

◎ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。バックナンバーは [www.raptokyo.co.jp](http://www.raptokyo.co.jp) から

## 「一方美人？」

当社に非常に珍しいというか、不思議なおお客様がいます。多くの人は「八方美人」で、お客様の前ではその場の状況にあわせようと無意識に行動していると思いません。「八方美人」は、悪いイメージのようですが、そのときの状況を見極め、様々な人に対し、いい意味で要領よく付き合えるという一つのスキルだと思います。当社のおお客様であるA様は、何が不思議かというところ、「一方美人」だと思っております。

「一方美人」という言葉は実際には無いようですが、A様にはとても当てはまるように思います。A様は中古車の販売、買取りを行っています。販売する中古車は品質がよく、価格も安い、というのが多くの中古車屋さんを使うキャッチコピーではないでしょうか。ユーザーは、安くても良いものを買入りたいというのは当たり前ですから、多くの業者さんはそのような宣伝をされています。しかし、A様は自社の考えで、自分が納得した車両だけを仕入れ、その価値を見出してくれるお客様にだけ販売しているから、そのようなキャッチコピーではダメ、というのです。まさに、小さな会社の弱者の戦略です。

局地戦（ニッチな市場で勝負する） 接近戦（顧客に直接会う） 一騎打ち（競合が少ない市場で勝負する） 一点集中（ターゲットを絞る） 最後に陽動作戦（奇襲をかける）。ランチェスターの法則は、創業した時から意識していましたが、今回、A様と話をしている再確認することができました。

以前、別のおお客様が「早い、安い、うまい」はできないけれど、どれか一つが抜けていればできると言っていました。そこに価値を見出すユーザーは必ずいます。資金力も人材もあるのなら3つを実現することができると言えるのかもしれませんが、小さな会社の儲けのルールには当てはまりません。

コロナ禍で、上場企業の多くが赤字決算を迎えているいま、小さな会社が打撃を受け、これからの戦略に迷っているのは当然のように思います。少々使い方は違いますが、ここは一方美人になって、ニーズと自社がマッチしているお客様を探す（一点に集中）、そのお客様に近づく（直接会うのは難しい時期なので何か考える）、奇襲攻撃（他社があまりやっていないようなことを考える）など、こんな戦略を考えてもおもしろいと思います。

今さら遅いのでは？ と思われるようなオンラインでの商談や連絡、キャッシュレス決済の導入なども、これからの方はチェックしてみたいかがでしょうか。弊社も考えているところですが、何か作戦のヒントが見つかるかもしれません。さて、先ほどのA様のキャッチコピーは「状態ぼちぼち・価格ほどほど こだわりは、品質と価格のバランス！」となりました。本当におもしろい方です。

## ご案内

誰でも簡単にホームページを更新できます

## 簡単更新くん。

簡単更新くんは、御社のご要望・用途にあわせてシンプルに作成します。

だから、使わない機能は当初からありません。誰でも迷わず簡単に更新できます。

この件に関する問い合わせ  
ラップ東京株式会社  
TEL: 042-349-3535  
(担当：田島)

