

はじめまして。私は中小・ベンチャー企業の経営支援をしている経営コンサルタントです。私は仕事柄、社長さんたちとお話をする機会が多いのですが、最近の大手企業のなりふり構わぬやり方に悲鳴を上げている方が増えているというのが実感です。

大手は生き残りをかけてさらに攻勢を強めてきています。新規出店を強力に推し進めるだけでなく、既存店を大型店にリニューアルして売り場面積を拡大しています。

最近では、一部の大手家電量販店が住宅を販売するようになりました。「ウチで住宅を買ってもらえれば、ポイントで必要な家電をすべて揃えることができますよ!」という、中小の住宅メーカーが震え上がるようなキラートークで販売を拡大しています。

以前であれば〇〇業では〇〇という商品しか扱わないという暗黙の了解があったのですが、今は業界の垣根を越えたバトルロイヤル状態で、小さい会社が生き残るのは非常に厳しくなっています。

下請けとして大手の傘下に入っている会社も決して安泰ではありません。大手の下請けをしている会社のほとんどが、親会社からの極端な値下げや理不尽な対応に苦しめられています。力関係から不当な要求であっても飲むしかないというのが現実です。

親会社に頼らない、本当の意味で独立した経営を目指さなければ、経営が安定することはありません。

このように、大手と戦うことは避けて通ることはできなくなりました。

しかし、実際に大手と戦うことになったときに、その場の思いつきや小手先のテクニクだけでは勝利することはできません。大手とケンカをして勝つには戦略、つまり勝ち方のルールを踏まえて戦わなければならないのです。しかし、戦略を勉強しようと思っても小手先テクニクについて書かれた本ばかりで、勝ち方のルールを教えてくれる本がないというのが現状です。

本書では、小さい会社が大手とケンカして勝つための戦略について解説しています。成功事例を紹介しながら具体的な実行イメージがわかるように書きました。また、戦略一つひとつをわかりやすく解説したので、本書を読み終えたらすぐに実践して成果をあげることができるようでしょう。

大手と言えども、弱みや手を抜いているところがあります。だから、簡単に白旗をあげないでください。本書があればもう大丈夫。本書を大いに活用して、大手と戦って勝利をつかみとってください!