



6月開催分が大好評につき急遽、決定！ 軍師・岡漱一郎氏による 「孫子とランチェスター」勉強会

2011
7月

— 究極の弱者の戦略「戦わずして勝つ」 —

★メイン講師の軍師・岡漱一郎氏（株式会社 ハードリング）からコメント

経営者が、この二つを組み合わせた勉強をしていると、あとは何もいらぬと言っても過言ではないと自分は思っている。逆に、この二つがセットになって初めて、利益の出る経営活動が出来る。

ちなみに溢れかえっている経営に関する情報は、元をたどれば全てこの二つに行き着いてしまう。私は10年以上、経営コンサルタントという仕事をしてきたが結局ここへ戻ってくる。

どちらも戦いの法則から導き出された戦略と戦術だが、世間ではイマイチ脚光を浴びないのは、「お客様」という概念は、どちらにも無いからだと思う。それを、経営に置き換えて活用している。

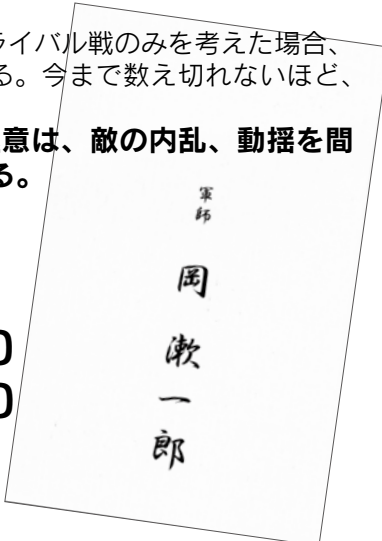
しかし、世間一般の経営論の中心は、売り手と買い手の二方通行のものが圧倒的に多いのが現実。「お客様第一」という言葉に象徴されるように、売り手はお客様だけを視ていれば良いという風潮がある。

だが、お客様からお金を頂ける時は、必ず同業他社との競争を勝ち抜いてきた会社が唯一、お客様から対価という粗利益を頂いているという真実がある。とすれば、お客様に会う前に同業他社というライバルとの競争が必ず存在していることになる。勝者になる為には、競争に勝たなければいけない。勝者とは、お客様から支持され認められ、必要とされる存在。その為にも、ライバルとの価値+付加価値競争に勝たねばならない。

特に「孫子の兵法」は、対ライバル戦のみを考えた場合、抜群の効果を発揮してくれる。今まで数え切れないほど、自分はお世話になっている。

「孫子の兵法」の最大の極意は、敵の内乱、動揺を間接的に誘発させることにある。

それを「戦わずして勝つ」と言う・・・



開催日時

7月7日(木) 15:00～17:00
7月8日(金) 13:00～15:00

どちらも同じ内容を予定。いずれか1日だけの研修です。

参加費

20,000円(税込) (いずれか1日だけの研修です)

定員

6名ほど 資料の準備がございますので事前申込みをお早めに。

なお、「孫子とランチェスター」勉強会を公開で募集するのは、この福岡開催のみ。(ランチェスター経営名古屋などではユーザーのみ開催です)

講師

株式会社 ハードリング 代表取締役 岡 漱一郎氏 ホームページ <http://hurdling.jp/>
1962年生まれ。岐阜県大垣市出身。ランチェスター経営(株)公認の社長塾長。1991年、実父と共に建設工事業を設立、経営に参画し、96年には代表取締役に就任。98年にリフォームコンサルタント事業を開始し、2001年にコンサルタント事業部を独立、分社化。愛知県名古屋市と地元として、2004年から本格的に富裕層戦略コンサルタント事業を開始、「富裕層戦略研究会」を立ち上げる。同時に「経営戦略ジム」の講師で全国(名古屋、大阪など)を駆け回っている。当社での「建築・リフォーム「ランチェスター戦略★社長塾」」や、「客層戦略勉強会・特別コース「富裕層戦略」」でもメイン講師を務める。

ランチェスター経営株式会社 伊佐 康和 ホームページ <http://www.kigyoo.com/>
独立起業家・若手社長・リーダー向けインストラクター。1991年北九州大学商学部卒(現:北九州市立大学経済学部)

会場はランチェスター経営(株)会議室。お申込みいただいた後、地図を請求書と同封してお送りします。

ランチェスター経営(株)孫子・ランチェスター勉強会 申込書。日付を選択して全体ごとFAXで

選 択 (✓を)	<input type="checkbox"/> 7日(木)	人	<input type="checkbox"/> 8日(金)	人
参加者	様			様
ご住所	〒			従業員 人
会社名			担当者	様
TEL			FAX	

※ご記入頂いた情報は、ランチェスター経営からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

ランチェスター経営(株)

担当インストラクター 伊佐康和
携 帯 090-2518-4980

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通 2-3-3
場所は、西鉄薬院駅、電気ビル側へ。SASAビルの7F

ホームページは

TEL 092-781-6122

FAX 092-781-6001

孫子・ランチェスター勉強会