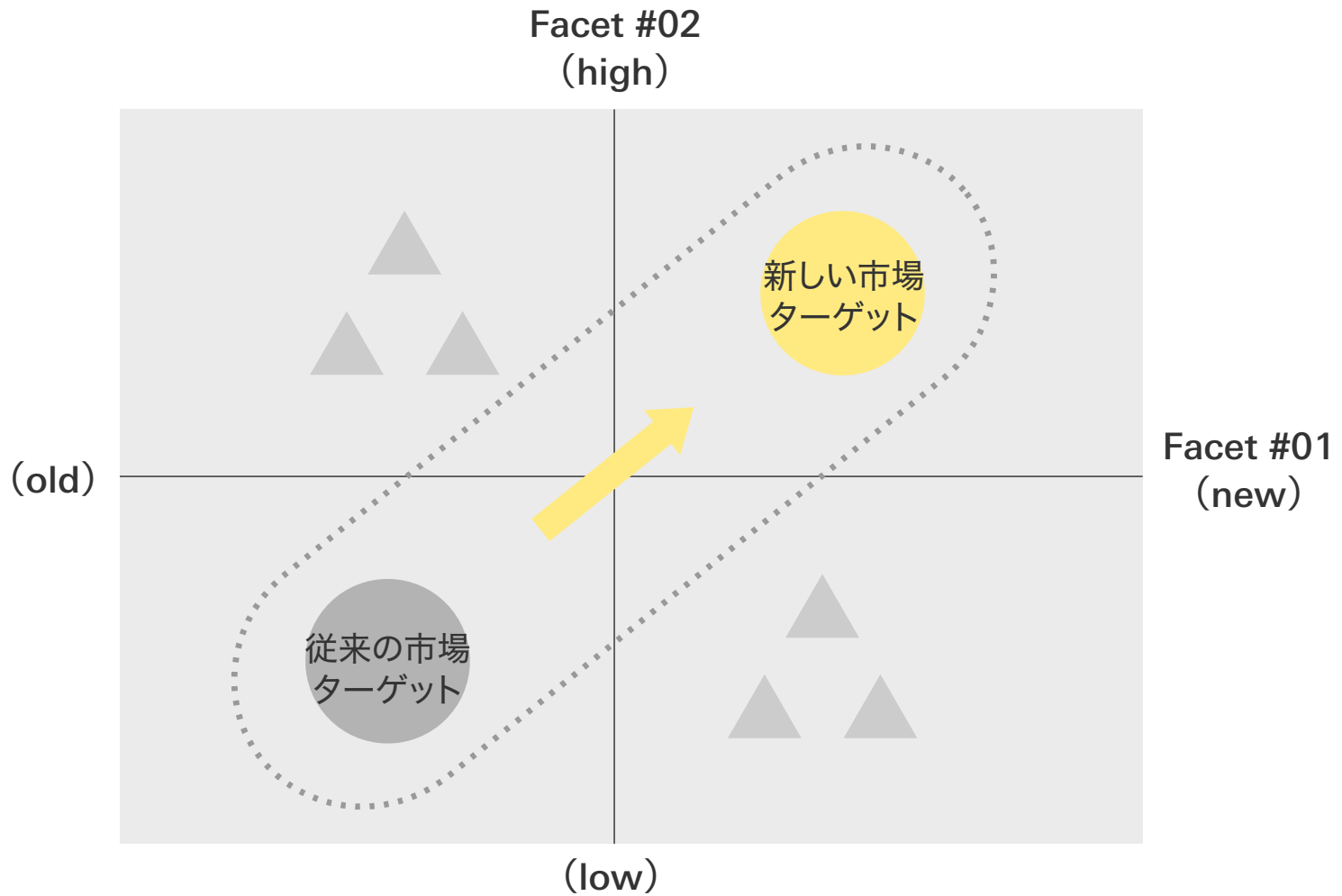
Old



日清製油株式会社

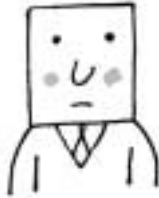


ケーススタディ: 外資系証券会社
ターゲット変更とリ・ポジショニング

- マネーパーソナリティに基づく顧客セグメンテーションの一例



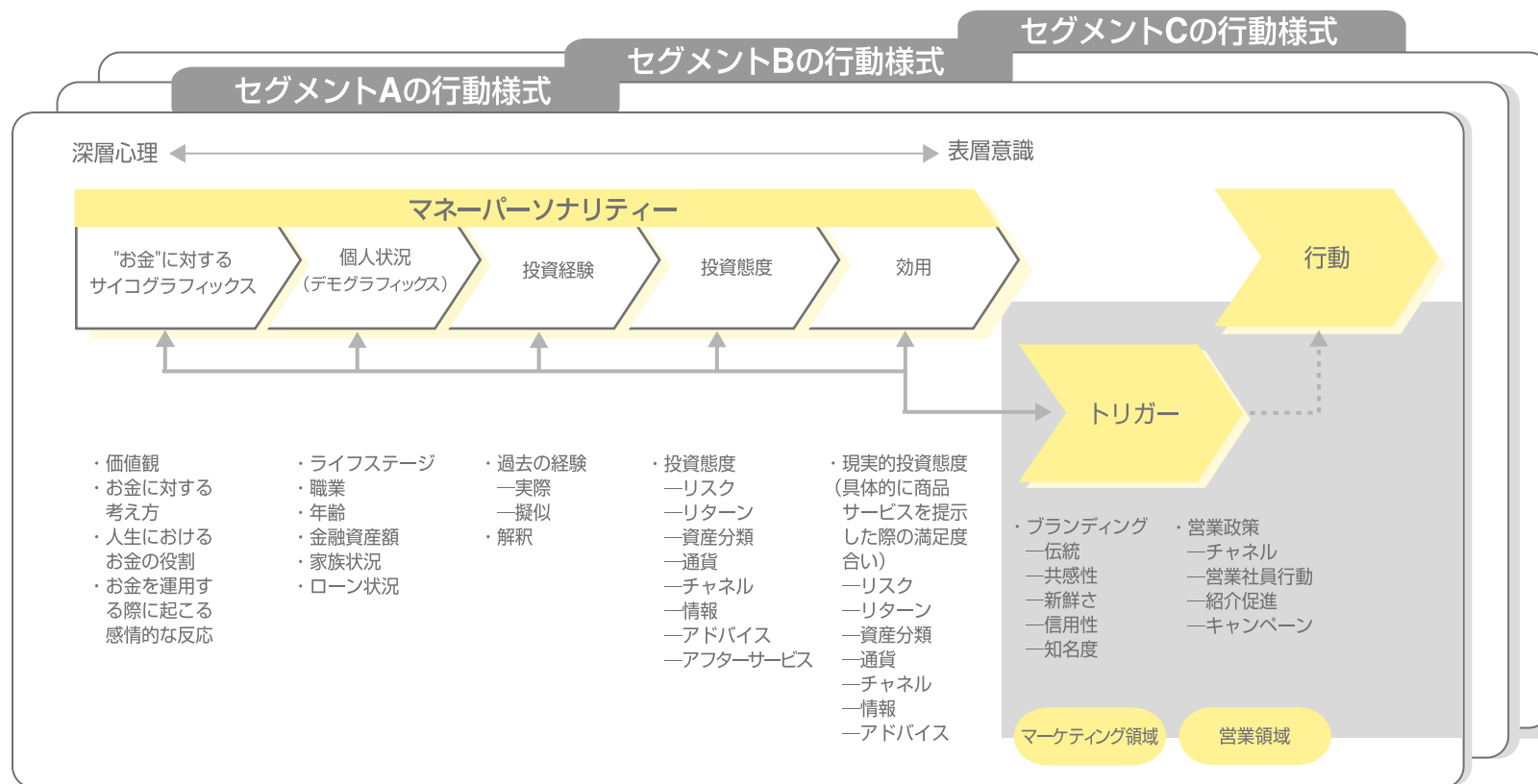
ケーススタディ：外資系証券会社
ターゲット変更とリ・ポジショニング

- 同じデモグラフィック属性でも、投資行動が違う






	デモグラフィック(人口統計的な特徴)	投資行動(500万円の使いみち)
Aさん 	29歳サラリーマン 年収600万円 金融資産500万円	70% → リスク型投信 30% → 消費
Bさん 	34歳サラリーマン 年収700万円 金融資産700万円	100% → 株(投信は嫌い)
Cさん 	30歳サラリーマン 年収720万円 金融資産550万円	80% → 銀行預金 20% → MMF

ケーススタディ：外資系証券会社 ターゲット変更とリ・ポジショニング

●セグメントごと投資決定プロセス



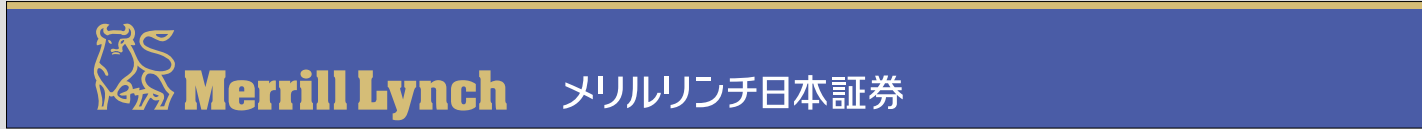
5つの基本セグメンテーション
 Ⅱ
 「マネーパーソナリティー」の設定

DNA	お金に対する考え方	財布の数	国内世帯数に占める割合*
DNA 1 Diehard Safe Saver 安全貯蓄家 	お金について話すのはタブー。投資でお金を増やすのはギャンブルと一緒に不純だ。1円でも損をすることに耐えられない。	1つ： 100%が元本確保用財布	36%
DNA 2 Adaptive Saver 行動貯蓄家 	堅実。現状に不満がある。将来に対する不安から投資について勉強してはいるが、現時点で行動はあまり伴っていない。	1～2つ： 大きな元本確保用財布と小さな投資財布（ない場合も）	43%
DNA 3 Conservative Investor 保守的投資家 	投資は楽しい。リスクについてもきちんと理解したうえで、投資している。納得して投資したなら結果はそれほど気にならない。	2つ以上： 元本確保財布と1つ以上の投資財布	14%
DNA 4 Diversified Growth Investor 戦略投資家 	投資は楽しい。投資については自分で最終的に決断したい。投資に自信があり、極めて合理的に判断する。	2～3つ以上： 分散投資用の複数の財布	2%
DNA 5 Equity Player 株式投資家 	リスクがなければ、面白くない。投資は趣味。投資に自信がある。	2つ以上： 大きな株式投資用財布とその他の財布	2%



Merrill Lynch





Old



New





メリルリンチ日本証券



相談できる人がいる。

 **Merrill Lynch**

Advertisement #01

相談できる人がいる。

あなたは、いま、家族以外に、お金のことをきちんと相談できる人がいるでしょうか。経済的な安定は、これからの人生を考えると欠かせないもの。メリルリンチは、まずあなたの人生設計をうかがった上で、あなたの生き方や、ライフプランにそってどんな資産づくりが一番いいのかをご一緒に考えます。そこが、これまでの投資会社と違うところ。

世界中で、約1世紀にわたって、資産管理のプロフェッショナルとしてご信頼いただいていたメリルリンチ。ご相談をうけたまわるフィナンシャルコンサルタントとは、たぶんこれから何年ものお付き合いになると思います。あなたを担当させていただくスタッフには、原則として転勤がないからです。アメリカでは、担当者が親子二代にわたる例も珍しくないほど。ずっと長く、いつまでもご一緒に。これがメリルリンチの伝統です。

Merrill Lynch

ケーススタディ：外資系証券会社

マネーパーソナリティの特定によりメディアミクスを設定



あなたにはいま、家族以外にお金のことをきちんと相談できる人がいますか。

一時的な相談相手ならともかく、資産のことについてずっととなると、さてどうでしょう。一度お近くのメリルリンチ日本証券を訪ねてみてはいかがでしょうか。じっくりと、場合によっては生涯にわたって相談できる人が、メリルリンチにはいます。私たちファイナンシャル・コンサルタントは、一言で言えば証券投資を通じた資産形成のアドバイザーですが、原則として転勤がありませんから、お望みなら生涯のパートナーとなることができます。あなたの人生設計にそって、長期的な資産づくりをご一緒に考える。それが私たちの仕事。初めての方でももちろん結構ですし、少額の資金からでも結構です。どうぞお気軽にお声を掛けてください。



Merrill Lynch

メリルリンチ日本証券へのお問い合わせは
☎ 0120-437-144 受付時間 8:00-21:00(土・日・祝日除く) ホームページ <http://www.mlj.co.jp>

ケーススタディ：外資系証券会社
ターゲット顧客とインナーへの訴求

メリルリンチ日本証券



私はメリルリンチ日本証券のファイナンシャル・コンサルタントです。私たちの仕事は、一言で言えば証券投資を通じた資産形成のホームドクター。目先だけの利益を追うのではなく、あなたの家族構成や、今後の生活設計などをうかがった上で、どんな方法で資産を育てれば一番いいのかをご一緒に考えます。長い時間をかけ、リスクを分散し、決して焦らず、それが百年以上もの長い間ご信頼をいただいていたメリルリンチのやり方。私たちファイナンシャル・コンサルタントには、原則として転勤がありません。とにかく私たちが真剣です。それだけにお客さまから、あなたに出会えてよかったと言われたときはジーンときます。初めての方でももちろん結構です。どうぞお気軽にお声を掛けてください。



Merrill Lynch

メリルリンチ日本証券 ファイナンシャル・コンサルタントからの連絡をご希望の方は、
☎0120-437-144 受付時間 8:00-21:00(土・日・祝日除外) ホームページ <http://www.mfjs.co.jp>

ケーススタディ：外資系証券会社

親子のFinancial Plannerによる訴求＝目標値 来店客数5倍達成



私たち親子は、二人ともメリルリンチのファイナンシャル・コンサルタントです。父がはじめのお客さまも、いまでは二人で担当しています。30年近いお付き合いを、親子二代で、米国のメリルリンチではさほど聞く話ではありません。私たちファイナンシャル・コンサルタントは原則として転勤がなく、息の長いサポートで、資産形成の生涯のパートナーになることができます。ファイナンシャル・コンサルタントの仕事はまずお客さまを知ること、そしてその人の人生にとって最良のプランをご一緒に考えることで、時間をかけてお付き合いをしてゆくうちに、心のつながりが生まれ、信頼関係が育まれるのです。これこそが最良のサービスであると私たちは思っています。

 **Merrill Lynch** メリルリンチ日本証券へのお問い合わせは
TEL 0120-437-144 受付時間 9:00-21:00 (土・日・祝日) Eメール mljp@mly.com <http://www.mljp.co.jp>