

2013  
5-8月

小さな会社の経営戦略  
ランチェスター経営



伊佐康和

# ランチェスター 1位作りの 戦略☆社長塾

## 〈原則（入門）編〉と〈応用（計画）編〉

**従業員1人当たりの粗利益額、1,020万円、純利益額、90万円  
という黒字企業平均以上の上位3%を目指し、戦略実力アップを!**

経営のやり方には、実にいろんな方法が紹介されています。しかし経営の中心部は形がないので実態がよく解らず、怪しげな迷信がいっぱいはびこっています。その迷信に惑わされて「経営とは?」と疑問を抱く経営者・起業家も多いことでしょう。

この社長塾では、DVDを見ながら専門テキストを中心に、インストラクターが事例や考察を交えて、

各人の意見や質問に応じます。人数が少ないので、大勢参加型のセミナーと違い、気楽に質問ができ参加者同士で相互啓発が生じ、あなたの戦略実力がグングンと高まっていきます。復習を含め、各テーマについて3回は見返すよう工夫しています。

インプット中心で7回を終え、最終回にアウトプットの機会を設け、実行計画書に落とし込みます。

**「競争の原理」ランチェスター経営戦略を身に付け、  
景気に左右されない【負けない経営】を!**

### テーマと内容

〈原則（入門）編〉に続いて〈応用（計画）編〉を開催します。

〈原則（入門）編〉ランチェスター経営の初心者・入門者にも分かりやすい内容です。

- 1 回目 現状分析と経営の構成要因 自社の現状を知り、経営の目的を明確にする
- 2 回目 利益性の原則と市場占有率 業績に差がつく決定的要因を理解し身につける
- 3 回目 戦略と戦術、経営の全体図 必要な社長の役目と、その「やり方」を理解する

〈応用（計画）編〉独自の演習を交え、自社への応用・計画書の作成を中心に展開します。

- 4 回目 **強者の戦略と弱者の戦略** ランチェスター法則と、強者と弱者の戦略の違い
- 5 回目 商品戦略 ライフサイクルの原則を知り、強い商品を作り出す方法を理解
- 6 回目 地域戦略 地域を絞り込み、No.1 になり利益倍増の戦略を身につける  
業界・客層戦略 商品とお客と競争相手との組み合わせで今後を見据える
- 7 回目 営業戦略 新しいお客の作り方・見つけ方・維持の仕方を理解する  
顧客戦略 作ったお客に好かれて・気に入られ・忘れられないようにする
- 8 回目 全体のおさらい 経営の構成要因、特に商品戦略、地域戦略、業界・客層戦略  
(計画書の作成) その3本柱について、簡単な実行計画書を作成していきます。

**時 間** 各回とも、**13:30 ~ 16:00** (受付は30分前から)

**ランチェスター経営伊佐**

代表・講師 伊佐康和  
会場の問合せ 092-535-3311

連絡先 090-2518-4980 伊佐まで

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通2-3-3

SASAビル7F ランチェスター経営(株) 会議室内

ホームページは **ランチェスター 若手社長**

**検索**

**FAX 092-725-7374**

**対 象**

主に**経営者、起業家、役職者、後継者、リーダーの方**

特に、社長になって10年以内の方、これから社長を目指す  
起業家、後継候補者には〈原則（入門）編〉からがピッタリな内容です。

**定 員**

**各6名ほど** 資料の準備がございますので事前に申込みお早めに。

**参加費**

〈原則（入門）編〉 3回で **15,000円（税込）** ※それぞれテキスト代  
〈応用（計画）編〉 5回で **25,000円（税込）** （下記）は別です。

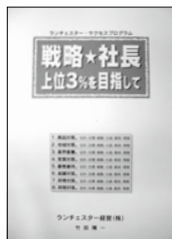
※なお、どちらも1回のみ参加費は、**8,000円（税込）**です。（8回目のみは別料金）。  
また〈原則（入門）編〉のみ、〈応用（計画）編〉のみのご参加も承ります。

**使用テキスト**

初回参加時にご購入願います。お持ちの方はご持参下さい。

〈原則編〉

DVD教材の「戦略☆社長  
上位3%を目指して」  
定価：**1,600円（税込）**  
表紙が肌色



〈応用編〉

DVD教材の  
「独立起業の成功戦略」  
定価：**2,600円（税込）**  
表紙が灰色



**講 師**

ランチェスター経営伊佐 **伊佐 康和** ホームページ <http://www.kigyou.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）

途中からのご参加、またコースの変更・入れ替えも可能です。それでもスケジュールが合わない場合は、  
改めて日時を調整し、時間を短縮させ補講をいたします。

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あと、詳しい地図を請求書と同封して送付いたします。

ランチェスター経営 原理☆原則勉強会 申込書。日付を選択して全体ごとFAXで

	テーマ	木曜日コース	土曜日コース
日程 を 選 択  (✓を)	〈原則編〉		
	1回目 現状分析と経営の構成要因	5月 <input type="checkbox"/> 16日	<input type="checkbox"/> 11日
	2回目 利益性の原則と市場占有率	5月 <input type="checkbox"/> 30日	<input type="checkbox"/> 25日
	3回目 戦略と戦術、経営の全体図	6月 <input type="checkbox"/> 13日	<input type="checkbox"/> 8日
	〈応用編〉		
	4回目 強者の戦略と弱者の戦略	6月 <input type="checkbox"/> 27日	<input type="checkbox"/> 22日
	5回目 商品戦略	7月 <input type="checkbox"/> 4日	<input type="checkbox"/> 6日
	6回目 地域、業界・客層戦略	7月 <input type="checkbox"/> 18日	<input type="checkbox"/> 20日
7回目 営業、顧客戦略	8月 <input type="checkbox"/> 1日	<input type="checkbox"/> 3日	
8回目 全体のおさらい（計画作成）	8月 <input type="checkbox"/> 8日	<input type="checkbox"/> 10日	
参加者	様		様
ご住所	〒 —		
会社名	従業員 人		
TEL	FAX	担当者	様

※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伊佐**

代表・講師 伊佐康和  
会場の問合せ 092-535-3311

連絡先 090-2518-4980 伊佐まで

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通2-3-3  
SASAビル7F ランチェスター経営(株)会議室内

ホームページは **ランチェスター 若手社長**

**検索**

**FAX 092-725-7374**