

# 売上UP作戦制作委員会 第3回研修を行いました！

株式会社 稲田会計事務所

## 第3回『戦略と戦術』

講師：ランチェスターマネジメント(株)  
河辺よしろう氏

ランチェスターベーシックコース 3 回目  
のテーマは、『戦略と戦術』です！

では、いきなりですけど、となり近所で  
戦略と戦術の違いを話し合ってみま  
しょう！！



いきなり聞かれると答えられますか？  
私なんかはとんちんかんな回答をして  
しまうと思います(>\_<)

このテーマは、軍隊の将校の研究から始  
まったそうです。で、戦略・戦術を言う  
前にベースとして必要なものは、

**必勝の信念。**(なんとしても勝利を納  
めるという固い決心)

**願望・熱意。**(なんとしても良い会社  
にする強い決心)

だそうです。経営者のみなさまはお持ち  
ですよね！

では戦術とは？



**目に見えて道具を使って繰り返す作業**  
経営活動においては

- ・工場で物を加工すること
- ・営業訪問
- ・会計 etc

課長という立場は戦術リーダーとして

作業はせずに部下の育成や管理を行う  
位置づけだそうです。うちの組織を振り  
返ると・・・まだまだ課長も作業をして  
いますね～改善の余地がたくさんあり  
そうです( \_ )

**戦略とは？**

**見えざるもの、目的・目標を達成するた  
めの知恵**

ランチェスターでいう戦略には、以下の  
2つがあるそうです。

**第1法則 弱者の戦略**

接近戦の時に成立 劣性軍 グリラ戦

**第2法則 強者の戦略**

間隔戦の時に成立 優勢軍 米軍など

具体的に言うと、

**自動車シェアの5割弱を占めているト  
ヨタに対する日産の戦略・ホンダの戦略  
とか、キリンの牙城をスーパードライで  
攻略したアサヒの戦略など、イメージし  
やすい事例をたくさん取り入れて説明  
してくださるのでとてもわかりやすか  
ったと思います**

では、**強い会社づくりをするために  
は正しい実行手順**が必要です！

実行手順で一番大きいのは、やっぱり  
『願望と熱意』なのですが、みなさんこ  
れはお持ちだという前提で行きます(笑)  
ではそれ以外でウエイト付けすると、  
目的・目標・・・57%  
戦略・仕組・・・29%  
戦術・・・14%

**目的とは：実現しようとして目指す事柄。  
行動のねらい。めあて。**

**目標とは：行動を進めるにあたって、実  
現、達成を目指す水準 分かりやすい  
数値 時間**

『あの山にハイキングに来て、帰り道が  
分からなくなりました。さてみなさんな  
らどうしますか？』

A氏：生きるために動き回ります！

B氏：とにかく下を降ります！

みなさん遭難するパターンです。  
まずは現在地を確認しないと！！  
太陽から見て方角など

目的は無事に下山すること  
目標は例えば、見晴しの良い山頂に  
行ってルートをさがす  
戦略は、進み方など

経営の迷子の3要素という言葉があり  
ます。それは、現在地・目標・やり方が  
分からないということ。  
経営の迷子にならないように・・・

じゃあまた意地悪な質問をします  
(笑)経営理念とは一体何？



ランチェスター経営(株)の竹田陽一先生  
によると、「稲盛和夫氏も松下幸之助氏  
も創業当初から崇高な理念があったの  
ではなく、年間6000時間働いた中で  
理念が出来たのではないかと」。

それよりもまずはどうなりたいか？ど  
んな会社になりたいか？が大事なんじや  
ないでしょうか？

ということで、**今回の宿題は**

当社の現在地を確認しましよ  
う(何のために経営する  
のか)  
どういう会社になりたいかと言  
う願望。生々しいもので(笑)  
目指す水準(例：1年後に )

以上です。

今回で3回目ということもあり和気あ  
いあいとした雰囲気が出てきましたし、  
突然の質問にも少し慣れてきた(笑)感  
じもします。

では次回、第4回は9月20日(金)午  
後1時30分より稲田会計2F会議室  
にて開催いたします。

〒671-2542

兵庫県宍粟市山崎町船元251-4

株式会社 稲田会計事務所

事務局：代表取締役 内海寿一

TEL：0790-62-7277

eMail：utumi\_jyuiti@tkcnf.or.jp