

こんにちは、BLRの飯田です。

いつも大変お世話になっています。

久しぶりの天気の良い週末を迎えて、犬の散歩も長時間かけてゆっくりと行いました。

木々の紅葉もすっかりと深まっていたことに、気づかされ、すっかり秋になっていたんですね。台風騒ぎで落ち着いて風景も見ていなかったようです。



ラグビーも日本はいなくなりましたが、相変わらず面白いですね。

オールブラックスがまさかの敗戦をするなんて、ほとんどの人は予想していなかったと思います。イギリスのエディヘッドコーチは大したものです。

ニュージーランドのラグビーをさせないような戦略を徹底的に練って、展開してきました。

そういう意味ではラグビーはトップの戦略が重要な競技ということが良く分かります。

戦略は将軍の術、いわゆるトップが考えて、組織に実行させる。ランチェスター戦略とよく似ているなあと思って見ていました。

さて、本日は重要なお知らせが2件あります。一つはBLR協会ホームページの中の「会員専用ページ」の**パスワード**が変更になります。(IDは変わりません)

これも定期的に変更しないと長い間、同じパスワードを使っていると、非会員の方も入れるようになりますので、今回、初めてですが、変更します。

会報誌を郵送している封筒に同封していますので、是非、ご確認の上、大切に保管してください。

もし、無くしてしまったら、事務局にメールでもお問い合わせください。よろしく願いいたします。

二つ目は、その会員専用ページの中で、お役立ちの動画サイトを立ち上げました。「**会員おすすめ動画**」というサイトです。

もうすでにご存じの方もいると思いますが、協会のメリットや、詳しいホームページの活用方法、または業務品質審査の各項目の解説などを掲載しています。

特に我々の反省として入会時のオリエンテーションが不十分であるということがわかりましたので、メリットに特化した分かやすい動画を作りました。

「**協会ご入会後の6つのメリット**」これを視聴いただきたいと思います。

そんなメリットやサービスもあるんだ、知らなかったという方がかなり多いので、まずはたった10分くらいの動画ですので、是非、視聴ください。



そして更には関東の方で月に2回ほど実施しているB L R寺小屋塾のセミナー動画を何本か掲載しています。

実際のセミナーをしている動画なので少し見にくいかと思いますが、興味のある方は是非、視聴して勉強ください。

WEBマーケティングや、いずれも面白い内容のセミナーですので非常にためになります。

この動画サイトに入るのはニュースレターと同様に、さらに会員会社名と利用者の個人名を確認のために入力してもらいます。

「また、チェックか。」とおっしゃらずにそれほど厳格なチェックはしていません。

株式会社と入れても(株)と入れてもパスできるようにゆるくチェックしていますので、何らかの社名とお名前を入れて入ってください。

これからも月に1本程度の割合でセミナー動画は増やしていきたいと思しますので、楽しみにお待ちください。

さて、ここからが本編です。

## <<ランチェスター戦略の全体像 - 1 1 >>

戦略全体の話をしてはいますが、今日は少しお金の話をしていきたいと思います。

ランチェスター戦略の目標は何と言っても、No. 1、つまりは一位をやることですので、どんな地域でも、一位をやるように目指していくことになります。

そして一位をやることができれば、純利益が他社平均よりも3倍から4倍ほど良くなります。

ここで業界の平均粗利を見ていきましょう。

まずは全業種の平均粗利ですが、一人当たり800万円/年間となります。次に建設業全体では1200万と少し高めです。

最後にリフォーム業界では平均が一人当たり約1000万円となります。これが黒字会社の平均となります。

次にこの平均の粗利額が100社中、何番目かくらいかと言いますと、上から20番目くらいとなると言われています。

では一位になるとこれが一人当たり約2400万円(全業種)、リフォーム業では3000万円と言うことですね。そう3倍ですね。

更に、これはあくまでも粗利額ですので、一位になると、経費の部分も下がってきますので、総合作用で経常利益は4倍以上になります。



本当にそうなの？と疑問をお持ちの方には、大企業の例で恐縮ですが、家具のニトリですがシェアが30%あり、業界では1位です。

家具卸業界平均の経常は一人当たり30万円ですが、これがニトリの場合は一人当たり1000万となっています。

他にも上げればきりがありませんが、1位は利益性が抜群に良くなるのが、ランチェスター戦略の利益性の法則になります。

そこで、いきなり、1位を目指すと言っても、戦意喪失することもありますので、平均以下の場合には平均を目指して、20位以内に入ることが大切だと思います。

20位が達成したら次に平均の1.2倍の粗利額、1200万を目指します。この時点で10位くらいの位置となります。

次には7位の1.5倍、1500万を目指します。業界平均の2倍にもなれば、3位以内ですので、その頃には地域シェアもかなり上がってきている状況だと思います。

そして3倍になったら、100中1位ですので、その実績を続けながら、今度はエリアを少しずつ広げていきます。

自社が一体、100社中何番目くらいなのか、よくわからないと言った方は、このように一人当たりの粗利額を計算してみると、なんとなくどの位置にいるのかがわかります。

そうやって現状の位置を明確にした上で、何年先には、何位になるぞ。という目標を立てます。

もちろん、目標を立てただけでは当然、そうはなりません。まずは目標が無いと何を指して活動して良いのかもわかりません。

ラグビー日本もベスト8になると言う目標を4年前に立てて、自分達のライバルの戦い方、戦略を徹底的に研究した上で、自軍の戦略をたてて戦術を立てました。

そしてその戦略、戦術を簡単に実行するのは難しいので、そこで大切になってくるのが、ラグビーで言えばトレーニング、会社で言えば、教育なるということでしょうか。

そうやって、自社の目標を一つ一つ達成していくこととなります。

ラグビーは次回WCの目標はベスト4でしょうか？次の4年間の戦略とトレーニングをしながら、チームをどうやって仕上げてくるかが楽しみですね。

本日はランチェスター戦略の「利益性の原則」について、簡単にお話ししました。

キリが良いのでこの辺で、次回も戦略や法則についての話を説明していきたいと思います。

今日も最後まで読んでいただきありがとうございます。

次週からも「ランチェスター戦略の全体像-12」についてお話していきたいと思います。

---

<次回> ランチェスター戦略の全体像-12

