

# — 目次 —

はじめに 2

---

## 序章 ケーススタディーから学ぶ 8

---

### 第1章 すべては「顧客視点」という発想 34

---

1. 顧客視点が経営にとって必要な訳…………… 36
2. 顧客視点を実行するためには…………… 40

### 第2章 経営戦略とは？

---

#### うまくいかないケースとは？ 52

---

1. そもそも戦略とは何か？ 戦術との違いは？…………… 53
2. 経営戦略とは？…………… 57
3. 経営戦略には種類がある…………… 62
4. うまくいかないケースが多い経営戦略…………… 64
5. どの戦略から取り組むべきか…………… 68

### 第3章 まずは現状を回復せよ！「現状打破戦略」 70

---

1. 現状打破戦略ルール…………… 71
2. 現状打破戦略のやり方…………… 73

## 第4章 現状打破したら競争戦略！

---

### 中堅中小企業の経営戦略 90

---

1. 中堅中小企業が行うべき経営戦略…………… 91
2. 経営戦略の策定方法…………… 93

## 第5章 利益計画について 130

---

1. 投資計画を作成する…………… 131
2. 収支計画を作成する…………… 135

## 第6章 実例—実際の企業の経営戦略を見る 142

---

1. 株式会社中村製作所—通販事業の現状打破戦略…………… 143
2. 株式会社立基—コンクリート製品拡販の競争戦略…………… 153
3. 日本郵便株式会社—ソリューションセンターの競争戦略… 164

おわりに 172

参考文献 174