

ランチェスター戦略 実践セミナー

新潟県
特別編

講師・福永 雅文 (ランチェスター戦略コンサルタント)
戦国マーケティング株式会社 代表取締役
主催・日刊工業新聞社 新潟支局
後援・財団法人 にいがた産業創造機構

第一部 【戦略入門編】 第二部 【地域戦略編】

◇日 時： 2010年 5月 26日 (水) 9:30～17:00
◇会 場： NICOプラザ会議室 (万代島ビル11F)
◇参加費用：各部 26,250円、通し受講 42,000円
(資料代、消費税を含む。通し受講は昼食付き)

参加のおすすめ

需要が縮小し、弱肉強食、大手寡占が進む厳しい競争環境下でも、戦略の立て方次第で勝ち残ることはできる——。2月開催が大好評につき、新潟県特別編の「ランチェスター戦略 実践セミナー」を連続開催することになりました。ランチェスター戦略とは戦争の勝ち方のルール「ランチェスターの法則」を原点とした企業間競争の理論と実務体系です。我が国の経営風土、競争環境、流通構造を踏まえた現場実務に即した日本オリジナルの競争理論で、これまでに大企業から零細企業まで多くの企業がこれを活用し勝ち残ってきたことから「競争戦略のバイブル」といわれています。◎今回は二部構成ですので、はじめての方、基本から学びたい方には「第一部：戦略入門編」、地域に根ざした事業を展開し業界で地域一番会社を目指す方には「第二部：地域戦略編」。もちろん両方参加されると大変効果的な、実習、ケース演習を含めた実務セミナーです。講師は前回に続いてランチェスター戦略の第一人者の福永雅文先生です。個別相談にも応じます。ぜひ、この機会をご活用下さい。

■カリキュラム

第一部 09:30～12:45 「ランチェスター戦略入門」

1. 小が大に勝つ原理原則

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| (1) 勝ち負けのルール「ランチェスターの法則」 | (5) 顧客満足の課題 |
| (2) 小が大に勝つ3つの原則 | (6) 市場シェアは何%とればよいのか |
| (3) 弱者の戦略、強者の戦略、事例研究 | (7) 市場シェア把握の方法 |
| (4) 3大差別化ポイントの作り方 | (8) ナンバーワンになるためのシナリオの作り方 |

2. 差別化戦略 実習 ～自社の差別化戦略を策定する～

第二部 13:30～17:00 「ランチェスター地域戦略」

1. 地域一番会社になる

- | | |
|--------------------|-----------------|
| (1) 地域戦略の基本方針 | (5) 地域戦略の実務の進め方 |
| (2) 点の市場、線の市場、面の市場 | (6) 戦略マップの作成方法 |
| (3) うちの地域、よその地域 | (7) 重点エリアの選定基準 |
| (4) 三点攻略法 | (8) ローラー作戦の展開方法 |

2. 新潟県の攻略方法

- (1) 新潟県は甲信越？北陸？それとも関東？
- (2) 新潟県の地域区分法 (上越・中越・下越・佐渡)
- (3) 各地区の市場規模、成長性、市場特性
- (4) 攻略優先順位と各地区攻略の勘どころ

3. 地域戦略ケーススタディ ～ケースでわかる重点地域の選び方～

～前回(2月23日)参加者の方々の声～

「非常に充実した内容で、大変満足のいくセミナーでした。初心者の僕にとってはありがたかったです。ワークショップをして頂いたことが何よりの経験となりました。」「内容に対して時間が短かったが実習は大変役に立った。実践的な講話と事例が多く、参考になった。」「ランチェスター戦略は20年位前に講習を受けたことがありましたが、今回は大不況の中で再度「やるべきこと」を確認するために受講しました。セミナー内容は期待通りで、基本に戻る手助けをしていただきました。また現状の活動について多くの修正点も発見することができました。福永先生のセミナーは、以前受けた別のセミナーよりも具体的で、自社のケースに置き換えながら聞き、事例も今現在興味のある事柄で楽しめました。」

福永 雅文氏 (ランチェスター戦略コンサルタント)

【略歴】

戦国マーケティング株式会社 代表取締役。NPO ランチェスター協会 理事・研修部長。ランチェスター戦略学会 常任幹事。小が大に勝つ「弱者逆転」を使命として、我が国の競争戦略のバイブルといわれるランチェスター戦略を指導原理とするコンサルタント。原理原則を踏まえながら最新の経営手法を取り入れた営業戦略づくりの実務指導を得意とする。1963年生まれ。

著書「ランチェスター戦略『弱者逆転』の法則」
「ランチェスター戦略『一点突破』の法則」
「ビジネス実戦マンガ『ランチェスター戦略』」



◎ 会場のご案内 ◎

NICOプラザ・会議室

新潟市中央区万代島5-1 (万代島ビル11F) TEL.025-246-0025

【アクセス】

- JR新潟駅からバスで
〈新潟駅万代口バスターミナル5番線〉新潟交通17系統佐渡汽船連絡バス「朱鷺メッセ」停留所下車
- 高速ICから車で(最寄IC)
北陸・日本海東北道「新潟亀田IC」 磐越道「新潟中央IC」

● 申込方法

申込書を郵送またはFAXにてお申し込み下さい。申込受付後、参加票と請求書をお送りいたします。参加料は銀行振込にて開催日までに必ずお支払い下さい。尚、お支払い済みの参加料はご返金できませんので、ご了承ください。振込手数料は貴社でご負担下さい。

口座名義 (株)日刊工業新聞社 りそな銀行 東京営業部 当座 656007
三井住友銀行 神田支店 当座 1023771
みずほ銀行 九段支店 当座 21049
三菱東京UFJ銀行 神保町支店 当座 9000445

● 申込先 日刊工業新聞社 新潟支局

「ランチェスター戦略」係

〒951-8131 新潟県新潟市中央区白山浦1-614 (白山ビル)
TEL 025 (265) 2286 TEL 025 (233) 6127 担当：丸山
e-mail:nikkan951@ybb.ne.jp



受講申込書		ランチェスター戦略・実践セミナー		お申し込みは FAX 025-233-6127	
希望する受講を ○で囲んで下さい		第一部 (26,250 円)	第二部 (26,250 円)	通し受講 (特別価格 42,000 円)	
会社名		業種			
氏名	フリガナ	部署・役職		TEL	
所在地				FAX	
	E-mail:				

※申し込みはメールでも受け付けております。各項目を記入して nikkan951@ybb.ne.jp へ送信下さい。

※申し込まれた方が出席できなくなった場合には、代理の方の氏名をご連絡の上、ご出席下さい。

個人情報の取り扱い：ご登録頂いた情報は、日刊工業新聞社が適切に管理し今後各種ご案内をお送りさせて頂くことを目的として利用いたします