

「起業した人がとるべき戦略」

「青い森の輝く企業」を応援する西谷会計事務所の「起業しま専科」にようこそ！
皆さんこんにちは、公認会計士／税理士の西谷俊広です。第三回は、「起業した人がとるべき戦略」についてお話します。

時々混乱している人がいますが、戦略と戦術は明確に違います。戦略とは、目標を達成するための「効果的な仕組み」のことをいいます。一方で、戦術とは作業をするときの「能率の向上」のことをいいます。経営コンサルタントの中にも「戦略」について、「会社の目標」とか「重要な仕事」と混同している人がいるので注意が必要です。

【大きな会社がとる戦略】

これから商売を始める人が心にとめておいたほうがいいことがあります。それは、大きな会社と同じこととはいいけないということです。ここでいう大きな会社というのは、株式を上場しているような大企業は勿論、地元で知名度抜群だったり、大きなシェアを持っている会社のことです。人材もお金も経営資源の少ない起業したばかりの会社が、大きな会社と同じことをして勝てるはずはありません。

そこで、大きな会社がどんな戦略をとるのか考えてみましょう。

まずは商品戦略です。大きな会社は、一般消費者を相手に、使用頻度が高く、大量生産に向いている商品を扱っています。そのような商品は保管しやすく、軽くて運びやすい商品です。ホームセンターやスーパーマーケット、ドラッグストアで販売しているような商品がわかりやすいでしょう。大きな会社は商品の数や種類を増やして総合化しようとしています。小さな会社はゆめゆめこのような商品を扱ってはいけません。

地域戦略では人口の多い大都市を重視します。加えて、東北全域、青森県全域のように営業範囲を広くとろうとします。経営資源のない小さな会社が、経営資源の豊富な大きな会社と同じように営業エリアを広く展開することは禁物です。営業エリアを広げると、ついつい自分が手広く商売をしていると思いがちですが、移動時間を費やしているだけですから勘違いしないようにしましょう。営業戦略では大口の取引先を重視します。小売業者一つ

起業しま専科

西谷 俊広の

vol.003 『起業した人がとるべき戦略』

【公認会計士 / 税理士 西谷会計事務所 所長】

昭和43年青森市生まれ。O型。堤小中学校、浦町中学校、函館ラ・サール高校、東京外国語大学卒。
大手監査法人、政府系金融機関勤務後、平成13年帰青。「青い森の輝く企業」の経営パートナーとして地元青森の2代目経営者、若い経営者を応援。趣味は旅行。
ストレス解消法は新町をぶらぶらすること。



一つと取引するのではなく、卸売業者を使って間接販売をする一方で、定期的に小売店を巡回します。テレビ広告、新聞広告でお客様をお店へ誘導し、イメージ広告を重視します。小さな会社が卸売業者にモノを売りに行っても、まず相手にされません。起業したばかりの会社のイメージアップを図っても、思ったほどの効果は上がるものではありません。

【小さな会社がとるべき戦略】

よく、「差別化」とか「ニッチ戦略」とか「選択と集中」とかいますが、これらは皆同じことをいっています。これから起業する人が、多くの同業者がいるマーケットに飛び込んで勝ち残るには、「戦わずして勝つこと」や「勝ちやすいモノ・分野」を発見できれば勝ち残る確率はぐっと高まるのです。そのための気付きのヒントの一つが細分化です。一つのモノでも用途だったり価格だったり好みだったりで細分化すると、会社やお店の特徴につながるのです。忘れてはならないことは、大きな会社よりも圧倒的に経営資源が少ないということ、それゆえに、商品も営業地域にも営業方法も、あれこれ手を広げないことです。

中小企業の経営戦略については、これからも紹介していきますが、今回は旅行代理店であるH-I-Sのとった商品戦略、営業戦略を紹介します。H-I-Sは今ではすっかり大きな会社になってしまいましたが、私が学生だった20数年前は小さな旅行代理店でした。当時の旅行代理店は皆一様に、決まること大きい大口の契約を狙って、法人相手のツアー営業ばかりしていました。ところがH-I-Sは、旨みはあるけど競争が激しい法人営業を捨て、学生を相手とした格安の海外旅行に絞って営業を展開したのです。これは大手の旅行代理店が、あまり力をいれていない分野でした。

私は東京外国語大学というところの出身なのですが、この大学は海外志向が大変強く、海外へ旅行に行く人や留学に行く人が後を絶たない大学でした。当時は巣鴨の駅を降りると、H-I-Sの人がティッシュを配り、大学に向かう道の電柱にはH-I-Sのチラシがベタベタ貼られ（今ではダメだと思うのですが）構内の廊下は勿論、トイレにも沢山のチラシが貼られていたのです。これは、大手が関心を持たない分野に目をつけて、大手と違った営業戦略をとった好例といえるでしょう。

今回は「商品戦略」についてのお話です。

公認会計士／税理士 西谷俊広でした。

テナント・物件をお探しの方へ

脱サラ開業・独立・起業、応援します！

銀行融資から帳簿の作成、税金の申告まで、あなたの「夢」を完全サポート致します！

独立・起業をお考えの方は、お気軽にご相談下さい。



青い森の輝く企業へ
西谷会計事務所
公認会計士・税理士 西谷 俊広
〒030-0821 青森市勝田2丁目6-18
TEL: 017-774-2315 FAX: 017-774-1765

西谷会計 青森市 検索 中小企業の経営戦略 青森市 検索
★HPはこちらから ★ブログやってます
e-mail: nishiya-kaikei-jimusyo@tkcnf.or.jp