

# いちゃいばネットワーク通信

発行元

大城眞徳税理士事務所

〒901-2132 浦添市伊祖1-33-1-3F  
TEL 098-876-8231 FAX 098-876-8304  
http://www.masism.com  
hp-shintoku@tkcnf.or.jp

## わが社の『強み』に磨きをかけましょう！

消費者の成熟期を迎え、お客様が商品や製品、サービスを厳しく選別する時代になってきています。企業においては、「自社だけの商品」とか「自社ならではのサービス」といった強みが必要とされています。

### 自社の「強み」とは何か？

自社の長期的な発展に本当に貢献するかどうかで、強みを判断しなければなりません。

- ポイント1** お客様の利益に貢献するものかどうか
- ポイント2** 他社に比べて著しく優れているかどうか
- ポイント3** 他の新分野にも応用できるかどうか

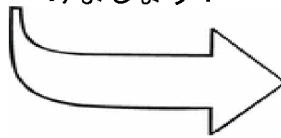
### 自社の「強み」をチェックする

多くの企業では「自社の強みはこれです」と自信を持っていえるものが見当たらないのが現状ではないでしょうか。しかし、小さな強みであれば、どの企業にも一つはあるはずです。



わが社の強みって何だろう？

チェックしてみましょう！



### 小さな「強み」を本当の強みにするには

#### ①具体的に掘り下げる

小さな強みについて特長が明確になるまで具体的に掘り下げます。掘り下げができないものは、強みとはいえません。

#### ②市場を絞り込む

競合する商品・製品あるいは競合他社がなくなるまで絞り込みます。そして例えば、「地域では自社だけである」といったことでもよく、そこまで絞り込む必要があります。

#### ③本当の強みに磨き上げる

例えば、自社の価格が他社より安いのであれば、「なぜ自社は安く販売できるのか」を分析し、さらに低価格で仕入れられる方法を開発するといったことが重要になってきます。

#### ④お客様から見てどうかを検討する

自社では強みだと思っていなくても、お客様から見れば当たり前だとか、お客様の関心事ではないといったことがあります。したがってこういったミスマッチがないように、お客様の目で見直す必要があります。

### ◆ 小さな「強み」チェック事項(例) ◆

次の項目で該当する事項に「○」を入れてみてください。

- ①価格の安さでは競合他社には負けてない ……□
  - ②競合他社より品質や技術の面で勝っている ……□
  - ③競合他社より商品・製品のデザインがよく、提供しているサービスの評判が良い ……□
  - ④扱っている商品等の種類がどこよりも豊富である ……□
  - ⑤扱っている商品等は常に新鮮(最新)のものである ……□
  - ⑥珍しいものを扱っている点では、よそには負けない ……□
  - ⑦通常の商品等だけでなく、極めて専門的なもの・マニア的なものも扱っている ……□
  - ⑧対応が早く、他社よりも短時間で納品できる ……□
  - ⑨競合他社に比べてクレーム対応が早く適切である ……□
  - ⑩扱っている商品等だけでなく、お客様からの要望があればどんなことにも対応している ……□
  - ⑪商品等についての社員の知識の豊富さでは、競合他社には負けない ……□
  - ⑫電話対応あるいは接客対応は明るく丁寧で、他社には負けない ……□
  - ⑬商品等を販売した後のフォローの良さでは競合他社に勝っている ……□
  - ⑭協力先や外注先を数多く持っている ……□
  - ⑮新規開拓が活発で販売力がある、あるいは定期的に新製品が出せるなど商品開発力がある ……□
  - ⑯優良な市場・顧客をもっている ……□
- [小売店などの場合]
- ⑰顧客にとって便利な場所にある ……□
  - ⑱お店は常に衛生的できれいである ……□
  - ⑲ディスプレイや商品陳列は他社のものより人目を引いている ……□
  - ⑳味やメニューでは他社に負けない ……□
  - ㉑お店の環境は商売に非常に適している ……□

\* 該当項目がない場合は、再度自社を見直してみましょう。なお、全くできていない事項には「×」を入れてみましょう。それが自社の弱みといえます。

○○○に関しては、他社には負けません!!

