

# 「社員 10 人の会社」 ならでは、の戦い方をとろう

## 大手企業の戦略

- ・大きな資本力で多種多様な大衆向け商品を作る
- ・大都市を中心に広域をターゲットにする
- ・市場規模の大きな業界を重視する
- ・卸会社などを使った間接販売を行う
- ・資本にモノをいわせてマス広告をどんどん打つ

中小企業がマネをしようとしても、すぐに資金が尽きてしまう

## 中小企業のとるべき戦略

大手企業と真逆の戦略で  
**市場シェア**をとり、**1人当たり経常利益**を  
業界平均よりも**倍増**させる

### 【市場シェアを重視する理由】

- ・市場占有率 26%以上
- ・2位に 10 対 6 以上の差  
この条件で市場 1 位になると、  
2位の 3 ~ 4 倍の利益が得られる  
→ 効率良く利益が上がる

### 【1人当たり経常利益を重視する理由】

- 経常利益をみれば、儲ける力がわかり、それを全従業員数で割れば、企業規模に関係なく数字で比較できる  
→ 自社の立ち位置がわかる

## 中小企業の経営者の仕事

会社が効率良く利益を上げるために、下記4つの事項について戦略を練り、方針を決定し実行に移すこと

### 何を (第3章)

- ・種類を絞る
- ・特化して差別化する

### どこで (第4章)

- ・狭域戦、小さい市場
- ・大手の狙わない場所

### 誰に (第4章)

狙う業界・客層を絞り込む

### どう売るか (第4章)

- ・市場規模の小さな営業ルート、小さな市場に接近戦で!
- ・直接販売を重視

まずは、4つのうち1つでも市場で優位になれるよう工夫し、1つずつ優位性を増やしていく

市場シェアを少しでも上げることを意識し  
先々では**圧倒的ナンバーワン**をとり

### 事例を学び (第5章)

イメージをつくる

まず**1人当たり経常利益**の(業界平均) **倍増**を目指す  
次の市場へチャレンジしていく

### 日々の勉強 (第6章)

を継続し自社の実力をアップさせる

4つそろって優位になれば1人当たり経常利益も飛躍的にアップ