経営一転語 106　中小企業の生き残る道

　中小企業は、大企業と同じ戦略をとっていては、大企業に勝てませんから、大企業と違う土俵（事業領域）で戦うか、大企業の弱点を衝いて攻めなければ、生き残っていけません。

　第１の道は、少量生産です。大企業は、設備や機械などをふんだんに持っています。少量生産は、大企業が持つ設備や機械などを使ってのメリットを生かしにくい方法です。例えば、受注に応じて、生産するもの、オーダーメイド家具、オーダーメイドスーツ、オーダーメイド内装品などです。

　第２の道は、高級品です。高いものは売れないと思っている人が意外と多いものです。しかし、高いものを好んで買う購買層が必ず存在します。「よいものは高くて当然だ」、「自分の好みにあったものを価格は関係なく選びたい」という購買層、特に富裕層が存在するのです。高額商品は収益性がよいのですが、多くの人は、高額商品は売れないと思い込んでおり意外と目をつけていないところです。例えば、高級時計、高級スーツ、高級靴、高級宝飾品、高級飲料（ワインなど）など色々なものがあります。

　第３の道は、手作り品です。手間暇かけて付加価値をたっぷりつけます。例えば、手作り食品、手作りスイーツ、手作り手芸品、手作り工芸品、手作り服飾品、手作り生活用具などです。

　第 4 の道は、世の中になくてもよいもの、生活必需品じゃないもの、特に普通は必要でないものを扱うことです。例えば、ミニチュアモデル、フィギュア、ブックケース、掛け軸、高級材による内装品、自動車のアクセサリーなどです。

　第 5 の道は、大企業にも弱点がありますから、大企業の弱点を衝いて一点突破することです。例えば、ある大企業は、製品力はあっても、アフターフォローが行き届かないという弱点があれば、製品力を補う、きめ細かなアフターフォローを徹底的に実践し、かゆいところに手が届くようなサービスをして大手に勝っていくなどです。

　中小企業は、このような道を選び、大手と競合せず、ゆうゆうと我が道を歩みたいものです。