



元気とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成26年06月16日 第669号「週刊五十嵐レポート」

弱者の戦略の「接近戦」とは？

6月6日(金)、税理士事務所向け「顧問先経営支援プログラム」(「町コン倶楽部」)の第3回が開催されました。今まで2回セミナーを受けた各税理士事務所は顧問先経営者に「経営戦略」の「強者の戦略と弱者の戦略」の話をするようになりました。しかし、弱者の戦略の一つである「接近戦」というのは具体的にどのように進めて行ったらいいのかイメージがわからないとのことでした。

そこで、不動産競売物件を専門に買取している不動産業者A社の話です。不動産競売情報は今では全国の裁判所の競売情報がネットで公開されています。不動産のプロ、素人、誰でも見ることはできます。(15年程前は裁判所に行って、情報を転記するしかありませんでした)

A社は開業している地域周辺の戸建住宅に絞り、競売情報を収集し、公開日当日夜に所有者(債務者)の自宅を訪問します。ドアが空いて30秒が勝負。競売から任意売却してもらうように交渉する。所有者のメリットは競売ではお金をもらうことはできないが、任意売却であれば、A社が買主になり、引越し代+ のお金を手に入れることはできます。債権者である金融機関は、競売より任意売却の方が高く売れるので、債権回収額が増えるため、メリットあり。

競売で不動産を落札しようとする競争相手が多数いるので、必ずしも当該不動産を手に入れることはできません。しかし、直接所有者と面談し、直接金融機関と任意売却の交渉する場合、競争相手はいません。競売市場は不特定多数の間隔戦(強者の戦略)。しかし、任意売却になると接近戦(弱者の戦略)になります。

A社曰く、「私のように公開当日に所有者に面談する不動産業者はいません。いても他に1社ぐらい。普通は所有者に手紙を出すぐらい」

接近戦とは、顧客により近づくこと。近づいて競争を回避させることです。

これを聞いた税理士事務所(町コン倶楽部会員)はなるほどイメージが湧いたと。

ちょっと
気になる出来事

税理士事務所向け「顧問先経営支援プログラム」(「町コン倶楽部」)は、6月6日のセミナーで3回目を迎えました。

町コン倶楽部は、経営戦略を通して、顧問先企業に経営支援し、顧問先の業績を良くなってもらい、喜ばれる税理士事務所を育成することです。

過去2回のセミナーを終えて、各税理士事務所の所長さんや職員の方々が顧問先経営者と経営戦略の話をするようになりました。

まずこれが前進の一步目です。月1回顧問先に巡回サービスをしている税理士事務所はありますが、ほとんどは経理担当者には会っていないのが実情です。なぜか、「経営」のことがわからないからです。

町コン倶楽部会員の税理士事務所は顧問先と戦略と戦術の違いや強者の戦略と弱者の戦略の違いも話せるようになりました。

課題も見つかりました。弱者の戦略を具体的にどのように進めればいいのか。

わかりやすい事例を集める必要があります。



一口メモ
知識

購買決定プロミス 3

消費者は毎日多くの購買決定を行なっている。問題認知、情報探索、代替品評価、購買決定、購買後の行動という消費者の通過する5つの段階を表している。

【代替品評価】

情報探索により収集した複数の代替可能なもの(代替品)の情報を比較検討し、その評価を行なう。

【購買決定】

代替品評価の結果、消費者は最も評価の高いものを購買する。

【購買後の行動】

消費者は、購買したものの内容などが期待に合致したものであれば満足を感じ、期待に沿わなければ不満足を感じる。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

「新・経営の志手帳」発売中！(1,000円+税)

町コンランチエスター経営戦略塾 毎週日曜日 午前10時~12時。

町コンランチエスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

