



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。

前回、勉強会に参加された方のご感想

- 先生の問いかけが教本のストーリーに沿って行われており、自分自身に気づきを与えてくれる。
- できるできる人間になる、今日一番の気づきでよかったです。商品開発、価格帯のポイントがよくわかりました。
- 商品についてとにかくわかりやすく説明していただきました。
- 弱者である会社として、何をどのように販売するか、開発するかを明確にする戦略がよく理解できました。
- 販売先や商品の用途等をどこに絞ればいいのか勉強になった。

【井原会場】 7 月 10 日（火）PM 7：00～8：30

商品戦略 最終回「価格対策」

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

【岡山会場】 7 月 4 日（水）PM 7：00～9：00

戦略★社長 第 1 回「経営の原理原則編 ～経営の全体像と社長の仕事～」

（岡山県岡山市北区表町 1 丁目 1-1・無料駐車場有） ※終了後、希望者にて懇親会を予定

【会費】 2 千 5 百円 ※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)

7月号

「戦略とは見えざるものなり」と言われています。体の機能でいうと「脳」がそれにあたります。「戦術」は脳の考えを実行する手足になります。脳の考えを正しく伝えるためには「戦術リーダー」の役割が重要になります。

「戦術リーダーの役割」



戦術の語源は、ギリシャの「タクティコース」にあります。「タクティコース」とは掃除を専門にする人のこと。掃除は、掃除道具を使い、同じ内容の動作を何度も繰り返します。その動きが兵士の役目に似ていることから、兵士を「タクティコース」と呼ぶようになり、それが日本語に訳され「戦術」と呼ばれるようになったのです。

戦術は体を使う仕事になるため、汗をかき肉体が疲労すると、すごく働いた気になり、うっかりすると戦術だけが社長の仕事であると錯覚します。

しかし、社長の仕事は人数規模で変わってきますので、従業員 10 人以上で社長が戦術を担当していると、目的、目標の決定、仕組みづくり、教育・訓練、情報収集などがおろそかとなりますので、気をつけなければなりません。

最初は一人で始めた事業でも徐々に拡大して人を雇うようになったとき、まず「戦術」ができる人を雇います。経理や雑務、得意先回りなど繰り返しの仕事をしてもらう人になります。やがて、社長自身が戦術の仕事から徐々に手を引き、戦術係が増えたら、その中から戦術リーダーを選びます。

戦術リーダーは「脳」の信号を「手足」に正しく伝える役目を担いますので、この人とは価値観のすり合わせをしておくことが基本になります。好き嫌いではなく、いっしょに仕事ができる人を選びます。

★戦術リーダーの仕事、3つのポイント

① 原則として自分自身は戦術活動しない

「戦術とは見えるもの」と言われている。

工場であれば、機械や工具を使って製品を加工する仕事にそれにあたる。道具を使い、次に手や体を動かし、さらに同じ動作を何回も繰り返すため。事務の仕事であれば、帳簿の記帳など経理の仕事が「戦術」といえる。

ところが、お金が関連する仕事はとても大事にみえるため、経理を戦略と考えている人が多い。

戦術リーダーは、そういった戦術活動を直接しないことが、第一の役目となる。

② 社長の方針を部下に正しく伝える

社長の方針を正しく理解し、正しく伝えるにはある程度の戦略知識が必要になる。戦略知識が欠けていると、社長の言っている意味を正しく理解することができない。(反発することも)

しかし、戦術リーダーはあくまで戦術リーダーであるため、戦術リーダーが会社の方針をたてたり、経営計画書を作ったりはしない。

③ 社長の方針に従って部下の教育と訓練を

戦術リーダーは方針に従って、部下を教育、訓練する役目を担う。戦術は何回も訓練すると効率がよくなるため、教育・訓練は欠かせない。

しかし、ここでもあくまで、方針に従って教育、訓練をするのみで、社長に代わって営業の仕組みづくりをする役目にはない。

(参考・引用「崖っぷちで勝つ。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