

■ 「経営戦略セミナー アドバンス」コンテンツ (株)フォスターワン

■ 第一講義 【 NO1 経営戦略 】(1 部 2 時間×3 部=6 時間)

第 1 部 =「ランチェスター経営戦略」概論

第 2 部 =弱者の戦い方

第 3 部 =NO1 事例から NO1 のなり方を学ぶ * 100 社以上の事例より

■ 第二講義 【 NO1 営業戦略 】(1 部 2 時間×3 部=6 時間)ランチェスター経営戦略
カバー.jpg

第 1 部 =「ランチェスター営業戦略」より

第 2 部 =マンダラ表 エリア・顧客・商品戦略

第 3 部 =マンダラ表 集客・販売戦略など

■ 第三講義 【 実践力講座 】(1 部 2 時間×3 部=6 時間)

第 1 部 =実践力の基礎づくりランチェスター営業戦略 カバー 1.jpg

第 2 部 =現状の把握と方針づくり

第 3 部 =月次報告書の作り方、月次会議の進め方

■ 第一講義 【 NO1 経営戦略 】(1 部 2 時間×3 部=6 時間)

第 1 部 =「ランチェスター経営戦略」より

ランチェスター法則とランチェスター戦略の基礎
弱者と強者の定義、差別化 5 原則、5 大戦法、

ランチェスター戦略方程式、シェア理論、
3:1 の法則、2:1 の法則、経営を有利にする条件

NO1 になる順序とは？

第 2 部 =弱者の戦い方

弱者は、差別化して、一点集中して、NO1 になれ！

・差別化

- ①徹底的に手間をかける
- ②強みを強くする
- ③人と違うことをする

・一点集中

- ①細分化する
- ②いいことに一点集中する
- ③「～はやらない」を3つ決める

・NO1になる

- ①絞り込む
- ②弱い相手と戦う
- ③他社の3倍やる

第3部 =NO1 事例から NO1 のなり方を学ぶ *100 社以上の事例より

高級アイスに特化してシェア 75%のハーゲンダッツ
キャラクターせんべいに特化して NO1 の株式会社栗山米菓
居酒屋甲子園 NO1 のジャパン興業(株)

障害者雇用率 75%NO1 の日本理化学工業株式会社
銀座に特化した不動産再生 NO1 のサンフロンティア不動産株式会社
幼稚園に特化した体育指導 NO1 の幼児活動研究会株式会社

掃除道で NO1 の日本を美しくする会
カレー専門店として売上、店舗数で NO1 の株式会社壱番屋
夜光性蛍光塗料世界シェア 80%で NO1 の日本特殊化学株式会社

糖度をはかる屈折計でシェア 80%NO1 の株式会社アタゴ
安全防犯ミラーシェア 80%で NO1 のコミー株式会社
アマチュアサッカー開催数 NO1 のスポーツマネジメント株式会社

目に見えない展覧会でNO1 のダイアログ・イン・ザ・ダーク・ジャパン
不動産ポータルNO1 の株式会社ネクスト
ブライダルキャンドルシェア 60%で NO1 のペガサス・キャンドル株式会社
ミネラル含有世界一＝ギネスブック登録の「雪塩」株式会社パラダイスプラン
熊本県のお弁当販売、店舗数で NO1 の株式会社ヒライ ほか

■第二講義【 NO1 営業戦略 】(1部2時間×3部=6時間)

第1部 =「ランチェスター営業戦略」より

マンダラ表をもとに経営を科学する
経営を科学するとは？

エリア戦略

顧客戦略

商品戦略

第2部 =マンダラ表

集客戦略

販売戦略

顧客維持戦略

第3部 =マンダラ表

強みの強化と差別化、競合対策
PDC サイクルを回す手法、

部門別日時決算について、
月次報告のスキルを上げる

経営理念、フィロソフィー
ミッション、ビジョン、バリューのあり方

■第三講義【 経営実践力 】(1部2時間×3部=6時間)

第1部 =実践力の基礎づくり

ビジネスマンの基礎能力 5TODO を身につける
実行力を身につけるには？

目標の設定の仕方と共有の仕方
目標とセルフコントロールによるマネジメント
P・F・ドラッカー理論

第2部 =現状の把握と方針づくり

- 1 現状把握
- 2 目標の設定
- 3 ギャップの認識
- 4 方針、戦略の策定
- 5 計画の実施
- 6 PDCCを回す

現状の分析の仕方

年計グラフによるトレンドの把握
何に目標を設定するのか？
どんな目標にするのか？

何が足りていないのか？

方針、戦略を立てる
部門別日時決算導入を目指して
人材育成はどのようにするのか？

第3部 =月次報告書の作り方、月次会議の進め方

月次報告書では何(どんな項目)を報告するのか？
どう(どのくらいの時間)報告するのか？

月次報告をより効果的にする方法とは？
経営者意識を持った人材の育成方法とは？

数字によるコミュニケーションの仕方
仲間意識、一体感のある組織の作り方

ベクトルを合わせるとは？
年間スケジュールをつくる(行事、誕生日・・・)

経営計画書をつくる

■【ランチェスター戦略のまとめ】

ランチェスター戦略とは、①ランチェスター法則 +②ランチェスター戦略方程式

ランチェスター法則とは、①ランチェスター第一法則 ②ランチェスター第二法則

【ランチェスター第一法則】とは、戦闘力＝武器効率＊兵力数

局地戦、接近戦、一騎討ち(1対1の戦い)の場合に当てはまる「一騎討ち」の法則

【ランチェスター第二法則】とは、戦闘力＝武器効率＊兵力数²(二乗)

広域戦、遠隔戦、確率戦(集団対集団の戦い)の場合に当てはまる「集中効果の法則」

【弱者と強者の定義】

強者とは、競合局面において勝っている市場占有率1位の企業

弱者とは、競合局面において負けている市場占有率1位以外のすべての企業

【ランチェスター戦略モデル式】「戦略力」:「戦術力」=2:1

「市場占有率の目標数値の設定」

① 73.9% =上限目標 =は約75% =3/4

② 41.7% =相対的安定値 =①の60%、③の1.7倍

③ 26.1% =下限目標 =約25% =1/4

【射程距離理論=3:1の原理】=75%:25%=3:1より導き出される

【ランチェスター戦略3つの結論】

①ナンバーワン(NO1)主義 NO1とは1位で2位を射程距離外に離していること

②競争目標と攻撃目標を分ける(足下の敵攻撃の原則)

④ 一点集中主義

弱者の5大戦法 =①局地戦②接近戦③一騎討ち④一点集中⑤陽動作戦

【弱者の戦略】

強者とは、市場占有率1位(26%以上)で2位との差が1.7倍以上ですので、世の中の企業の99%が弱者です。

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。

弱者は小さな領域でNo.1を目指す、1位になれるまで細分化する、部分1位を目指す。

弱者は一点集中する、他をやりたくなる誘惑に負けない、深く穴を掘るとあとで広がる。

弱者は局地戦で戦う、戦場を広げない、まず半径30分がめやす、大都市に出ない。

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。

弱者は接近戦で戦う、訪問し、近くによって触れ合う、接触頻度を上げる。

弱者は一騎討ちをする、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う。

弱者は強者との戦いを避ける、より弱者と戦う、金持ちと喧嘩せず、激戦地区に入らない。

弱者は敵の強いところを攻めない、弱いところ、盲点・死角を攻める。

弱者は特定の強い商品で戦う、そうすれば強者にも勝てる。

弱者は特定の得意先に一点集中する、そうすればその得意先で強者に勝てる。

弱者は勝ちやすきに勝つ、競合がないところで静かに戦う。

弱者は万人受けを狙わない、例えば30歳子供一人の女性向け商品、くらいに絞りこむ。

弱者は大きく始めない、小さく、小さくテストを繰り返す。

弱者はあきらめずに小さな1位を積み重ねる、その集積が大きな1位になる。

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うこと。