

事業戦略を整え 差別化と成長につなげる

ランチェスター戦略 × 経営者の思考整理

全体コンセプトは！

- 現状 → 戦略 → 願望
→ 社会的価値へと自然につながる構成
- 「正解を書く」のではなく、
社長自身の判断軸を言語化することが目的

A

原点と目的を見つめ直す

〈最重要〉～現状から出発し、願望と未来を描く～

- 現状の課題は何ですか？
(売上・利益・採用・育成・仕入れなど、いま一番引っかかっていること)

B

理想の顧客に絞り、深く届ける

- 今の顧客の中で、いちばん価値を感じているのは誰ですか？
- その人たちは、何に困り、何を大切にしていますか？
- なぜ他社ではなく、あなたを選んでいると思いますか？

C

地域・商品・営業の一点集中

- 自社が「ここなら勝てる」と言える分野はどこですか？
- 今、力を分散させすぎていることはありませんか？
- やめる・減らすとしたら、何から手をつけますか？

D

他社と違う"らしさ"を言語化する

- あなたの事業には、どんなこだわりがありますか？
- 同業と比べて「考え方」や「姿勢」が違う点は何ですか？
- その違いは、お客様に伝わっていますか？

E

社長の学びが会社の未来をつくる

- 経営で、いちばん必要な学びは何ですか？
- その学びに、週どれくらい時間を使えていますか？
- 学ぶ時間をつくるために、何を手放しますか？

F

数字と利益に強くなる

- 経営を理解した人と、毎月「売上・利益・残高」を確認していますか？
- 数字を見て、良い点・悪い点を言葉で説明できますか？
- 経費と投資を分けて考えていますか？
- これまで、リターンが大きかった投資は何ですか？
- 次にお金を使うなら、どこが一番効果的ですか？

G

相談できる人を持つ

- 判断に迷ったとき、誰に相談していますか？
- その人は、経営の全体を理解していますか？
- 外部の視点を、意思決定に活かしていますか？

H

信頼できる人材を育てて、任せる

- あなたの右腕になり得る人はいますか？
- その人に、どんな力を身につけてほしいですか？
- 次に任せるとしたら、何ですか？

社長の仕事は未来を描くこと

- **この仕事を通して、どんなことを実現したいですか？**
(会社として／経営者としての願望・理想)
- **5年後、あなたの事業はどのような状況になっていますか？**
(規模・働き方・顧客・立ち位置など)
- **そのとき、社会や周囲にどのようなインパクトを与えていますか？**
(地域・業界・お客様にどんな変化をもたらしているか)