# 2005年7月の格言

**平成17年7月の格言は「優良会社への近道」です！**

**一般に、中小企業は大きすぎる市場を狙い過ぎる。**
**たくさんの会社が狙うために、当然の事として**
**過当競争になっていく。**

そして、その中で苦戦し、低業績に泣く事になるのである。

賢い社長は自らの規模に合った市場を狙う！

そこには強敵は少なく、弱小会社を相手に
有利な戦いを進められるのである。

「小さな市場で大きな占有率」こそ！
優良会社になる近道なのである。

大き過ぎる市場の場合には、
市場の細分化を行って、細分化した市場の中で
必要な占有率を確保していくのである。

占有率の高い、細分化された市場を
ひとつずつ増加していく。

言い換えると、自らの手で対象市場を小さくし
その中で多く名占有率を確保する！
と言うことなのである。

一倉定先生の社長学 第５巻「増収増益戦略」より