

# ぶぎんレポート

6

2019. JUN No.233

ぶぎん地域経済研究所



## インタビュー

### 開院以来130余年、実践してきたコミュニケーション医療 質の高い医療・介護サービスで地域の信頼される医療機関へ 医療法人 藤仁会 藤村病院

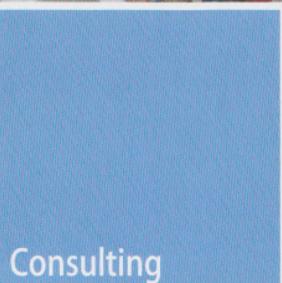
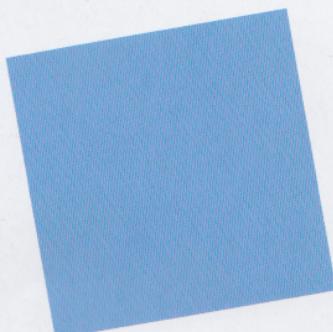
## 講演録

### 小が大に勝つランチェスター戦略

戦国マーケティング株式会社 代表取締役 コンサルタント 福永雅文



Research



Consulting





## 講演 録

福永雅文  
戦国マーケティング株式会社  
代表取締役  
コンサルタント

# 小が大に勝つ ランチェスター戦略



ふくなが・まさふみ ● 小が大に勝つ「弱者逆転」を使命とし、我が国の競争戦略のバイブルともいわれるランチェスター戦略を伝道するコンサルタント。東京在住。企業の営業戦略づくりを指導するとともに全国各地で講演・企業研修を行う。講演テーマは「ランチェスター戦略」と「歴史に学ぶ戦略経営」。

1963年、広島県呉市生まれ。86年、関西大学社会学部卒。マーケティング関係の仕事を経て99年、コンサルタントとして独立。ビジネス戦国時代を生き残る知恵を提供する意図から自社の社名に「戦国」とつける。

公益財団法人さいたま市産業創造財団主宰のさいたま発ベンチャー起業家プログラムなどでも講師を務める。

著書「新版ランチェスター戦略『弱者逆転』の法則（日本実業出版社）」など多数。CDセミナー「ランチェスター戦略の実務（日本経営合理化協会）」など多数。

日本で二番目に高い山はどこか？

日本で一番高い山が富士山であることを知らない人はいません。では二番目に高い山が北岳という南アルプス山脈の山であると答えられる人は十人中一人程度です。一番は誰もが知っている日本のシンボルです。無くてはなりません。一方の二番は無くてもよいくらいです。このように一番と二番との間には埋めがたい大きな差があります。

オリンピックでは銀メダルにも尊い価値がありますが、ビジネスにおいては二番には意味がありません。なぜなら、そのとき、その顧客から選ばれるのは一番だけです。二番は選ばれません。顧客に一番たくさん、一番いいね！と支持を得た企業がナンバーワンです。ナンバーワン以外に何を目指すというのでしょうか。

ナンバーワンを目指すための理論と実務の体系が「ランチェスター戦略」です。多くの企業がこれを学び、自社の戦略作りに活用してきたことから、わが国において競争戦略・販売戦略のバイブルと呼ばれています。なぜ、豊富な実績があるのか。それは科学的で実務的だからです。

ランチェスター戦略には「ランチェスター法則」という科学的な根拠があります。いまから百年前、第一次世界大戦が行われていたとき、英国人の航空工学の研究者F.W.ランチェスター氏が提唱した戦争における戦闘の勝ち負けのルールが「ランチェスター法則」です。

この法則を日本人のコンサルタントの草分けの故田岡信夫先生が経営に応用し、確立したのが「ランチェスター戦略」です。わが国の経営風土、流通構造、地域特性などを熟知したコンサルタントが企業の指導原理として構築したものですので、わかりやすく実務的。ゆえにバイブルといわれるほど普及したのです。まずは、原点のランチェスター法則から解説しましょう。

ぶぎんレポートの続きをご覧になりたい方は  
メールアドレスのご登録特典として閲覧可能となります。  
詳しくは

<https://sengoku.biz/ランチェスターとは/無料レポート>

をご確認ください。