

★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～
「強者の戦略」

全8回中
第4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、「強者の戦略」です。

ランチェスター法則の研究から競争条件が有利な会社が使う「強者の戦略」と、不利な会社が使う「弱者の戦略」が導き出されました。

競争条件が不利な会社であっても、競争条件が有利な会社がどのような手を打ってくるか、どのような経営をしているかについては、知っておくべきだと思います。

「強者の戦略」勉強して、強い会社に負けないう経営を研究しましょう。

前回、勉強会に参加された方のご感想

- 特に戦略、戦術、戦闘のバランスを考えること、強者と弱者のやり方を間違えないことが大事だという事がよく分かりました。次回以降も役立ちそうなので楽しみです。
- 広義の戦略86%と戦術7%ということを知って、しっかりと仕組みを作れば、従業員はラクになる。

《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7月「いばら・ふくやま戦略★社長塾」の予定

【井原】平成27年7月14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。

【福山】平成27年7月16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)
(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 48 号

平成 27 年 (2015)

7 月号

今月から不定期で、シリーズ「戦略★社長をたずねて」を始めます。第 1 回目は、当事務所主催の社長塾へ参加されていて、因島でガソリンスタンドを経営されている村井石油株式会社の村井一也専務です。

「戦略★社長をたずねて」 vol.1 村井石油株式会社 村井一也専務



妹尾: 社長塾へ参加したきっかけを教えてください

村井: 「ランチェスター」でインターネットを検索したことがきっかけだと思いますが…、忘れました(笑)

妹尾: 社長塾で学ぶようになってから、実践されたことはなんですか?

村井: はい。ニュースレターを始めました

妹尾: ニュースレターはどのように配っているのですか?

村井: 給油中にお客様へお渡ししています

妹尾: 手書きで読みやすく、給油中でもすぐ読める分量ですよ

村井: 内容は私が考えて、妻が手書きで作ってくれています

妹尾: 村井さんの温かみがよく伝わります。それに発行するたびに内容が充実してきていますよね

村井: 当社ではエコキャップ運動をしているのですが、ニュースレターを見て、ペットボトルのキャップだけ持って来てくれる人が増えました(笑)

妹尾: それだけ読んでくれているということですね

村井: 基本マニュアルも作りました

妹尾: それはすごい! 拝見してもいいですか?

村井: 全従業員の接客レベルを合わせることを目的です。なぜ、そのような行動をするのかをきちんと伝えるようにしています



村井石油 ● 村井一也専務
昨年、子どもさんが誕生され一児の父親になりました。

妹尾: 拝見するとマニュアルの中に、竹田陽一先生が提唱されている業務規則集の要素が入ってますね

妹尾: 社長塾で学んでからの業績はいかがですか?

村井: はい。2年でお客数の数が1.3割増えました

妹尾: それは、よかったですね!

村井: 洗車、タイヤの販売数も増えました。とくに洗車は2倍になりました

妹尾: 大躍進ですね!

村井: タイヤは今年の3月だけで昨年の販売台数を達成しました

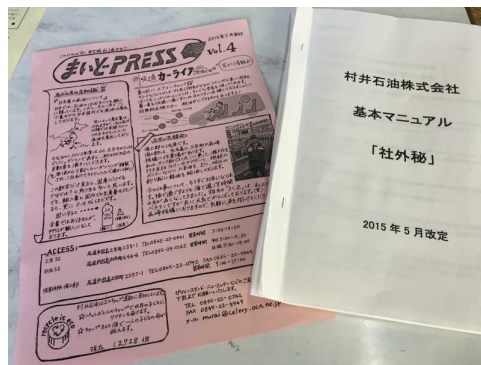
妹尾: どんな工夫をされたのですか?

村井: 社長塾で習ったことですが、タイヤは点検の数を増やし、見積りはやり方を変えました。点検の数が量の分野で、見積りのやり方は質の分野ですね

妹尾: 習ったことをきちんと活かされていますね

村井: いちばんの収穫は、達成する喜びをスタッフが経験できたことです

妹尾: ああ、最高の社員教育ですね。自信につながりますね (次回に続く)



● 村井石油株式会社さんで発行されているニュースレターと、作り直したばかりの基本マニュアル。いずれも村井専務が考えたオリジナル

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