

★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経営の8大戦略と実行方法を学ぶ～

「戦略と戦術」

全8回中

第2回

こんにちは。

戦略社長塾・事務局の妹尾です。

前回より新シリーズ「ランチェスター法則を応用した経営の基本と具体的な実行方法」を学んでいます。

原則編の前半は、経営の全体構造と経営を構成する大事な要因について、後半は利益性の善し悪しが構造的に決まる利益性の原則について学びました。

今回は、それらをどのような手順で実行していくのが正しいやり方かを戦略と戦術の解説も交えながら勉強していきます。

社長塾へ参加された方のご感想

- この度のテキストの中の、「お金・資金」→「人・組織」→「商品力・営業力」→「経営パワー」が他社競争に比べて優っているか否かで、顧客・市場を確保できるというイメージはその通りだなと思いました
- 価値探しの手順という事で、自分の会社の価値を書き出して、お客さんの言葉から価値が適切に利用者には届いているかどうかを考える事が出来ました

《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

2016年5月「いばら・ふくやま戦略★社長塾」の予定

【井原】平成28年5月17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)

【福山】平成28年5月19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)

【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

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58号

平成28年(2016) 5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。

「もし介護業界にランチェスター経営を応用したら？ 第2回」



●介護業界で活躍されている方より「社長塾で学んだことを介護業界に応用すると、どのような方針・対策をとることができるのか」について寄稿いただきましたのでご紹介したいと思います。

(前回の続き、ここから↓)

「忘れないこと」についてですが、介護サービスを数多く提供していると、どうしても数年前サービス提供した利用者の事を忘れてしまいます。

思い出す機会がなければ人間は忘れてしまいます。サービスが終了した利用者の家族に自分たちがケアをした利用者は忘れていませんよと思いを伝える為に、例えば亡くなったとしていたら、命日には手紙を送る。施設入所をしたのであれば、入所をしてから何か月おきには、はがきを送るというように、忘れない為のシステム作りをすると効果的だと思います。

この方法は本来は利用者を多く抱えている事業所ほど、関係者が多いので有効となりますが関係者が多ければ手間がかかるのでやろうとしません。小さな事業所ほどつながりを大切にすることができると感じます。

私が重要にしている事は、利用者や家族だけではなく、その周囲に住んでいる人たちの事も覚えて忘れないようにするという事です。

近くにどんな友人がいて、どれくらいの年齢で、どのような事に困っているのか？そういう情報をつぶさに集めて、利用者を通じて困ったときには手助けがいつでもできる準備をします。

そのような情報も記録に書き留めて、スタッフで共有します。(個人情報には配慮が必要ですが…)

上記のような事の質を高めることが「忘れられない事」につながってきます。

介護業界で仕事をしていると、利用者を介護している家族も、その妻なら5年後には介護を受ける側になることが多いです。

高齢の家族を抱えている息子やお嫁さんが10年後には介護を受ける側になっている事もあります。

上記のような近所の方の情報も3年後、5年後には利用者として情報が生きる場合があります。

「忘れられない存在」であれば、必ず次にも選ばれる存在になると思います。

「絆」「つながり」自体が、粗利につながるという変に聞こえるかもしれませんが、利用者は単にサービスにお金を払っているだけではなく、それを求めているのだと感じます。

上記に上げたようなことは一例ですが、「絆を作る」「つながりを強くする」という根本があれば、方法論はいくらでも広げることができると思います。(終わり)

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