

# ランチェスター戦略実践コンサルティングのご案内

株式会社コーディネート・パートナーズ

〒105-0003

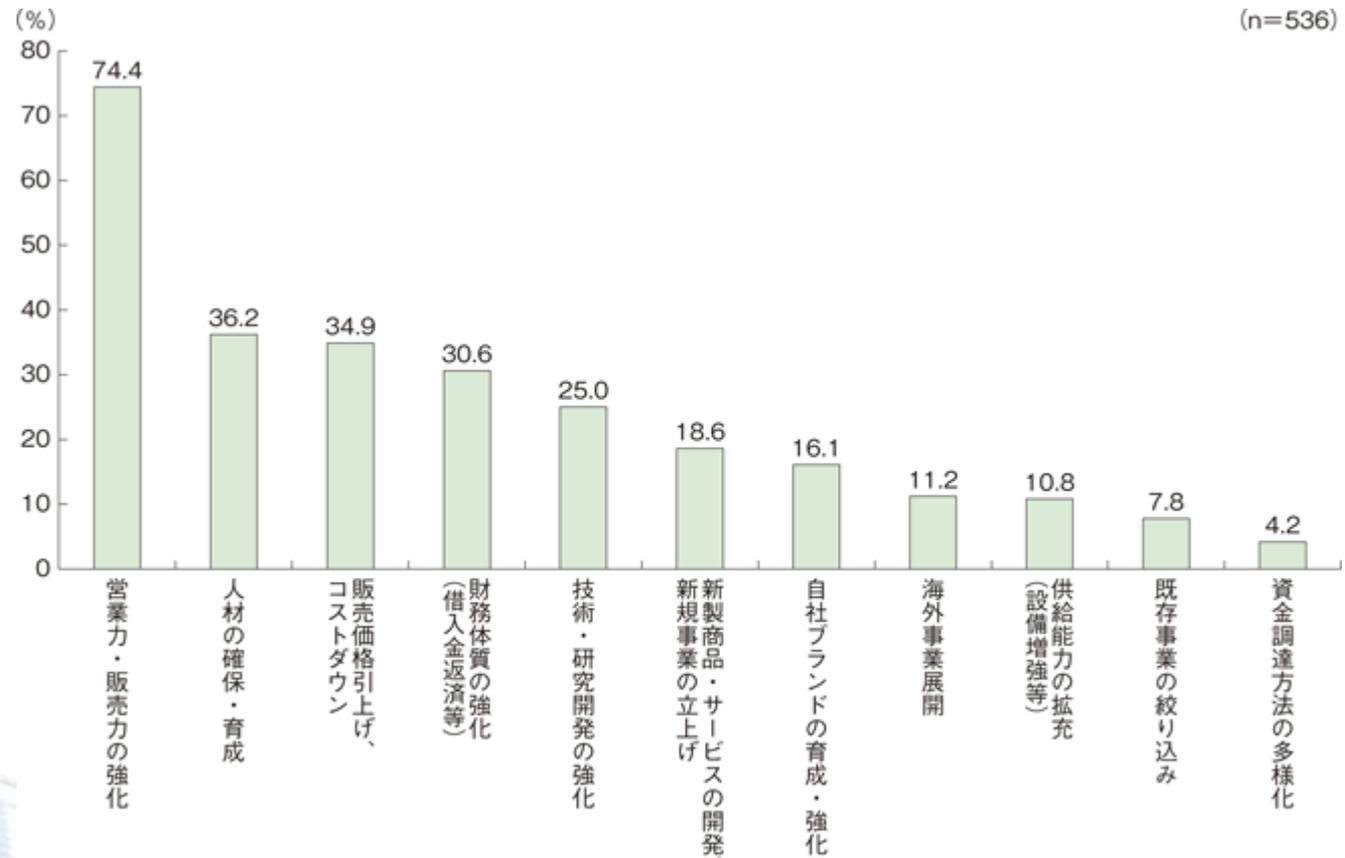
東京都港区西新橋1-2-9 日比谷セントラルビル14 階

電話番号 03 5532 8718 FAX番号 03 5532 8719

# 中小企業の経営課題の現状

下記の図は、現在の中小企業の抱える経営課題を明確に示しています。「営業力・販売力の強化」と回答している割合が7割を超えて最も高く、次に回答割合の高い課題が「人材の確保・育成」となっています。中小企業の経営課題の中でも、特に重要なのが販路開拓となっています。

2012年に経営基盤の強化に向けて注力する分野(複数回答)



資料：(株)日本政策金融公庫「2012年の中小企業の景況見通し」(2011年12月)

(注) 調査対象は、三大都市圏の(株)日本政策金融公庫の取引先。

# なぜ、いまランチェスター戦略なのか

故田岡信夫先生は、「勝ち方には一定のルールがある。その基本的思想をランチェスター法則から学び取れ」と一貫して主張されてきました。その著書の中で、「成熟社会」の中でこそ、ランチェスター戦略が必要であると繰り返し説いています。

成熟社会の特徴はゼロサム社会であり、限られたパイを多くの企業で奪い合うゲーム型の競争です。とにかく頑張るといった「理念」や「戦略」がない仕事や業績の伸びている他社の真似をするだけでは勝ち残ることはできません。ゲームに勝つためには、「ゲームのルールを理解すること」「勝ち方のルールに適応した仕事をする」会社だけです。

ランチェスター戦略は、1970年代はじめにの不況時に、日本で構築された戦略理論と実務体系です。F・W・ランチェスターが発見した「ランチェスター法則」、クープマンらの「ランチェスター戦略モデル式」をもとにして、統計学的な根拠・社会心理学等の深い知識をベースに、ビジネスのルールを把握することを指南します。ランチェスター戦略は、市場シェア1位の「強者」とその他の「弱者」という概念を明確に打ち出しています。強者と弱者では、ビジネスにおいて、打つべき戦略が180度異なることを理解しなければなりません。それが有名な「強者の戦略」「弱者の戦略」です。厳しい競争社会における勝ち方のセオリー、それがランチェスター戦略です。

## ランチェスター戦略をお奨めする3つの理由

- ①わかりやすいこと … シンプルで理解できる競争戦略理論
- ②実践的である … 多くの経営戦略論が経営レベルであるのに対し、ランチェスター戦略は営業組織レベルの実務も指導している
- ③成果が実証済みであること … 多くの著名な日本企業が、ランチェスター戦略を自社で実践してきた長い歴史がある。

# 「ランチェスター戦略」実践企業の事例

「特定の分野で勝負して、その分野でトップをとる一点集中主義を実行」

## ■アシックス

アシックスの前身オニツカタイガーは、バスケットシューズ専門のメーカーから始めました。創業者鬼塚喜八郎氏は、厚い板も錐でもみ込めば穴が開く「一点集中オニツカ錐もみ商法」と呼びました。針の先のようなニッチ需要に照準を定め、徹底して深掘りする経営戦略です。

バスケットという専門のシューズがない時代、ライバルがない市場に集中しました。バスケット競技者に直接張り付いて、商品を開発して事業展開する方法をとりました。

## ■エイチ・アイ・エス

設立当時ニッチだった「格安航空券」の分野で1位を目指した。そして「1位になるまで他の分野には手を出さない」ことに徹した。この分野で1位になった後、パッケージツアーに進出。そこで当時大手が力を入れていなかった「バリ島」に着目。その後、戦略どおりバリ島でナンバーワンになり、順次他の地域に展開し、現在の地位を確立。

「弱者の基本戦略である差別化戦略を実行」

## ■ハーレーダビットソンジャパン

自社をハーレーのある暮らしを提供するレジャー産業と定義。

「ハーレーを単なる輸送手段としてのオートバイではなく、休みの日を楽しみで乗るもの」とした。

顧客をオーナーズクラブ会員とし、年間1,000回ものイベントを開催。「オーナーズクラブに入り、仲間とハーレーのある暮らしを楽しみたい」という人が顧客となるビジネスモデルを構築した。

# ランチェスター戦略実践コンサルティングの特徴

## コンサルティングのGORL

- ①「ランチェスター戦略」の理論と実務体系の習得
- ②自社の実践的な戦略が出来上がる
- ③幹部社員(または営業パーソン)が「競争に勝つための法則」を習得できる
- ④自社のNO1を創る

## コンサルティングの「3つの鍵」

### 戦略策定を支援

企業の経営課題解決に向けて真摯に貢献

### 人財育成に貢献

人財育成につながる最適な取り組みを行う

### 販路拡大を支援

独自の企業ネットワークの提供により販路拡大を支援

## 成果物

- ・「ランチェスター戦略実践の手引き」を参加者全員に活用いただきます
- ・「ランチェスター式ABC顧客分析一覧」の完成
- ・「記入式ワークシート」を完成させることによる自社独自の戦略シナリオ

# ランチェスター戦略実践コンサルティングの対象企業

## 経営課題(特に営業面)において下記のようなお悩みのある企業

- ◆ 商材・サービスが思うように売れない、伸び悩んでいる、関心を持ってもらえない
- ◆ 営業担当者が見込みのない、または売上の少ないお客さまばかり訪問する
- ◆ 営業マネジャーが機能していない、または不在
- ◆ 新規顧客開拓ができていない
- ◆ 新商品・新サービスの売上が思うように伸びない
- ◆ 新分野へ進出を検討しているが、決まらない
- ◆ 効率のよい営業手法を仕組みとして確立したい
- ◆ 営業担当者に経営視点で仕事をすすめてほしい
- ◆ アライアンス(連携)できる企業を知らない

## 貴社とコミットする3つの支援

- ◆ 売れる仕組みづくりに向けた支援
- ◆ 人財育成の支援
- ◆ 連携できる企業の紹介

## コンサルティングの条件

- ◆ 中長期のビジョンをお持ちの方 またはお持ちになりたい方
- ◆ 「売上げ」に関するお悩みのある方
- ◆ WIN-WINの関係を大切にされる方
- ◆ 他人にお任せでなく自身で努力する方
- ◆ ビジョン達成に向けて共の努力できる方
- ◆ うそをつかない方

中小企業の戦略を共に考え、実行をサポート、実現に向けて最適な企業(中小企業・士業～大企業)を紹介し販路拡大まで支援する

# ランチェスター戦略実践コンサルティングメニュー

## コンサルティング内容

1. ランチェスター戦略とは 勝ち負けのルール「ランチェスター第一法則、第二法則」の理解
2. 弱者と強者とは 事例に学ぶ  
「著名な成功企業」「戦国時代と第二次世界大戦の戦い方の違い」
3. 弱者の戦略 「基本戦略は差別化」「弱者の5大戦略」
4. 強者の戦略 「基本戦略はミート」「強者の5大戦略」
5. ランチェスター戦略を実践で活用するための3つの切り口
  - 5-1 事業戦略 小さくても強い！No.1企業を目指す絶対的強みの作り方
  - 5-2 地域戦略 大きい市場が狙い目とは限らない～中小企業の地域展開とシェア拡大
  - 5-3 営業戦略 競合他社に勝つための顧客深耕と受注アップのすすめ方
6. ランチェスター戦略の進め方
  - 6-1. 現状分析 「ミッションの再確認」「SWOT分析」「事業環境分析」「5FORCE分析」
  - 6-2. 商圈分析 ※ルートセールス・店舗型ビジネスの場合は「成功させる戦略マップ」の作り方
  - 6-3. ランチェスター式ABC分析による「守る客」「攻める客」「育てる客」の順位付け
  - 6-4. 営業戦略 「営業マネジメントの標準化」「ナレッジマネジメントによるスキルの標準化」  
弱者のとるべき「新規開拓の手法」 既存顧客を守る「営業活動の法則」

# コンサルティングを通じて完成する成果物

	成果物	解説
商材・サービスの充実に選定	ランチェスター戦略実践の手引き	ランチェスター戦略のポイント 現状分析を進めるポイント 地域戦略・商品戦略・営業戦略のポイント 主力商品の特徴、マーケット背景、ニーズの理解、販売手法などを明確化
顧客分析	ランチェスター式ABC分析シート	顧客(未取引含む)の実践的分析シートが完成し、効果のある営業活動が明確になります。
目標設定	営業年度計画資料	目標の明確化、成果目標とプロセス目標の設定 「キーポイント」(プロセス)へのフォーカス
組織運営	営業会議資料	営業戦略の個別徹底事項を明確に示す 営業活動の進捗を計測し、検証を行う
営業管理体制	活動シート(管理職用・個人用)	一日・週・月の活動について成果を検証 報告・連絡・相談の体制づくり
スキル定着	ロールプレイングシート	社内でのオリジナル設定台本 実践に役立つ話法の集約
ノウハウ構築・共有化	ノウハウシート・成功事例集	ナレッジマネジメントによる独自のノウハウ共有資料 アプローチ提案に必要な顧客事例

# コース概要

## 企業向けコンサルティング



- ランチェスター戦略実践コンサルティング**  
(対象:経営者・担当役員)
- ランチェスター戦略実践研修型コンサルティング** (対象:若手社員から営業幹部)
- ランチェスター戦略実践営業チーム作り**  
(対象:営業マネジャー)

## 個人向けコンサルティング



- ランチェスター戦略実践基礎コース**  
(戦略の基礎を習得し実務に活用いただけます)
- ランチェスター戦略実践マスターコース**  
(戦略を学び実践的な作り込みまで指導いたします)
- ランチェスター戦略実践支援コース**  
(戦略の実践を同行支援まで行います)

### 会社概要・プロフィール

社名: 株式会社 コーディネート・パートナーズ  
代表者名: 小手川重光 内閣府認証NPOランチェスター協会認定インストラクター  
1級ファイナンシャル・プランニング技能士 相続FP  
1965年大分県生まれ 広島大学法学部卒業  
設立: 2011年4月  
所在地: 〒105-0003 東京都港区西新橋1-2-9 日比谷セントラルビル14階  
TEL 03 5532 8718(平日9:00~17:00) FAX 03 5532 8719  
E-MAIL s.kotegawa@cp-coordinate.jp