

## 1. 経営戦略の重要性

中小企業の経営にあたって、戦略をもって経営することが、いかに重要であるかを考えてみたいと思います。

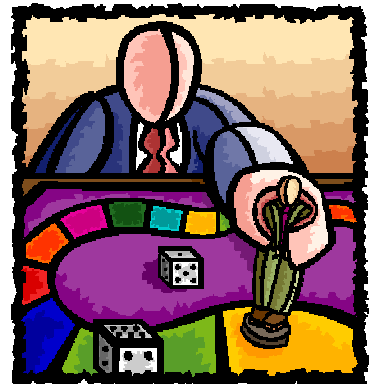
皆さんは、日本の会社の95%程度が従業員30人以下の中小企業だということをご存知でしょうか。また、そのなかで確実に利益を出している会社がどれだけあるかご存知でしょうか？

中小企業の中には、経営環境の著しい変化の中でも、每期確実に利益を上げ、成長している会社があります。このように利益を上げ、成長している会社に共通することが、「社長のやる気」と自分の事業についての「戦略」をもってしているということです。

では、日本の企業の95%を占める中小企業のうち、「戦略」をもって経営をしているといえる会社どれくらいあるのでしょうか？ここからが重要です。つまり、たとえ、30人以下の中小企業であっても、「戦略」を理解し、適切な「戦略」をもって、それを実行すれば、大きく飛躍する余地が充分あるということです。なぜなら、ほとんどのライバル企業は戦略について何も考えていないかもしれないからです。

これで、「戦略」が経営にとって重要なものだということが漠然とでも理解していただけたのではなんでしょうか。

では、「戦略」に必要な5つの要素について考えてみたいと思います。



### 1. 戦術と区別ができていること

戦略とは、「目に見えない行動、実行計画」であり、戦術とは「目に見える行動」つまり計画を効果的に達成する武器です。戦略と戦術を明確に区別した上でそれを両輪として考え、一貫性をもって実行すれば圧倒的な競争力を発揮することが出来ます。

### 2. 優先順位をもって策定されていること

会社にとって何が一番重要かを分かった上で、「戦略」を組み立てていかなくってはなりません。つまり、自社の強みが発揮できる分野を慎重に選択し、その分野に経営資源を集中して投入することと、さらに、他社と差別化できているかということが必要となります。

### 3．将来予測も兼ね備えたものであること

「戦略」はとことん考えた上で、将来への予測（リスクを含めて）も織り込んだものである必要があります。経営環境の変化に応じて、攻めるときには攻め、引くときには引くというシナリオを描き、それを実行することで継続的な成長が可能となります。

### 4．圧倒的な強さとスピードをもっていること

「戦略」とは現状の改善ではなく、「現状打破」のためのものです。したがって、短時間で業界地図を塗り替えてしまうような、圧倒的強さとスピードをもった内容のものである必要があります。

### 5．「戦略」とは分析し、策定するだけでなく、実行するものであること

どんなに情報を分析し、どんなにすばらしい「戦略」を組み立てたとしても、それを実行に移さなければ、何の意味もありません。「戦略」は実行するためにあるということをゆめゆめお忘れなく！

