

【大企業も採用する普遍的で外れのないマーケティング&競争戦略理論】 ランチェスター戦略で利益を最大化する！

～市場シェア拡大と利益率向上の具体策と成功事例～

— 講師 — 株式会社経営技法 代表取締役社長／ユニークブレインラボ®開発者
ランチェスター戦略学会理事／NPO 法人ランチェスター協会認定インストラクター 鈴木 俊介 氏

日時 2024年10月8日(火) 午後1時～5時
 受講方法 会場受講／ライブ配信／アーカイブ配信(2週間、何度でもご視聴可)
 会場 SSK セミナールーム 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4F

【このような方におすすめです】

- ・事業ポートフォリオを眺め直し、成長戦略を描きたい。成熟期市場で生き延びながら、新たな成長市場へ円滑にシフトしていききたい。
- ・高利益率体質への転換を目指したい、そのために製造から販売に至るまで、何をすべきか課題を洗い出したい。
- ・ナンバーワン、オンリーワン商品・事業を増やし、競争力高い堅牢な企業体質にしたい。
- ・弱者の立場としての差別化戦略を深く理解し、その意識改革を浸透させたい。

【重点講義内容】

「これを知っていれば、もっと早く成功できた」「知らなかったときは、これと真逆の判断を繰り返してばかりだった」
 業界問わず、ランチェスター戦略を活用した経営者、起業家が口にする言葉です。
 弱者であっても強者が支配する市場で独自の地位を築けたのも、後発参入でも逆転できたのも、ランチェスター戦略が教える要諦を踏み外さなかったからです。
 「利益率が上昇し、次の事業へ早く投資できるようになった」
 これもよく耳にします。
 市場を様々な視点で眺め直し、その中で自社を弱者、強者いずれなのかを見極めること、これが第一歩です。やがて、商品仕様、商品構成、顧客層、立地、販売チャネル、プロモーション、営業拠点・・・戦略から細かい戦術に至るまで、何をすべきで、何をすべきではないのか、選択が変わってきます。
 ランチェスター戦略とは？
 ★マーケット・リサーチの専門家、田岡信夫氏が、自らが観察した事例を元に、市場競争での勝者/敗者の分かれ目の特徴を発見。軍事法則の「ランチェスター法則」になぞらえ当てはめることで、その原理を紐解き「ランチェスター戦略」として発表。1970年以降、ブリヂストン、ソニー、キヤノン販売、トヨタを筆頭に大手企業が採用。1980年代以降はHIS、KDDI、ドールコーヒー、GMO、サーモス等の拡大成長戦略に寄与。
 ★市場のシェアを判断基準とし、競合局面ごとに「弱者」「強者」のポジションに合った戦略を選ぶ。「弱者」が這い上がるための「差別化」「一点集中」などの大原則は、多くの中小零細企業にも浸透、共感と支持を得る。企業規模、業種を問わない、普遍的なマーケティング&競争戦略理論として現在も語り継がれている。
 つまり、戦争、ビジネス問わず、業種、事業規模問わず、膨大なデータ結果から逆算し導かれた、当たり外れのパターンを体系化したものです。事業拠点をどこにおくか、A、B どちらの商品に注力すべきか、どの顧客を優先すべきか、この市場に参入すべきか・・・これらの大事な意思決定の場面でランチェスター戦略を知っている人とそうでない人の差は、やがて大きな結果となってかえってくるはずですよ。

第1部 基本編

1. ランチェスター戦略の由来
 - (1) 軍事法則としてのランチェスター法則
 - (2) 経営マーケティングのためのランチェスター戦略
2. 弱者の戦略、強者の戦略～局面と立場で使い分ける戦略資源配分と細かい戦術
 - (1) 弱者・強者の定義～局面で入れ替わる立場の把握
 - (2) 弱者の差別化戦略、強者のミート戦略
 - (3) 弱者・強者で異なる5大戦法の資源配分
3. 市場シェアに基づく意思決定
 - (1) なぜ7割なのか？市場シェアのシンボル目標値
 - (2) 射程距離理論、足下の敵攻撃の原則
4. 拡大成長のための大原則
 - (1) ナンバーワン主義～小さくても1位の意味と意義「2位ではためなんですか？」
 - (2) 一点集中で積み上げるステップアップ戦略
5. 事例解説～ランチェスター戦略による転換がもたらした成長

第2部 応用編

1. 市場時期で異なる戦略
 - (1) イノベーター理論と「ゲー・パー・チョコ」の戦略
 - (2) 成長期と成熟期の戦略投資の違い(市場時期によってシフトする力関係)
2. 事業ポートフォリオのつくりかた
 - (1) 利益が継続的に生まれる事業構造をどうデザインするか
 - (2) M&Aの成功の分かれ目：ランチェスター戦略による事業選択
 - (3) ランチェスター戦略の視点に基づく事業評価とKPI
3. 市場をみる目を見極める
 - (1) 市場とはなにか？ランチェスター戦略視点でセグメンテーション、ターゲティングを捉え直す
 - (2) シェアアップ作戦～拠点と顧客層を選び直す
4. 差別化戦略の発想と構築法
 - (1) 人がやらないことをやる意義～ユニークブレインラボ®の思考
 - (2) 製品仕様からプロモーションまで、「違い」を生み出すプロセスとマネジメント
 - (3) 改めて考える、理念、思想、顧客、社会・・・誰のため何のための事業か？

※講演前、もしくは終了後に講師との名刺交換を予定。
 講演中は質疑応答を随時受け付けております。

PROFILE 鈴木 俊介(すずき しゅんすけ)氏

1992年 慶應義塾大学、2020年 Case Western Reserve 大学院を卒業。出光興産、KPMG ビジネスアシュアランス、Kepner Tregoe Japan を経て、2009年(株)経営技法設立。2011年 創造的な思考技術に特化した能力開発メソッド「ユニークブレインラボ®」を開発し、上市する。大手製造業、IT企業を中心に創造力強化、新製品新サービス創出を支援。世界でも数少ない「思考技術」を基軸においたコンサルティング、研修を展開している。

●受講料	各受講方法 1名につき 35,200円(税込) 同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 29,700円(税込) ※会場又はライブ配信受講者様で、アーカイブ配信もご希望の場合は追加料金11,000円(税込)で承ります。
●お申込方法	二次元バーコード、又はFAXにてお申し込み下さい。 折り返し受講証、請求書、会場地図(会場受講のみ)を郵送致します。 お申込み後、5営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。 (セミナー会場にて受講される方は、受講証を当日ご持参下さい) ※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。 その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
●お支払方法	請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。(遅れる場合はご相談下さい)

事前に、セミナー講師へのご期待、ご要望、ご質問をお受けしております。
可能な限り講義に盛り込んでいただきますので受講証に同封の用紙でご連絡下さい。

■ライブ配信について
 <1>Zoomにてライブ配信致します。
 <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用URLとID・PASSを開催前日までにお送り致しますので、開催日時にZoomへご参加ください。

■アーカイブ配信について
 <1>開催日より3~5営業日後を目安にVimeoにて配信致します。
 <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用URLをお送り致します。
 <3>動画は公開日より2週間、何度でもご都合の良い時間にご視聴頂けます。

10月8日(火) 「ランチェスター戦略で利益を最大化する！」 申込日 月 日

貴社名			
所在地	〒	〇印をお付けください(ご自宅・お勤め先)	

いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。

<input type="checkbox"/> 会場受講		<input type="checkbox"/> ライブ配信		<input type="checkbox"/> アーカイブ配信	
フリガナ氏名	所属部署・役職				
TEL	() -	FAX	() -		
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。				

※複数名様お申込の場合は下記にご記入をお願いいたします

いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。

<input type="checkbox"/> 会場受講		<input type="checkbox"/> ライブ配信		<input type="checkbox"/> アーカイブ配信	
フリガナ氏名	所属部署・役職				
TEL	() -	FAX	() -		
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。				

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。 K

通信欄	
-----	--

<p>●E-mail アドレス登録受付 & ご紹介キャンペーン実施中[Amazon ギフト券(500円)を進呈いたします]</p> <p><input type="checkbox"/> セミナーへのお申込みではなく、メール配信登録のみの方は左記へ✓を入れて下さい。 ※携帯アドレス、フリーメールアドレスは登録対象外となっております。 ※メール配信登録をご希望の方をご紹介下さい！ご紹介いただいた方にはAmazon ギフト券(500円)を進呈させていただきます。 ※上記お申込フォームに、ご登録情報(貴社名・所在地・氏名・所属部署・役職・メールアドレス)をご記入下さい。</p>

詳細・お申込はこちら↓ ■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 新社会システム総合研究所

お申込み受付 FAX 03-5532-8851



〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4階
 Tel:03-5532-8850 / E-mail:info@ssk21.co.jp / URL:https://www.ssk21.co.jp
 ※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。