

# Management Viewpoint

## どうなる？どうする～今が実力

環境が大きく変化している昨今、まず自社の正しい現状認識が必要である。なぜ赤字なのか？「出発はまず顧客から」というP. F. ドラッカーの言葉にもあるように、原因は自社の商品・サービスの価値が顧客に受け入れられていないと考えること。

不景気で倒産する会社は世の中に1社もない。倒産するのは自社を取り巻く環境変化に対応できない会社であり、原因は会社の内部にある。ではその原因は何か？コンサルティングの現場で見受けられるいくつかの代表的な傾向を紹介したい。

### 1. 強みが陳腐化している

会社には必ず他社にはない持ち味・強みがある。圧倒的なものでなくとも他社と比較して優れている点である。ただし過去の取り組みにしがみつき、進化させる努力がなくては、その他大勢の中の「価格競争」にあつという間に埋没してしまう。「価格より価値」という土俵で勝負するためにも、磨くべき持ち味・強みをこの機会に社内で明確にすることだ。

### 2. 弱みを磨く

従来からある強みだけで勝負できるほど、激変する環境変化は甘くない。顧客により高いレベルアップを期待されている弱みを鍛える努力を怠ってはならない。

例えば、顧客からの要望への対応力が優れている場合、中小企業の営業現場では「呼ばれたら来る」とか「毎日訪問している」といった基本的な日常業務活動だけでは差別化は難しい。訪問頻度より情報発信・提案力を求められている。

### 3. 開拓・開発に取り組む

需要予測をする。「もしこのままでいけば」という仮説を立て、業績の不足は何らかの取り組みで補わなければならない。本物しか生き残れない今が自社の実力と考えれば、必要な顧客数・受注量・販売高はどの程度か。そのように考えれば、新しい商品・サービス・取り組みの必要性が明確になる。

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら [http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail\\_magazine/index.html](http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html)

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

## 経営情報誌

『経営視座』で企業環境を「握る」、『DECIDE』を通じ勝てる場の発見と勝つ条件づくりを「まとめる」、そしてその実現に向けて『コンサルタントアイ』が提示する実践ノウハウを「利用する」。この「握る・まとめる・利用する」という原理原則を定期的にお届けします。

### DECIDE

タナベ経営のトップコンサルタントによる戦略提言と、最新のビジネストレンドを独自の視点で探った特集記事で構成。経営者の目指すべき道筋を示唆します。 A4判 各24ページ 年24冊

### コンサルタント・アイ

企業現場の第一線で活躍する経験豊富なタナベ経営コンサルタント陣が、業績の改善・業務革新につながる具体的なノウハウをご紹介します。 A4判 各24ページ 年24冊

### 経営視座

主要業界の各種調査・統計情報をはじめ、有識者や業界専門紙の記者など多彩なラインアップで、現在の企業を取り巻く経営環境を多面的に描き出します。 A4判 32ページ 年12冊



各誌 年会費  
12,600円  
(消費税・送料込)

HPにて最新号サンプル閲覧できます！

[http://www.tanabekeiei.co.jp/member/info\\_magazine/index.html](http://www.tanabekeiei.co.jp/member/info_magazine/index.html)

## お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部  
担当 北浦

住所: 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41

TEL: 06-7177-4006 E-mail: [nw@tanabekeiei.co.jp](mailto:nw@tanabekeiei.co.jp)