

リスペクトマインド株式会社



*Lanchester
Strategy*

中小企業のための

**勝ち抜く
競争戦略**

Respect Mind Co., Ltd.

企業向け 研修・コンサルティング

提案資料

ランチェスター戦略 で勝ち続ける組織へ

- ・市場シェアの科学にもとづく『勝てる土俵』の設計
- ・弱者の戦略5大戦法による『差別化』の実装
- ・企業戦略のスタンダードとして勝ち抜く競争戦略の獲得

弊社代表（武内臣介）は、公式のNPOランチェスター協会の認定インストラクターです。
また、NPOランチェスター協会はランチェスター戦略®の商標管理をしている公式の団体です。

中小企業が直面している競争上の課題

2 / 12

「真面目に頑張っているのに業績が伸びない」——その多くは戦略不在に起因します。

01 「勝てる土俵」を選べていない

経営資源が限られているにも関わらず、市場全体・全顧客に総花的に営業展開してしまい、どこにも強みが残らない。

02 強者と同じ戦い方をしている

値下げ・広告・物量勝負など、本来は強者（1位企業）が用いる戦法で挑み、消耗戦に巻き込まれている。

03 シェアの目標数値が曖昧

「シェアを上げよう」とは言うものの、何%を、いつまでに、どの市場で取るのかが定まっていない。

04 営業現場が個人任せ

戦略と現場の戦術が分断され、営業活動が個々人の経験と勘に依存。組織として勝ちパターンが蓄積されない。



戦略思考の浸透

目標達成に向けた勝つ為の戦略立案



差別化の実装

弱者の5大戦法を現場活動に落とし込む



勝てる市場の特定

細分化と一点集中で勝てる土俵を選ぶ



シェアの見える化

7つのシンボル目標数値で進捗を管理



再現性ある営業

戦略から戦術への営業設計



勝ち癖の定着

No.1 体験を組織文化として根づかせる



ランチェスター戦略は、田岡信夫が「ランチェスター法則」「クーブマンモデル」「田岡・斧田シェア理論」を統合した、企業間競争の理論と実務体系です。

理論基盤

ランチェスター第一法則

ランチェスター第二法則

クーブマン・モデル

田岡・斧田シェア理論

弱者の戦略

差別化／局地戦・接近戦・一騎討ち戦・一点集中・陽動戦

強者の戦略

ミート（同質化）／広域戦・遠隔戦・確率戦・総合主義・誘導戦

3つの結論

「足下の敵」攻撃 競争目標と攻撃目標を分ける

No.1主義 2位を圧倒する地位

一点集中主義 細分化×重点化で集中

実務体系（具体的な戦い方）

地域戦略

商圈分析・重点エリア

シェアアップ戦略

A B C 分析・目標管理

営業戦略

増客プロセス

市場参入戦略

市場へのアプローチ

ランチェスター法則 — 強者と弱者を分かつ2つの方程式

5 / 12

第一法則（弱者を選ぶ戦い方）

$$\text{戦闘力} = \text{武器性能} \times \text{兵力数}$$

一騎討ち戦
局地戦
接近戦

→ 武器性能（差別化）を高め、限定された土俵で個別に戦う

第二法則（強者が有利となる戦い方）

$$\text{戦闘力} = \text{武器性能} \times \text{兵力数}^2$$

確率戦
広域戦
遠隔戦

→ 兵力数（量）の差が2乗で効く。弱者が乗ると壊滅的に不利

ビジネスへの応用

武器性能

質的経営資源（商品力）

製品の品質・性能 / ブランド / 人材や活動の質 / サービスの質

兵力数

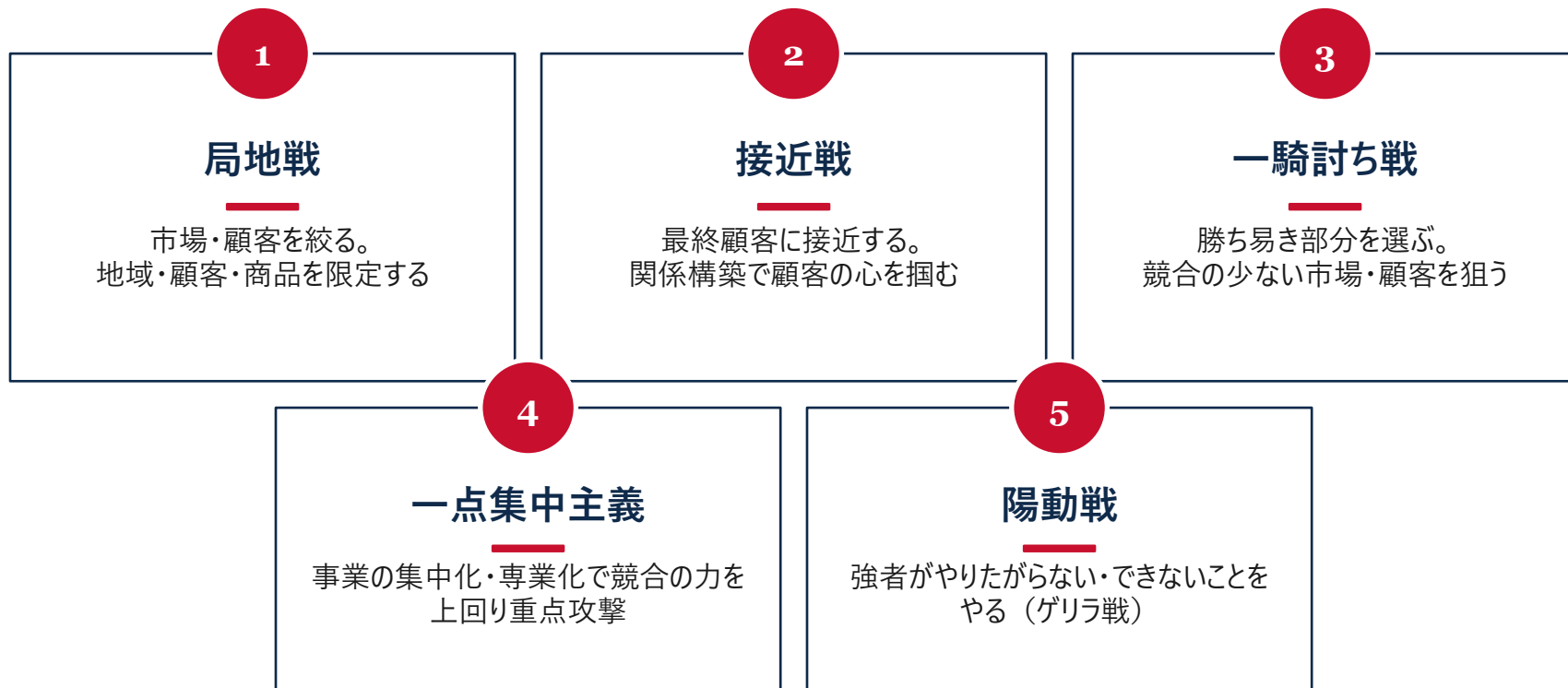
量的経営資源（販売力）

人材や活動の量 / 製造力 / 調達力 / 資本金

弱者の戦略 — 中小企業が取るべき5大戦法

6 / 12

市場シェア1位以外はすべて「弱者」。差別化を軸に、この5つを徹底することで強者の優位を無効化します。



市場占有率の科学 — 7つのシンボル目標数値

7 / 12

田岡・斧田シェア理論。シェアの「あいまいさ」を排し、経営判断の基準に変える数値です。

数値	名称	意味	ゾーン
73.9%	上限目標値	独占的地位。これ以上は取らない方がよい	独占圏
41.7%	安定目標値	三社以上の競争の場合、圧倒的な有利となり立場が安定し首位独走の条件	強者圏
26.1%	下限目標値	強者（1位）の最低条件。これを下回ると不安定	強者圏
19.3%	上位目標値	弱者だが上位グループ。1位を狙える地位	競合圏
10.9%	影響目標値	10%足がかり。市場参入時の目標。シェア争いが本格化	競合圏
6.8%	存在目標値	競合に存在を認められる程度。撤退基準とすることも	参入圏
2.8%	拠点目標値	市場参入時。橋頭堡をつくる段階での目標	参入圏

※ クーパマンモデルを解析した「田岡・斧田シェア理論」に基づきます。

法則とシェア理論から導き出された、現場で使える3つの行動指針です。

01

「足下の敵」攻撃の原則

競争目標と攻撃目標を分ける

競争目標は「自社より1ランク上の競合」、攻撃目標は「自社より1ランク下の競合」。競争目標には差別化で対峙し、攻撃目標は確実に叩いて順位を一段ずつ押し上げる。

競争目標 / 攻撃目標

競争目標には差別化戦略で
攻撃目標にはミート戦略で

02

No.1主義

2位を圧倒する地位を狙う

2位とのシェア差が一定（射程距離）を超えればNo.1となり、競争上の逆転は極めて困難になる。「なんとなく上位」ではなく、ダントツのNo.1を明確に目標に据える。

目標は2位を圧倒するダントツ

単品シェア・二社間競争では3倍
第一法則適応外では1.7倍以上の差

03

一点集中主義

市場の細分化と重点化

経営資源を分散させる「総花的攻撃」（あぶはちとらず）を避け、勝てる土俵に資源を集中する。商品・地域・販売経路・客層など、軸を絞り込んで局地ナンバーワンを取りに行く。

細分化×重点化

広く浅くではなく狭く深くシェアを取り
そこから各個撃破で次の市場へ

提供サービス — 研修・コンサルティングプログラム

9 / 12

ランチェスター戦略の理論習得から、貴社の現場への実装まで、目的に応じた4つのプランをご用意しています。

標準



ランチェスター戦略 研修（全5講）

ランチェスター戦略基本編・地域戦略編・シェアアップ編・営業戦略編・市場参入編の全5講と、現場への落とし込み方法を研修スタイルで実施します。

180分 × 6回（月2回）／カスタマイズ可

実装



戦略コンサルティング

貴社の市場・商品・地域を診断し、差別化の具体的な方法（真面目な魅力理論）を踏まえ、総合的なコンサルティングを実施します。

180分 × 月2回訪問（基本）

人材育成



業績向上を目指す人材の育成

ランチェスター戦略による戦略思考、真面目な魅力理論によるお役立ち人材育成と組織強化など、顧客へのお役立ちによる業績向上を目指す人材育成を実施します。

180分 × 16回～18回（月2回）

幹部育成



戦略家マネージャー育成

人材育成（左記）の内容を、将来的にマネージャーが指導することを目指したマネージャー育成を実施します。

180分 × 16回～18回（月2回）

※ いずれのプランも、貴社の業種・規模・課題に応じて回数や内容をカスタマイズ可能です。（単発セミナーも実施しております）

「戦略言語が社内に根づいた」「重点顧客が明確になり、受注率が上がった」——現場で生まれた変化をご紹介します。



- ・市場をエリアと顧客で細分化したら、勝てる土俵が見えた
- ・営業会議で「足下の敵」という共通言語が定着した

— 飲食業 / 経営企画部長



- ・重点商圈を町単位まで絞り込み、訪問効率が大幅に改善
- ・「あぶはちとらず」を避け、地域 No.1 を獲得した

— 建設・住宅業 / 部長



- ・大手の真似を止めた瞬間から、価格競争から抜け出せた
- ・社員が「自社は弱者」と認識したことで戦い方が変わった

— サービス業 / 代表取締役



- ・「信頼」を差別化に掲げた結果、仕事の依頼が増えた
- ・差別化が社内で共有されて真面目な社員が増えた

— 電気設備業 / 事業責任者

※ 業績向上、人材の成長、戦略思考の浸透など、多くのお声をいただいています。

リスペクトマインドが選ばれる理由

11 / 12

実務家として勝ち残ってきた経験と、ランチェスター戦略への深い理解。だから現場で使える戦略になります。

01

実戦に裏打ちされた理論

代表自らが営業部長時代にランチェスター戦略を実装し、過去最高業績を実現。机上ではなく現場で培った理論をお伝えします。

02

中小企業向けに最適化

「弱者の戦略」を中心に、限られた経営資源で勝つための具体策に絞って体系化。中堅・中小企業の経営課題に直結します。

03

戦略×組織×人材の三位一体

戦略の落とし込みには、組織と人材育成が不可欠。『真面目な魅力理論』と組み合わせ、戦略を実行する人材を同時に育てます。

04

短期間で成果が見える設計

増客プロセス設計や戦略シナリオなどに落とし込み、研修直後から現場で試せる手法を中心に構成。成果報告まで最短3ヶ月。

05

戦略言語の社内浸透を支援

経営層と現場で「戦略の言葉」を共通化。会議や日常会話のレベルから、戦略思考が組織に根づく仕組みを設計します。

06

ランチェスター協会との連携

NPO法人ランチェスター協会の正式な理論体系に準拠。事例研究と公式テキストに沿った正統な内容をご提供。

Next Step

次のステップへ

まずは無料相談から はじめましょう

貴社の市場・競合・営業活動を一度ヒアリングさせてください。

最適なプランをご提案します。



お問い合わせはこちら ↓

<https://respect-mind.com/otoiawase/>

Respect Mind Co., Ltd.

会社情報

リスペクトマインド株式会社

代表 代表取締役 武内 臣介

所在地 〒333-0855 埼玉県川口市芝西 1-1 9-6

事業 企業研修 / 戦略コンサルティング / 人材育成

Web <https://respect-mind.com/>

お問合せ <https://respect-mind.com/otoiawase/>

代表からのメッセージ

ランチェスター戦略は、限られた経営資源で勝ち抜くための、最も実践的な競争戦略です。日本中の中小企業のスタンダードになっています。

また、弊社が提供している『真面目な魅力理論（お役立ち行動モデル）』と一緒に学ぶことで、魅力的な企業と魅力的な人材育成も実現していきます。

貴社が「選ばれる存在」になるために。

Profile

武内 臣介

Takeuchi Shinsuke

代表取締役



SMBグロース企業賞

中小企業 約330万社の中から
50部門の一社に選ばれました。



受賞サイトはこちら ↓

<https://smbgrowthcompany.com/2025/respect-mind>

Biography

- 1989** アミューズメント・飲食・不動産を経営する企業に入社。当時の最年少店長・最年少営業職などを歴任しながら、ビジネス書や東西の古典を読み漁る。
- 1999** 転職した企業では入社3年目から営業部長に就任し、ランチェスター戦略やマーケティングを深めながら過去最高業績を実現。『メンター制度による人材育成の仕組み作り』『5Sの仕組み作り』『行動目標管理シート』などの教育関係の仕組み作りで、人が育つ組織作りを実施。
- 2007** リスペクトマインド株式会社を設立。ランチェスター戦略のコンサルティング、戦略シナリオを活用した業績支援、業績向上させる戦略家人材の育成、差別化価値を生み出すコト視点の価値づくり、魅力的な存在となる人材育成などを『真面目な魅力理論』『お役立ち行動モデル』として体系化。
- 2010～** 子供のために毎日書き始めたアメブロは『連続投稿5000回』を超えて継続中。

「お客様や周りの人の心を明るく照らす魅力的な人が増えることで、世の中がどんどん良くなっていきます。そんな企業と人材を日本中に増やしていきましょう。」