

	■ランチェスターのルール 弱者が強者に勝つルール
1	弱者は、差別化して、一点集中して、NO1(ナンバーワン)！
2	弱者は差別化をする、人と違うことをする、その勇気を持つ 弱者が人と同じことをして勝てるわけがない
3	差別化とは、違いをつくること！ 加減乗除の4つの視点を使う AとBを足してみる 掛け算をする 包丁のイメージ
4	差別化とは、ズラすこと！ 5W2H、3Cの視点でズラす いつ、どこ、だれ、なに、どう、なぜ、いくら 私とあなたと恋敵
5	差別化とは、強みを強くすること！ 弱みに目を向けない 卓越性を追求する 際立つこと エッジをきかせる
6	差別化するには、弱者は人より手間をかける、面倒くさいことをする 人がやりたがらないことをする
7	一点集中とは、捨てること！ 捨てる勇気をもつ あれもこれもやらない 手を広げない シンプルに 絞り込む 細分化する
8	一点集中とは、最優先のことだけやること！ 一度に一つのことしかしない スキで得意なことで勝負する
9	一点集中とは、徹底すること！ 人の3倍やる 徹底的に徹底する しか・だけ 狭く、深く、濃くやる 努力せよ
10	一点集中のイメージは、キリ レンズ 絞り込むと穴が開く 普通の人から見たら異常な世界 基本の徹底 3つだけ徹底
11	ランチェスターとは掃除である 環境整備 時間と範囲を絞って一点集中してやり切る 捨てると集中できるようになる
12	ナンバーワンと1位は違う 2位に局地戦で3倍 広域戦で1.7倍の差をつけたのがナンバーワン ラクをしない
13	ナンバーワンになるには、全部に勝たなくてもいい！ 小さな領域でNo.1を目指す 勝てる場所を探す
14	ナンバーワンになるには、1位になれるまで細分化する！ 部分1位、局所1位、小規模1位を目指す
15	ナンバーワンになるには、弱い相手と戦う！ 競争目標(上)と攻撃目標(下)を混同しない 強い相手からは逃げよ
16	ナンバーワンになるには、小さな1位を積み重ねよ！ その集積が大きな1位になる 初めからホームランを狙わない
17	ナンバーワンになるには、尊敬されよ！ 心技体の3つが必要 一流には一流の考え方、一流の実行力がある
18	弱者は一点集中せよ 他をやりたくなる誘惑に負けるな 深く穴を掘れ 深めれば広がる
19	弱者は商品を絞れ 顧客を絞れ エリアを絞れ 広げずに徹底せよ ニッチを狙え 大手がやりたがらないことをやれ
20	弱者は一点突破 全面展開 グーで入り、パーで広げ、チョキで切る グーパーチョキ理論

21	弱者は、局地戦、接近戦、一騎打ちで戦え 広域戦、遠隔戦、多対多でやると負ける
22	弱者は局地戦で戦え 戦場を広げるな まず半径30分が目安 大都市に出るな 競合が少ない田舎で戦え
23	弱者は接近戦で戦え 訪問し 近くによって触れ合え 接触頻度を上げよ
24	弱者はあっさりしつこくやれ 短い時間の接触を何回も繰り返せ 長居するな サッと切り上げよ
25	弱者は忘れられない工夫、努力をせよ 手間をかけよ 思いやりの心で誠実に
26	弱者は一騎討ちをせよ 一人ひとり丁寧に対応する 皆さんと言わずにあなたといえ
27	弱者は全体兵力が劣っていても、局地戦で兵力が優れていれば強者になれる 勝てる場所を探せ
28	弱者は経営資源を分散するな ヒト、モノ、カネ、時間を一点集中せよ 分散したら負ける
29	弱者は強者との戦いを避けよ より弱者と戦え 激戦地区に入るな 流行りを追うな
30	弱者は戦う相手を間違えるな 金持ち喧嘩せず 金持ちともケンカせず
31	弱者は勝ちやすきに勝て 競合がないところで静かに戦え ひっそり暮らせ
32	弱者は派手に騒ぐな 地味にコツコツやれ 偉ぶるな
33	弱者は派手なテレビCMなどするな チラシを使い、直接訪問をせよ
34	弱者は長い時間と手間をかけて信用してもらえ 3年修行=1000日修行と思え
35	弱者は敵の強いところを攻めるな 弱いところ、盲点・死角を攻めよ 半島、行き止まり、各駅停車の駅がいい
36	弱者は特定の強い商品で戦え そうすれば強者にも勝てる 商品を絞れ 強者の商品がすべていいわけではない
37	弱者は特定の得意先に一点集中せよ そうすればその得意先で強者に勝てる かわいく、気にいられること
38	弱者は万人受けを狙わない 嫌われる勇気をもて 絞りこめ 幕の内弁当はダメ
39	弱者は大きく始めるな 小さく、小さくテストを繰り返せ 経費を最小にせよ
40	弱者はあせってホームランを狙わない バンドの積み重ねが一番効果的で最速と思え
41	弱者は毎日、工夫せよ 何度も何度も工夫せよ 金がないなら頭を使え

42	弱者はハンデを武器にせよ 弱みを強みに変えよ 人がやらないことをやれ それを楽しめ
43	弱者は異常だと思われることを恐れるな 誇りに思え 異常こそ正常だと思え
44	弱者は日用品(コモディティー)を扱うな 大手につぶされる 万人が使わない商品を狙え
45	弱者はヒット商品を扱うな 人がバカにする商品こそ宝 上品な大手がやらないものがある
46	弱者は人が扱わないものをやれ 高付加価値商品を扱え 高単価のもの 南極旅行など
47	弱者は長く働け 量の後に質ができる 大手の1.7倍以上働け 年間労働時間は3400H以上
48	弱者は年間労働時間3400H以上を3年続けると1万時間になる まず、そこまでやれ (土)を休んだら負け
49	弱者はマネをせよ マネをすることを恥ずかしがるな いいところはスグ、パクれ 掛け算でマネをせよ
50	弱者はかっこつけるな 見た目など気にするな 地べたを這いずり回れ 泥水をすすれ
51	弱者は3現主義で働け 現場、現物、現実を大事にせよ 現場から離れるな
52	弱者は孤独を恐れるな 人の行く裏に道あり花の山
53	弱者は成功しても謙虚であれ 天の試練だと思え 感謝を忘れるな 生活を変えるな
54	弱者は厳しい条件を喜べ 成長の機会になる 逃げるな 戦え
55	弱者はこだわりを持って 哲学を持って 社員を大切にしろ 自分一人で上手くいったわけではない
56	弱者は人がやらない裏サービスをもて お客様を大切にしろ 愛情をもって接しろ
57	弱者は強者、大手の戦い方の逆をやれ 心を込めたサービスこそ弱者の武器となる
58	弱者は続けよ 毎日、続けよ 3年間休んではいけない 弱者は夜の街で遊び歩く時間はない
59	弱者は学び続けよ 成功例を100集めよ いい人に会いに行け イノベーションし続けよ
60	弱者は経常利益率10% 3年連続、自己資本比率50%を超えるまで全力で努力すること
	* 番外 3期連続赤字なら社長失格 潔く辞めること