

～あなたもランチェスター戦略の名人になれる～  
「目標の決め方」

全8回中  
第7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、「目標の決め方」です。

前回、競争条件が不利な会社が業績をよくするには、強い会社と違った経営のやり方をすべきとうことで、「差別化戦略」を学びました。

実際に経営をすすめていくには、経営の大事なところに対し目標を定める必要があります。このときもやはり、差別化対策が必要になります。

今回は、差別化対策を考慮に入れた、目標の決め方について勉強します。

前回、勉強会に参加された方のご感想

- ちょうどタイミングよく、社内で差別化について話をしていたので、今日の勉強会は非常に気付きの多いものでした。
- 自社の強みと弱み、競合の強みと弱みを分析し差別化のポイントを見つけだし、戦略に落とし込みしていく事が、必要と感じました。また、具体例などを挙げて説明していただき、理解しやすいと感じました。

《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10月「いばら・ふくやま戦略★社長塾」の予定

【井原】平成27年10月13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)

【福山】平成27年10月15日(木) 19:00～21:00 定員5名様

福山市市民参画センター(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)

【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。  
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](mailto: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51号

平成27年(2015) 10月号

前回に引き続き、お盆前に、福岡市のランチェスター経営株式会社本社・会議室で開催された竹田陽一先生のミニセミナーへ参加してきたときの様子をお伝えします。※( )内は、私の解釈です

## 「竹田陽一先生お盆直前勉強会のご報告②」



業績が悪い会社の社長は、「否定の言葉」から入ります。

例えば「業界が悪い、地域が悪い、政治が悪い…」など。

また、業績が悪い会社の社長は、願望・熱意が弱く、その証拠に「新たな試み」をしなくなります。

今自分がしていることが、ベストであると思っているからです。

(弱者の戦略では、差別化を実現するために「革新」が必要に。「新たな試み」は「革新」に通じる源に)

そのため、社長は積極的な心構えで仕事に取り組み、新しい仕事に取り組むときや、困難にぶつかったときは、「できるはず」「やれるはず」と先に結論を出し、そのあとできる方法をいくつも考え実行します。

それでも、すぐにはうまくいきません。しかし、再び先に結論を出し、できる方法を考え、実行します。すると、少しずつレベルがあがって(上達して)いきます。

(いいことを思いついたら、試しにやってみること。実行しなければ、思いついていないのと同じ)

願望や熱意が弱い社長は、「逆もまた真なり」の法則を応用します。

まず、3ヵ月で達成できる目標を設定します。そして、その目標を達成するよう行動します。1つの目標を達成できたら、次の目標を設定し、また行動します。その繰り返しが、願望・熱意を高めます。

(小さな成功体験が自信となり、その自信がやる気を生む)

社長の仕事は知識を中心としたものが多いため、勉強しなければなりません。

「ライフサイクルの法則」など、すでに解決済みの知識(フレームワーク)を使うと早く仕入れることができます。

ランチェスター法則も「法則」なので新しいも古いもないわけです。万有引力を古いというのでしょうか?

それと同じです。

(ランチェスター法則は「万能の法則」といわれる。経営に応用すれば経営の、人生に応用すれば人生の法則になる)



●ランチェスター経営株式会社の竹田陽一先生の講義は、毎回、新しい気づきを得ることができます

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