

★中小零細企業の人材とは“社長さま自身”。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

～ランチェスター法則を応用したの経営方法～

## 「『時間』という経営資源の活用法」

全8回中  
最終回

こんにちは。戦略社長塾・事務局の妹尾です。  
実践編の最終回は「時間戦略」です。

ここまで実践編として、お客を作るときに直接の対象となる商品、営業地域、業界客層の決め方など、経営の大事なところを勉強してきました。

最後は、これらをどう実行するか、時間戦略になります。ランチェスター法則を応用して、仕事時間を処理すると、とても応用しやすくなります。

また、全体のまとめとして「竹田ビジネスモデル」についても学びます。

### 社長塾へ参加された方のご感想

- 地元で商売を続けていく場合、どの地域で客層をしぼっていくか、また自分が提供する商品をしぼってお客様に「嬉しかった」と言ってもらえるか、そこを重点的に考えていこうと思いました。
- 具体的な事例の紹介があり、大変わかりやすかった。
- ポスティングを以前から行っていたのですが、改めて営業範囲や中心地域の考え方を学び、効率の向上やムダを減らせるよう取り組んで行おうと思います。

### 《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

2016年11月「いばら・ふくやま戦略★社長塾」の予定

【福山】平成28年12月1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1-35JR福山駅北歩6分・敷地内に無料駐車場有)

【井原】平成28年11月15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) ※場所がわかりにく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 2,500円(税込) (当事務所の顧問先様は、半額の1,250円)

別途(初回のみ)テキスト代2,600円(税込)(全8回を通じて使用します)

★お申込み:各開催日の前日まで。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。  
私と一緒に勉強しましょう!!



「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」で検索

<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](mailto:info@senojimu.net)

お名前

緊急時 TEL

Mail

FAX 番号

テキスト

要 ・ 不要

★このニュースレターは少しでも皆さまの経営のお役に立ちたいと願い発行しています。



# 月刊 戦略★社長塾

第 64 号

平成 28 年 (2016) 11 月号

当事務所が主催する戦略★社長塾では、繰り返し「経営の原則」を学んでいます。定期に学び、実践することで、考えと行動が一致するようになります。ぜひ、皆さんも一緒に学びませんか。

「竹田陽一先生講演録」～井原商工会議所主催 平成28年10月8日～



## ● 「1 位作りこそ中小企業にとって必要な戦略である」

先日、井原商工会議所にて、竹田陽一先生の講演会が開催されました。私も関係者の一人として参加いたしました。

そのときの講演録をご紹介します。

※ ( ) 内は、私の解釈です。

・経営セミナーに参加するときは、講師が何名規模の会社を想定して話しているかがポイント。(大企業の話は中小企業では役に立たないことが多い)

いことが多い)

- ・経営は視覚化しないとわからない (そのためには数値化することがいちばんわかりやすい)
- ・(弱者は) 市場規模が小さい商品にしぼる、目立たない、こっそりすること
- ・小口の商品は特定地域に集中すること (1回の儲けが少ないため範囲が広がるとムダが多い)
- ・セブンイレブンとローソンの1人当たり年間経常利益調べは3倍、セブンイレブンの方が強いのは1位の地域が多いから (イエローハットとオートバックスでも同じ)
- ・小売、飲食業は客層を絞る、モスバーガーは中高年齢者に絞っている
- ・移動時間のムダ、訪問時間を多くすることについては、繰り返し従業員に伝えるしかない (忘れ物で引き返す、アポなしで担当者に会えないことは経費がムダになる)
- ・戦略とは將軍の術、強いものづくり、1位づくりは社長の役目
- ・人がしないことをする、既存のものは競争相手も多くなる
- ・いろいろな業種に手を出さない、かつてダイエーは97業種まで手を広げていた (!)
- ・来店型、客待ち型はハガキを出す (お客の好みをメモしておき入荷したらハガキを出すとうい)
- ・価値 (粗利益) = 資本の力 × 社長の経営戦略 × 実行時間であらわされる。したがって「戦略なし、資金なし」では物理的に儲からない (お客と接触するところは積極的に資金を使う)
- ・福岡市の測量用材専門会社の株式会社カクマルは、26人で6億円、市場占有率60% (「1位づくり」のお手本の会社)

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」「ふくやま社長塾」検索

お問い合わせは事務局「せのお」まで、お気軽に♪

0866-63-3213