



経営のヒントとなれば幸いです

万象我が師匠

ランチェスター経営春日井 2021年2月7日号



テーマ：自社の強みを見つける3つの方法

■差別化をしなさい、強みを発揮しなさい、って言われても

「自分の強みはなんだろう、あるのだろうか・・・」

小企業ほどこのように思われる方が多いかもしれませんが、そのお仕事を何年も継続されているのなら、**強みは必ず**あります。でも、自分の強みを自分でを見つけることは難しいですね・・・。

そこで今日は、自社の強みの見つけ方について考えて行きたいと思います。

■A社長のスゴイ強み、でも本人は気づいていない・・・

先日のA社長と「強み」をさがす対話を紹介させていただきます。

A氏：私の強み？差別化ですか？そんなもんあるのかなあ・・・

熊谷：最近、お客さんに喜ばれたエピソードありませんか？

A氏：〇〇でお客さんを助けたらすごく喜ばれたなあ

熊谷：それってすごい事じゃありませんか！

A氏：私にとっては朝飯前なので強みでも何でもないよ・・・

熊谷：じゃあライバルは同じことをできますか？

A氏：う～ん（しばらく考え込んで）、できないだろうな・・・

熊谷：なぜできないって言えるんですか？

A氏：それはねえ、こういう理由なんだ。以下省略

熊谷：それはライバルには出来ませんね！

A氏：これが私にとっての差別化か・・・

A氏は、自身の長年にわたる研究と失敗の連続から得た現在の技術は間違いなくライバルは「やっていないこと」だと気づきました。

A氏がそれに気づいたポイントは3つあります。

ウラ面に答えがありますが、めくる前に一度お考えください。

■ 自社の強みは自社ではわからん

ランチェスター経営では「客観・競観で考えよ」と教えます。

- ①顧客（客観）
- ②ライバル（競観）
- ③協力業者（協観）
- ④自社（主観）

上のうち、自社の強みを一番知っているのは誰でしょう？
正解は「①顧客」です。それが買う理由ですからね。

二番目は「②ライバル」です。

でもライバルは教えてくれませんから、
自社がやれて、ライバルがやれないことを
自身で探すわけです。

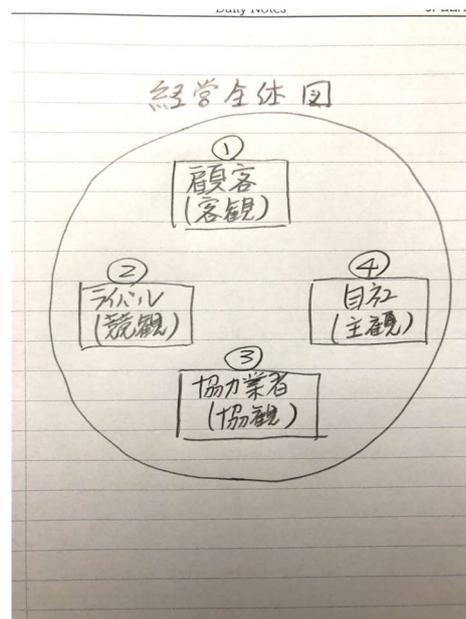
わからないときは「③協力業者」に聴くとよいですね。
あなたの会社とライバルと両方を観ていますから。

両方を観ていると言えば「①顧客」もそうですね。
顧客に「どうしてウチなんですか？」と聞けば、
「ああ、〇〇はヨソには無いもんね」

これがランチェスター経営の言う
「経営は全体で考えよ」の具体例です。

「なるほど！」と思われましてら
是非とも今日からお客さんに
「なぜウチなんですか？ライバルにないものはなんですか？」
と聴いてみてください。
必ず貴社の差別化、強みが見つかります。

この通信を読んだ A 氏より「もう少し具体的に書いたら？」とアドバイス頂きました。
少々、抽象的な表現になってしまったようです・・・。
お役に立てば幸いです。



【発行者】ランチェスター経営春日井 代表 熊谷文男
【TEL】(0568)97-5778