

# 毎朝辛口ランチエスター戦略を学び、戦略名人を目ざす

## 《経営原則編》

**1日** 経営の目的は強いもの作りや1位作りにせよ。1位になると従業員1人当たりの純利益が、業界平均の2倍以上多くなる。

市場占有率1位で26%以上を押さえると、粗利益を作るときに出ていく経費が割安になるので、利益性がとても良くなる。

**2日** 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。経営の全てはお客を出発点にして考えよ。

人件費はもちろんのこと、借入金も粗利益の中から払われている。その粗利益はお客からしか出ない。経営や仕事について考えるときは、すべてお客を出発点にすべき。

**3日** 利益の測定では、従業員1人当たりの粗利益、1人当たりの純利益を出し、これを業界の平均と比較せよ。

1人当たりの年間純利益は、建設業の元請で60~100万円、職種別で30~50万円、製造業は20~60万円、卸は30~80万円、小売業は15~40万円、飲食業は10~15万円になっている。

## 《経営目標編》

**4日** 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、小さな客層に目標を定めよ。

市場規模が大きなものには、大会社が何社もいて競争が激しい。ここで規模が小さな会社が経営すると、大きな会社から圧迫を受けてひどい結果になる。欲を出すな。

---

## 《実行力編》

**30日** 会社自体は固定給なしの歩合給で運営。社長は朝型を中心に、年間3200時間から3700時間仕事をせよ。

業績を良くするには、社長自身が実行力を高めるべき。その実行力の67%は、目標に投入する時間量で決まる。強いもの作りや1位作りを実現するには、時間戦略の実行が欠かせない。

**31日** 弱者は調子に乗るな。小さな成功で経営内容や生活内容を変えるな。

弱者の戦略ルールを守っていると、会社によっては3年位で業績が良くなる場合がある。こうなると社長の中には心がゆるみ、高級車を買ったり生活が派手になる人も出るが、これはとても危険。