

ランチェスター法則・7つの特徴

いろいろ研究したが、最後に行きつくのはいよいよランチェスター戦略

経営のやり方については、アメリカからきたマーケティングを初めとして、実に多くの方法が紹介されています。きっとあなたも、いろんな方法を研究してこられたことでしょう。こうした中、多くの社長が「最後に行きつくのはいよいよランチェスター戦略ですネ」と言っているのには、はっきりした根拠があります。それが7つの特徴です。

1番目の特徴は、市場占有率の「3大数値」を導き出したことで、これは利益性の善し悪しが決まる「利益性の原則」の研究に、大きな道筋をつけました。

2番目の特徴は、利益性の原則から業績を良くするには「強いものや1位作りの経営対策が欠かせない」ことを、はっきり証明したことにあります。

3番目の特徴は、会社と会社の「真の力関係」が、ある局面に投入される「戦術量の2乗に比例」することを、公式で示したことにあります。SWOT分析による改善の根拠がこれです。

4番目の特徴は、経営のやり方には「強者の戦略と弱者の戦略」の2種類があり、競争条件が不利な会社は、弱者の戦略で経営すべきだということをはっきり示したことです。

5番目の特徴は、どうすれば本当に勝てるか「必勝の根拠」を、数字できちんと証明したことにあります。この根拠に従って計画を立てれば、必勝のハチ巻きは不要になります。

6番目の特徴はランチェスター法則が、「オペレーションズ・リサーチ」(実際的問題解決法)という新しい学問を確立するとともに、O・Rを利用することによって仕事の重要度を、数字や比率によってはっきり示せるようになりました。

7番目の特徴はランチェスター法則の応用から、新しく「経営物理学」を誕生させたことで、あいまいになりやすい経営のやり方を「論理的に整理」できるようになりました。

この7つの特徴を理解すれば、「経営の迷信やモヤモヤ」がウソのように解消するばかりか、経営計画書を作るときにもとても役に立ちます。忘れないうちにFAXを。

ランチェスター法則・7つの特徴

定価 ¥ 7,000 円(税別)

1巻。約73分。テキスト付



お申し込みはFAXで。

| | | | | | | | |
|-----|-----|----|--|--|----|-----|---|
| ご住所 | 〒 | | | | 業種 | 従業員 | 人 |
| 会社名 | 役職 | 氏名 | | | 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 TEL 092-535-3311
制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200