

1日6分間。毎日学ぶ、 聞く、経営戦略カレンダー CD-R

従業員100人迄は、業績の96%以上が社長1人戦略実力で決まる中、業績を良くするには社長が経営戦略を継続して研究し、同業者100人中**3番以内**に入るようにしなければなりません。しかし従業員50人以下の社長は何かと雑用が多くなるので、つい経営戦略の研究を忘れ、気がついたら「半年とか1年が経過していた」ということが起きます。これでは戦略実力が高まりません。

こうなるのを防ぐのに制作したのが、1日**6分間**、毎日学ぶ**聞く経営戦略カレンダー**になります。内容は従業員100人以下の社長にとって**特別重要になる経営課題**を31回に分けて、1日当たり**5分～7分間**説明しています。毎朝、重要なテーマを順々に31日間聞いていくと、経営戦略の研究に関心を持ち続けることができるので、社長の戦略実力が高まります。

A. 経営原則編 1日目の研究テーマ。 経営の目的は、競争力がある強い商品作りや1位の地域作りにするべき。一定の条件を満たして1位になると、従業員1人当たりの経常利益が、業界平均の2倍～3倍多くなる。

2日目の研究テーマ。 会社は粗利益で生きており、その粗利益はお客からしか出ない。経営システムを作るときはまずお客を出発点にし、次は経営を構成する中心的な要因をきちんと確かめてからにせよ。これを怠ると、性能がよい経営システムは作れない。

3日目の研究テーマ。 利益の測定は売上高に対してでなく、従業員1人当たりの粗利益と、1人当たりの経常利益や損益余裕率を重視せよ。

B. 経営目標編 4日目の研究テーマ。 限りある経営力で1位になるには、鶏口となるも牛後となるなかれの教訓に従い、市場規模が小さな商品、小さな地域、小さな業界と客層に目標を定めよ。

5日目の研究テーマ。 製造業では、競争力がある強い商品作りや1位の商品作りが特別重要になる。これを実現するには、特徴がある商品や他社が手掛けてない商品を重点目標に定めよ。

6日目の研究テーマ。 卸売業など訪問型の営業では、特定地域に多くのお客を作って1位になることがとても大事になる。弱者は会社から近い地域や市場規模が小さな地域には、多くの販売力を投入して1位になることを目ざせ。



1日6分間。毎日学ぶ、聞く経営戦略カレンダー CD

7日目の研究テーマ。 会社を維持するには、新規のお客作りが必要になる。偏りをなくするため、新規のお客作りは3とおり以上を実行せよ。

8日目の研究テーマ。 限りある経営力で1位を作るには、商品、営業地域、業界と客層の範囲を思い切って狭くせよ。欲を出してこれらの範囲を広げると、どれも弱くなって業績が悪くなる。

9日目の研究テーマ。 中小のメーカーで完成品を作っている場合は、卸会社を使った間接販売をやめ、最終利用者への直接販売を考えよ。

10日目の研究テーマ。 1位作りを実現するには、目標に対して1位になれるだけの販売戦術力を投入せよ。強い会社の3割以上を5年間続けると、必ず1位になれる。

C. 戦略と戦術編 11日目の研究テーマ。 経営目標を効果的に達成して業績を良くするには、経営全体の実行手順を理解するとともに、実行手順1つ1つのウエイトも確かめよ。

12日目の研究テーマ。 戦術の語源はギリシャのタクティコースにあり、直訳は兵士の術になる。

13日目の研究テーマ。 効果性が高い経営システムを作るとき、最も重要になるのは戦略になる。社長は語源を確かめて、正しい意味を理解せよ。

14日目の研究テーマ。 **社長の経営術**には、一定条件を満たした1位の会社だけが実行できる強者の戦略と、この条件を満たしていない会社が実行すべき弱者の戦略の2種類があり、その内容は全く異なる。

15日目の研究テーマ。 弱者が間違っ^て強者の戦略で経営をすると、従業員1人当たりの粗利益が、1年間に100万円~200万円も少なくなる。

16日目の研究テーマ。 業績を良くするには経営効率を高める必要があり、その経営効率は粗利益に対する経常利益の比率で解る。

・ ・ 以下、31日迄。 **本格派用。**

聞く経営戦略カレンダー

CD 3巻。3時間35分。テキスト付。定価 **38,500円(税込)**

※紙による、31日分の日めくりカレンダーをお買い上げの方は、2,000円値引。

送料無料。

お申し込みは、FAXかメールで。 メールアドレス customer@lanchest.com

ご住所	〒	業種		
会社名		役職	ご氏名	従業員 人 様
TEL		FAX		

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301
制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/>

TEL 092-535-3311
FAX 092-535-3200