



びんご・いばら戦略社長塾 ～1 位の商品の作り方編～
「弱者必勝の商品戦略が会社を強くする」

こんにちは。少人数で一人一人が語る時間が多く、とてもよい雰囲気とおほめの言葉を頂いた、戦略社長塾のストラクチャー兼事務局の妹尾です。

商品はお客のお金と交換できる唯一の手段であると共に利益を作り出す唯一の手段です。

ところが、同じ商品でも時代とともに顧客の考えが変化すると、商品に求める「満足観」は変わってきます。変化に対応するためには、「どのような考え方」で商品を決めるか、あるいは「どのような価値基準」で商品をそろえるかについてルール化しておく必要」があります。

この「商品戦略」では、単なる目先の売上のための商品作りや探し方ではなく、経営の原理原則をふまえた勉強をしていきます。

今後の勉強会の内容と日程

《 岡山会場 》

6/15(金) PM7:00～ 経営の原則～社長の仕事

《 井原会場 》

7/10(火) PM7:00～ 商品戦略⑥「価格対策」

前回、勉強会に参加された方のご感想

- ・ 弱者の戦略の中での差別化の重要性を理解できました。
- ・ この座談形式が気持ちよく、他の受講者からも意見をもらうことができ勉強になります。
- ・ こじんまりとした中での意見交換がたいへん勉強になります。
- ・ 概要を勉強してから個々の戦略をより深く勉強することで理解が深まりました。

【井原会場】 6月5日（火）PM7：00～8：30 第4回「ポートフォリオの戦略」

登奈利（井原市井原町 313-2 井原市役所東隣・無料駐車場あり） ※終了後、希望者にて懇親会を予定

【福山会場】 6月23日（土）AM9：00～12：00 最終回「新製品開発の戦略ほか」

福山市市民参画センター（福山市本町 1-35・無料駐車場有） ※終了後、希望者にて懇親会を予定

【井原会場】 6月26日（火）PM7：00～8：30 第5回「新製品開発の戦略線」

耕せカフェハーベスト（井原市下出部町 パッティングセンター北隣・無料駐車場あり）

【会費】 2千5百円（福山会場5千円）※テキストお持ちでない方で希望される方、別途テキスト代2千円必要。★定員各会場5名（残りわずかです！）★お申込み〆切・各開催日の2日前正午

お問い合わせは、
090-4574-0682
セノオまでお気軽に



★戦略社長塾とは？

ランチェスター経営・竹田陽一製作の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、竹田陽一は会場に来ません。）

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・行政書士事務所内）

〒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

<http://plaza.rakuten.co.jp/senojimu>

お申込みは下記ご記入 FAX で今すぐ！
FAX 番号 050-1188-2050

メールの場合、下記事項ご入力で送信

※HPからもお申し込み可能。「びんご社長塾」で検索
メール senojimu@ybb.ne.jp

| | |
|---------|-------------|
| お名前 | |
| 緊急時 TEL | |
| Mail | |
| 参加会場 | 福山会場 ・ 井原会場 |
| テキスト | 必要 ・ 不要 |

★戦略を勉強すると経営効率が高まり、業績が向上する可能性が高まります



月刊 戦略社長塾

平成 24 年 (2012)

6月号

最も大事な役目に力を入れ、正しい(役割による)仕事を全員で実行すると、業績がよくなる可能性が高まります。皆さんの会社では、それぞれが果たすべき役割をきちんと実行しているのでしょうか。従業員に経営計画の立案を任せていないのでしょうか？

「社長の仕事は従業員の数で変わる」



竹田陽一先生は「社長本来の仕事」を「将軍の役割」に例え、以下のように仰っています。

①経営理念と経営目的の設定、②競争相手の特定、③競争相手の情報収集、④商品の決定、⑤営業地域の決定、⑥営業ルートと業界、客層の決定、⑦営業方法の決定、⑧組織対策の決定、⑨財務対策の決定、⑩生産能力、仕入ルートの決定、⑪経営計画の作成。すなわち目的、目標、戦略、仕組みづくりの決定が「社長本来の仕事」になります。

ところが、全体からみると、社長の仕事は従業員数が何人いるかで変わってくるため、一定ではないのです。

10人以下であれば、社長の仕事時間の98%が戦術になります。戦術とは、目に見える作業、繰り返しの仕事になります。

20人になると、戦術系からは手を引き、戦術リーダーとして部下の教育、訓練を行います。

そして、30人を超えてから、やっと社長本来の仕事である経営戦略の研究に専念することになります。

私の場合、前職では、現場スタッフは多かったのですが管理者8人以下の会社で、社長以下、本部長、事業部長、課長、係長がいました。

それぞれが言い分を主張していたので、互いの役割に応じた仕事による成果は得られていなかったように思えます。組織はシンプルが一番ですね。

★従業員数で変わる社長の仕事3つのポイント

●組織階層で変わる社長の仕事一覧

| 従業員数 | 目的 | 目標 | 戦略 | 仕組 | 戦術リーダー | 戦術 |
|------|----|----|----|----|--------|----|
| 10人 | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ◎ |
| 20人 | ○ | ○ | ○ | ○ | ◎ | × |
| 30人 | ○ | ○ | ○ | ◎ | × | × |
| 100人 | ○ | ◎ | ◎ | × | × | × |

◎=いちばんウェイトが高い仕事

×=その仕事については部下に任せる

① 従業員 10 人までは3つの分野を担当

従業員 10 人以下の場合、社長は目的・目標・戦略・仕組をはじめとして、戦術リーダー、戦術系のすべてを担当することになるので、一番忙しい。これを建物に例えると「平屋建組織」になる。

仕事時間の98%を戦術に使うため将来計画をはじめとして戦略を研究する時間が不足するので、すきま時間をも確保し勉強にあてること。

② 30 人を超えてから社長の役目に専念

従業員が 30 人を超えると、戦術リーダーの仕事からも手を引き、社長の役目に専念します。こうなると組織は、社長、戦術リーダー、戦術系の三階建組織になります。経営戦略を研究する時間が増え、有利になります。

③ 専務といっても仕事が戦術であれば戦術係

企業間競争における組織の考え方は、名刺に書かれた役職名で決めるのではなく、実際にやっている仕事内容によって決める。

(参考「ランチェスター社長学」竹田陽一著・中経出版)

制作・発行

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

〒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♪

090-4574-0682