

価格競争から脱する！“非価格経営”を実現するために必要なこと

もう価格で闘わない

2021年4月18日発行

株式会社あさ出版(代表取締役:佐藤和夫、所在地:東京都豊島区)は、坂本光司 著『もう価格で闘わない』を2021年4月18日(日)に刊行いたします。

非価格経営のキーワード「ブランディング」「ニッチ市場」「差別化」「いい会社」

コロナ不況により多くの企業が経営に苦戦を強いられ、安易な価格競争に突入してしまう事例も少なくありません。1日も早く価格競争型経営から脱し、非価格競争型経営にシフトしなければ、受注量は確保できても利益なき繁忙状態となり、経営者も、大切な社員やその家族も、さらには仕入先や協力企業も不幸になってしまいます。

本書では、非価格経営を進めるために**必要な8つのポイント**、さらに非価格経営のキーワードである「ブランディング」「ニッチ市場」「差別化」「いい会社」を基に価格競争から脱することに成功した24社の実例を掲載。脱価格への道を段階的に指南します。

タイトル:もう価格で闘わない

ページ数:224ページ 著者:坂本光司
 価格:1,760円(税込) 発売日:2021年4月18日
 ISBN:978-4-86667-278-6

【目次】

はじめに

第1章 非価格経営を進めるために必要な8つのこと

第2章 ブランディングで非価格経営を実現する

第3章 商品力・技術力・サービス力の「差別化」で非価格経営を実現する

第4章 「いい会社」として価格以外の価値観経営を実践する

【著者プロフィール】

坂本光司(さかもと・こうじ)

1947年、静岡県(焼津市)生まれ。経営学者。静岡文化芸術大学教授や法政大学大学院教授などを歴任。現在は、人を大切にする経営学会会長、千葉商科大学大学院商学研究科中小企業人本経営(EMBA)プログラム長、日本でいちばん大切にしたい会社大賞審査委員長、他公職多数。徹底した現場派研究者であり、この50年間で訪問調査・アドバイスをした企業は8000社以上となる。専門は中小企業経営論・地域経済論・福祉産業論。

著書である『日本でいちばん大切にしたい会社(1~7)』(あさ出版)は、シリーズ累計部数70万部を突破。『人を大切にする経営学講義』(PHP研究所)など多数の著書がある。



価格以外の付加価値とは何か？ それは、その企業でしかできない・やれない商の開発力や、その企業にしか創造・提案できない価値あるサービス、顧客が賞賛する組織風土やブランド力であり、それらの根源である人財力やビジネスモデル構築力です。

本書では、価格ではない付加価値をつくるための**8つのポイント**を解説しています。

1. 企業経営の真の目的・使命を果たす
2. 価格は需給のバランスで決定する
3. 価格競争型経営と段階的に決別する
4. 非価格経営を創造する
5. 創造型人財を確保・育成する
6. 外部有用経営資源を内部化して経営する
7. 適正な価格で経営する
8. 先進企業に学ぶ

価格競争から脱することに成功した企業の実例

※本書より一部抜粋要約

非価格経営のキーワードである「ブランディング」「ニッチ市場」「差別化」「いい会社」を基に価格競争から脱することに成功している24社の実例を掲載。

ブランディング

シャボン玉石けん株式会社(石けん製造販売/福岡県北九州市)

「健康な体ときれいな水を守る」を理念に無添加石けん市場を開拓

「体に悪いとわかったものを売るわけにはいかない」と、合成洗剤の販売をきっぱりとやめ、無添加石けんの製造販売に転換したシャボン玉石けん。赤字が続き、社員が減っていく中、正しい経営を貫くために17年間耐え続けたからこそ、ひとつの石けんに込められた心が、確実に社員と愛好者の心をつかんでいます。今や国境や世代を超えてその輪は広がっています。

ニッチ市場

三和建设株式会社(総合建設/大阪府大阪市)

食品工場に特化して価格競争からの脱出に成功する

工事金額がすべてと考えられている建設業界で、非価格的な価値を創造し、着実に利益を上げている三和建设。その秘訣は、事業対象を「継続して需要が見込め、設計・施工の難易度があり、参入障壁があり、自社にノウハウが蓄積されるもの」に絞っていることだ。決して受注金額を追わず、自社のノウハウと優位性を活かした事業を着実に受注して成長を続けています。

いい会社

ATUホールディングス株式会社(警備/福岡県福岡市)

社員の持ち味を生かして、障がい者と警備業界、それぞれの可能性を拓く

これまでの警備業界の常識を覆し、障がい者にも就労と活躍の場を提供し続け、同業他社対比で10%高い受注単価を実現しているATUホールディングス。障がい者、健常者といった垣根を超えて、社員1人ひとりの持ち味を生かしつつ、非価格経営が展開できているその経営は、業界を超えて脚光を浴び始めている。