

## おわりに～戦略経営再考

「C-Express 経営戦略編」では、経営における戦略の重要性を中心に、戦略とは何か、商品・サービスと市場、そして顧客との関係、財務とは何か（決算書の見方・考え方）等について考えてきました。そのおわりに、「なぜ、経営に戦略が必要なのか」を考え直してみたいと思います。

企業を取り巻く環境は、変化が激しく、不確実で、複雑化しています。そして、社会のニーズは多様化し、環境の変化に対応する事が出来るもののみが生き残り、成長していく時代です。このような状況は、大企業であれ、中小企業であれ、変わりません。すでにいわゆる「勝ち組」といわれる大企業では、明確な目標を設定し、目標達成のための戦略を策定し、資金力、人材力、情報力を駆使して、たゆまぬ経営をおこなっています。こう言



っては失礼かもしれませんが、資金力、人材、情報量で大企業に敵わない、中小企業が同じ環境の中で生き延びていくためには、限られた経営資源（資金、人材、情報）をいかに効率的かつ最適に活用して、競争に勝つかという戦略がより重要なのではないのでしょうか？大企業が策定する、高度で、複雑で大掛かりな戦略ではなく、いわゆる「弱者が取るべき戦略」を考えていくべきでしょう。つまり、中小企業に必要なのは、「戦略」を大上段に構えるのではなく、まず、「戦略を持つ」という発想、つぎに、明確な目標を持つこと、さらに、自らの商品・サービスを見つめ直し、限られた経営資源を使ってどのような戦略を立てて、市場、顧客に臨むかをひたすら考えること、そして、「目標」「戦略」を見据えながら、経営を実践、管理し続けていく事です。これが、「戦略経営」なのです。この必要性を見出し、それを実行に移したもののみが、大企業、中小企業の区別なく、「勝ち組企業」として、成長、発展していくのです。

