はじめに

社会の価値観は多様化し、私たちの生き方や働き方も多様化しています。

政府が推進する「働き方改革」「ダイバーシティ」に対する意識の高まりもこうした社会の変化を受けてのものといえます。自分が望めば、望んだ結果を手にしやすくなった時代といういい方も当てはまるかもしれません。しかし､それ故に｢自分が何を望んでいるのか」がわからなくなる。私たちはむしろ、自分探しの旅という難題を与えられているのかもしれません。

かつて『世界に一つだけの花』という歌がはやったように、私たちの誰もが「オンリーワン」の生き方を手にする権利がある。そう考える人の割合が増え、確かにそこには大きな１つの真理が含まれているともいえます。とはいえ、権利があることと、その権利を確実に行使できることとは明らかに別問題です。

「自分だけの」生き方があることを知ったからこそ、それができない現状にある種の諦めのようなものを感じてしまう。もしかしたら、そんな悩みを抱える人が増えているのかもしれません。

どうすれば､「自分だけの」生き方にたどり着くことができるのか？

そのための方法論が見えないという悩みは多いものと思われます。「自分にはそれだけの力がないのかもしれない｣。方法論が見えないことで悩みはさらに深くなっていくことでしょう。

そんな深い悩みに応えることを目指したのが、ランチェスター戦略を下敷きとした本講座です。まるで特別な才能を持たない私たちでも、やり方しだいでは人生の逆転勝利を目指すことができる。そして、「自分だけの」成功を手にすることができる。そのためのノウハウをしっかりお届けしたいと考えています。

詳しくは本文の中でお伝えしますが、ランチェスター戦略は、
①自己分析　②ニーズの把握　③マーケットの分析　④マーケットの細分化　⑤戦略の決定
という５つのステップから成り立っています。

これだけを見ると、副業などで成功したい場合に限られるのではないか、との印象を持たれるかもしれません。もちろん、ビジネスにも応用は可能ですが、自分を深く掘り下げ、今の自分に求められていること、自分が勝負できるポイントを見定めるというスキルは、人生のさまざまな場面に応用が可能です。

テキストの第１巻では、ランチェスター戦略の５つのステップを、ケースに即して具体的に解説します。個々のステップで何を実践すべきなのか、それが必要な理由は何か。具体的な場面をイメージしながら学ぶことによって、理解が深まることを期待しています。

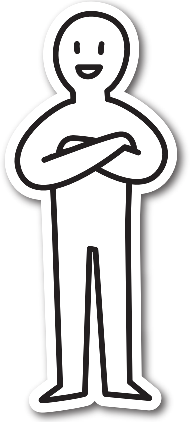
そして最後には、ランチェスター戦略を考える際に陥りがちな落とし穴にも触れていますので参考にしてください。

続く第２巻では、さらに５つの具体的な場面に基づき、５つのステップをどのように実践していくかのトレーニングを重ねていきます。自分だったらどうするかを常に念頭に置きながら、テキストを読み進めてください。必ずしも基本の形どおりにはなっていない場合もありますが、５つのステップの応用の仕方をぜひ身に付けていただきたいと考えています。

そのうえで、３か月目には、２か月間の学びの成果を実践力に変えるためのワークブックに取り組みます。ワークブックは基礎編・実践編・上級編、それぞれの設問と解説で構成されています。

どのような課題にどんなスキルを当てはめれば最適解が得られるのか。実際の日常生活の場面で起こり得る具体的なケースを通して、学びを深め、実践の場面で活用できるスキルへと高めていってください。

みなさんのこれから3か月間の取り組みに、心から期待しています。



CONTENTS

凡人〇〇さんが勝てるワケ
不利を有利に変える生き残りの戦略
Vol.1

はじめに ―― 2
学習の進め方 ―― 6

Chapter 1　ランチェスター戦略を理解する

Phase 01　ランチェスター戦略とは何か ―― 8
Phase 02　ランチェスター戦略の意義 ―― 10
Phase 03　ランチェスター戦略のメリット ―― 12
Phase 04　ランチェスター戦略のデメリット ―― 14
Phase 05　ランチェスター戦略の５ステップ ―― 16
まとめ ―― 18
コラム①　**一点集中の局地戦で大成功を収めた「HIS」** ―― 19

Chapter 2　インフルエンサーになる夢を実現するために

Phase 01　Step①　自己分析 ―― 22
Phase 02　Step②　ニーズの把握 ―― 24
Phase 03　Step③　マーケットの分析 ―― 26
Phase 04　Step④　マーケットの細分化 ―― 28
Phase 05　Step⑤　戦略の決定 ―― 30
まとめ ―― 32
コラム②　**２つの一点集中を徹底させたハンバーグの「さわやか」** ―― 33

Chapter 3　仕事で成果を出して認められたい

Phase 01　Step ①　自己分析 36
Phase 02　Step ②　ニーズの把握 38
Phase 03　Step ③　マーケットの分析 40
Phase 04　Step ④　マーケットの細分化 42
Phase 05　Step ⑤　戦略の決定 44
まとめ 46
Let's try it! 47
コラム ③　エリアでの勝算を徹底的に探った「アパホテル」 48

Chapter 4　SNS で多くの「いいね」を獲得したい！

Phase 01　Step ①　自己分析 50
Phase 02　Step ②　ニーズの把握 52
Phase 03　Step ③　マーケットの分析 54
Phase 04　Step ④　マーケットの細分化 56
Phase 05　Step ⑤　戦略の決定 58
まとめ 60
Let's try it! 61
コラム ④　圧倒的な細分化により成功した「QB ハウス」 62

Chapter 5　生き残るための５つの心得

Phase 01　「やりたい」を優先し過ぎない 64
Phase 02　「できる」を過信しない 66
Phase 03　「ほしい」に迎合し過ぎない 68
Phase 04　「小さく」し過ぎない 70
Phase 05　「自分ありき」を忘れない 72
まとめ 74
Let's try it! 75
コラム ⑤　３つの細分化で高い顧客満足度を誇る「セイコーマート」 76

学習の進め方

1　学習のスケジュールを立てる

学習を始める前に、講座全体の学習スケジュールを考え、決めておきましょう。必要に応じて、メモを取ったり、思いついたことを書き留めたりするノートなどを用意するのもよいでしょう。

2　学習を進める

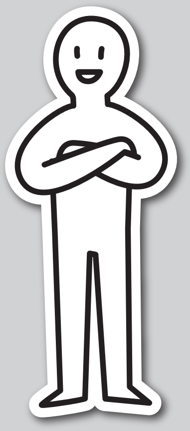
まず、テキストを読み、重要だと思った箇所には下線を引くなどしましょう。さまざまなケースに際し、自分ならどうするか、本質を考え、理解し、応用するステップを踏んでいきます。
もし、今は必要ではない、自分には当てはまらないと思えるようなことがあっても、応用することで役立つ場合があります。広い視野を持ってテキストを読んでみてください。
２冊のテキストを読み、「Let’s try it!」への記入も終えたら、ワークブックに取りかかります。初めは難しく感じるかもしれませんが、テキストの内容を思い出しながら設問に答え、解答例を見て確認してください。

3　課題を提出する

学習が終了したら、課題に取り組みます。初めは、テキストを見ずに取り組んでみましょう。わからない部分については、テキストを読み返しながら、解答を記入します。すべてに解答し終わったら、期日までに提出してください。

Chapter 1

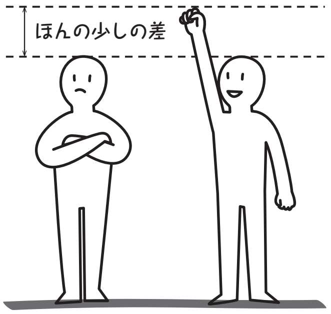
ランチェスター戦略を理解する



Phase 01 ランチェスター戦略とは何か

「生き残り」のための戦略

ほんの少しの「戦略」がカギを握る



「はじめに」でもお伝えしたとおり、本講座ではランチェスター戦略をもとに、不利な状況を打開して有利な局面へと切り替えていく、逆転の戦略を学びます。ビジネスシーンはもちろん、プライベートにも応用が利く戦略です。

「生き残り」というと少し大げさに響くかもしれませんが、日常生活や仕事の場面で、目の前にある困難をうまく乗り越えることができず、何となくもやもやした気分のまま諦めてしまうケースは少なくありません。まったくの力不足で諦めるのならば納得がいくかもしれません。しかし、日々の生活の中でそのような大きな差がある場面はあまりなく、**ほんの少しの差で勝敗が分かれている場合が多い**のではないでしょうか。

その「ほんの少しの差」を埋めるのが戦略なのです。不利に見える状況を前にしても、確かな戦略をしっかりと実行に移すことができれば、十分逆転が望めます。そんな生き残りのための戦略を、これから一緒に学んでいきましょう。

なぜ「戦略」が重要なのか

現代は「VUCA（ブーカ）の時代」といわれます。

「VUCA」とは、Volatility（変動性）、Uncertainty（不確実性）、Complexity（複雑性）、Ambiguity（曖昧性）という、4つの英単語の頭文字をつなげたものです。言葉を換えれば、現代は「予測が困難な時代」ということです。

予測が難しいからこそ、自分の力で新たな正解を「見つけていく」時代になったといえるでしょう。ただ当てずっぽうに前進するのではなく、**確かな戦略をベースに進むことが最適解を見つけるための近道**です。

POINT

「VUCA」とは
Volatility（変動性）
Uncertainty（不確実性）
Complexity（複雑性）
Ambiguity（曖昧性）

ランチェスター戦略とは

ランチェスター戦略とは小が大に勝つための戦略

ランチェスター戦略とは、簡単にいえば、「小が大に勝つための戦略」です。これは第一次世界大戦において、英国のエンジニアが考案した数理モデル「ランチェスターの法則」をもとにしており、1972年に日本の経営コンサルタント田岡信夫氏（1927年-1984年）が、それを応用した経営戦略を提唱しました。そこから「中小企業が大企業に勝つための経営戦略」としての理解が定着し、半世紀以上が過ぎた今も、多くの企業が競争戦略・販売戦略の基本として、積極的にランチェスター戦略を採り入れています。

その基本となる法則を見てみましょう。

第1法則（狭いエリアでの戦い）：戦闘力＝兵力数×武器性能
第2法則（広いエリアでの戦い）：戦闘力＝兵力数の2乗×武器性能

チームA：兵力数10　武器性能2
チームB：兵力数　5　武器性能5

上記の2チームが戦う場合、第1法則に従えば勝者はチームBです。しかし、第2法則に従えば、チームAが圧倒的な勝利を収めることになります。

ビジネスに当てはめれば、Aは大企業、Bは中小企業といえるかもしれません。兵力の少ない、つまり規模が小さな中小企業でも、**商品やサービスの差別化を十分に図り、エリアやターゲットを絞れば大企業に勝てる可能性がある**ということです。

あなたが成功を収めたいなら、参考になるのは第1法則です。万人に受けようとしても、すでにその分野で成功している規模の大きな競争相手がいれば勝つことは難しくなります。

「小」の立場で「大」とどう戦い、勝ち抜くか。そのためには、ランチェスター戦略の理解をいっそう深める必要があります。

POINT

ランチェスターの法則

第1法則（狭いエリアでの戦い）
→弱者の戦略：
　戦闘力＝兵力数×武器性能
第2法則（広いエリアでの戦い）
→強者の戦略：
　戦闘力＝兵力数の2乗×武器性能

チームA：兵力数10　武器性能2
チームB：兵力数5　武器性能5

●第1法則なら
チームA：10×2＝20
チームB：5×5＝25
チームBの勝利

●第2法則なら
チームA：10^2×2＝200
チームB：5^2×5＝125
チームAが圧倒的な勝利

Phase 02

ランチェスター戦略の意義

２つのランチェスター戦略を理解する

強者のランチェスター戦略

Phase 01で紹介した２つの法則が示すようにランチェスター戦略には２つの側面があり､それぞれへの理解を深めることが大切です。

まず、第２の法則とされる強者の戦略から見ていきましょう。ここでの「強者」とは､ある市場でのシェアが１位の企業を指します。２位以下の企業は規模に関係なく、すべて「弱者」となります。強者の戦略は、次の５つの戦い方を基本としています。

①広域戦　②遠隔戦　③確率戦　④誘導戦　⑤総合力

大きな「兵力数」を生かし、できるだけ広いエリアで、接近戦を避けることが重要なポイントです。大企業においては、幅広いネットワークを生かした全国エリアの広域戦や、価格競争に持ち込む誘導戦などが代表的な戦い方として挙げられるでしょう。

弱者のランチェスター戦略

一方、弱者が取るべき戦略は、第１の法則にあるように「できるだけ狭いエリアで１位になる」ことを目指すものです。基本的なポイントは次の５つです。

①局地戦　②接近戦　③一騎打ち　④一点集中　⑤陽動作戦

特定の地域だけに出店したり、コアなファン層を構築したりするといった方法で、小さな市場でダントツの1位になることを目指します。そのためには､**自分が得意なフィールドをいかに見つけるか**が重要になってきます。これについてはあとの章で詳しく説明します。

POINT

強者＝シェア１位の企業のランチェスター戦略

・幅広いネットワークを活用
・全国エリアの広域戦
・価格競争に持ち込む

弱者＝それ以外の企業のランチェスター戦略

・特定エリアで戦う
・コアなファン層を構築
・得意なフィールドを見つける