

★中小零細企業の人材とは「社長さん自身」。人材教育はまず社長さまからされるのが正しい順序です

～あなたもランチェスター戦略の名人になれる～

「戦略と戦術」

全8回中
第2回

こんにちは。戦略社長塾・事務局の妹尾です。
今回のテーマは、「戦略と戦術」です。

戦略と戦術は、「目的」と「目標」におきかえることができます。

「目的」とは「何のために」、「目標」とは「何を、どれぐらいするのか」という意味です。

「目的」と「目標」をはっきりさせることは、社長と社員のなすべき役割をはっきりさせることでもあります。

進むべき道を明確にし、やるべきことを果たすことが「戦略」と「戦術」を身につける初めの一步になります。

前回、勉強会に参加された方のご感想

- ・「正しい仕事を実行する」とても分かりやすく、その通りだと思いましたが、自分なりの「正しい仕事」を出来るようにしていきたいと思いました。
- ・社長塾を受けるようになって、自分がどこへ向いていけば良いか、方向性を見極めていけるようになってきたと思う。

《この勉強会で得られること…》

- ランチェスター戦略の理解が進む(マスターも可能)
- 「弱者必勝の戦略」で競争力が強くなる
- 少ない経費で業績向上につながる方法がわかる

2015年5月「いばら・ふくやま戦略★社長塾」の予定

【福山】平成27年5月14日(木) 19:00～21:00 定員5名様

福山市市民参画センター3階2(福山市本町1-35 JR福山駅北歩6分・敷地内に無料駐車場有)

【井原】平成27年5月19日(火) 19:00～21:00 定員4名様

せのお事務所(井原市岩倉町1081-1) ※場所がわからないときはお電話ください。
(県道34号線「夫婦池」点滅信号で小さい池の方へ曲がる。曲がった後、右方向へ200m坂を上る)

【参加費】お一人様 税込み2,500円 (当事務所の顧問先様は、半額の1,250円)

★あると理解が深まる専用テキストご希望の方、別途テキスト代(税込2,700円)でご準備します

★お申込み:各開催日の2日前正午まで。メールまたはFAXでお申込みください。(下記参照↓)

塾長の妹尾です。
ランチェスター戦略を
マスターしましょう。



「戦略社長塾って、なに？」

ランチェスター経営(株)製作のDVDを教材に、参加者全員で観賞し、適宜、進行役からの解説を聞きながら、

お互いに意見交換をするなかで気づきを得る「相互学習」の場です。

(当日、竹田先生は会場に来ません。)

ランチェスター経営(株)公認「戦略★社長塾」
(せのお社会保険労務士・行政書士事務所)

〒715-0016 岡山県井原市岩倉町1081-1 TEL0866-63-3213

●ホームページは「せのお事務所」「ふくやま社長塾」で検

<http://www.senojimu.net>

お申込みは下記ご記入後、今すぐ!
お申込み専用 FAX0866-63-3214

メールの場合下記事項を入力して送信

※HPからもお申し込み可能です「せのお事務所」で検索

メール info@senojimu.net

お名前	
緊急時 TEL	
Mail	
FAX 番号	
テキスト	要 ・ 不要

★戦略とは「何をやらないか」を決めること。決断とは「決めて断つ」こと



月刊 戦略★社長塾

第46号

平成27年(2015)

5月号

本誌は、毎月「竹田ランチェスター戦略」についてお送りしている“紙面版”戦略★社長塾です。社長塾に参加できない方にも参考となるよう製作していますので、ぜひご一読ください。

●失敗に法則あり、成功に法則なし



今月ご紹介する本は、懇意にさせていただいている社長様よりご紹介いただいたものです。読んで冒頭ページで、本質をズバリついている内容に唸ってしまいました。その一つが「失敗には法則があり、成功には法則がない」。

成功している人の本を読むと真逆のことを書いていることがあり、何が正しいのか、わからなくなることがありませんか？ 実は、成功には「方程式がない」のです。したがって、同じことをやってもうまくいく人もいれば、そうでない人もいます。

著者曰く、「正しい経営判断」こそが、会社を成功に導くのだそうです。「正しい経営判断」をするために失敗の方法を学び、多くの人が陥る「失敗の法則」をとらないよう経営していくことが、成功へと通じる道なのです。

著者が紹介する陥りやすい勘違い(失敗)をいくつか列挙しますと、「いろいろな事業に手を出している」「大企業のマネをする」「販売代理店に売ってもらう」などなど。

皆さんには思い当たる節がありませんか？



参照・引用:「小さな会社の社長の戦い方」(明日香出版社) 井上達也著

● エッジをきかせる、負けない戦略

最近、経営コンサルタントの小宮一慶さんのお話を聞く機会がありました。

その中で、ちょっと勇気づけられたお話があります。それは、中小企業は「エッジ」をきかせればきかすほど、よいということです。

エッジとは「先端」の意ですが、これが正しいのかどうか不明ですが、私は「他社との違いの明確化」という意味で、使っています。

小宮さんのお話に戻りますが、なぜ、エッジをきかせればよいのか、ですが、中小企業は大企業に比べて、大きな売上をあげる必要はありません。

例えば、大企業が象なら、中小はネズミとします。

象は、ネズミよりたくさんの食べ物が必要です。

たくさんの食べ物を得るには、効率よく大量に摂取しなければいけません。

それに比べ、ネズミは小さな欠片でもぐもぐ口を動かし、地道にかみほぐしていだけで十分生きていくことができます。

中小企業は、そこに活路を見出すべきであるということです。そのために、エッジをきかせ、他社との差別化や独自化を果たすことに注力を傾けることが必要なのです。

大企業とは、「戦わずして勝つ」やり方を見つけることが中小企業の「負けない戦略」なのです。

製作・発行

当事務所はランチェスター経営公認「戦略社長塾」です
せのお社会保険労務士・行政書士事務所

〒715-0016 岡山県井原市岩倉町 1081-1 TEL0866-63-3213

●ホームページ「せのお事務所」「びんご社長塾」検索

お問い合わせは事務局「せのお」まで、お気軽に♪

0866-63-3213