

「ランチェスター実践塾 銀座成功塾」

1. 趣旨・目的

すぐれた企業は、必ずすぐれた理念・ビジョンをもっています。
社長が示した未来像に対して社員は自らの未来を考えることが出来、人はそれに向かって努力します。しかし、やみくもに行動しても無駄が発生します。そこで、最短距離で効果的に目標を達成する為に経営戦略が必要になってくるのです。長期・中期・短期の計画を立て、目標達成するには、社長自らが戦略を策定する必要があります。



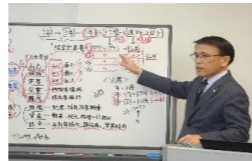
経営戦略には、競争条件が有利な会社が使う「強者の戦略」と不利な会社が使う「弱者の戦略」があります。最初はどんな企業も「弱者の戦略」をとり、いずれナンバーワンになることを目指すスタイルが山内経営株式会社の経営戦略です。私は、どんな企業にもチャンスがあると確信しています。そのチャンスと一緒に見つけて、その分野をさらに伸ばしていくことで、会社の業績は向上していき、いずれはナンバーワンになること。それが可能なのです。

2. 内容

充実の期間と内容

経営の羅針盤「経営計画書」ができます。

期間は4か月間・8回の講座で、ランチェスターの経営原則から実践・応用まで、グループコンサルティング形式で具体的に経営計画書を作成します。



グループコンサルティング形式で、毎回「課題」を解決しながら確実に経営者に必要な「戦略実力」を身につけていただきます。

受講修了後もバックアップ

定期的にフォローアップ講座も実施します。

受講者には「修了証書」を発行して、今後の「フォローアップ」も定期的にも実施致します。また、修了者は、当社主催の各種セミナーが優待価格で受講できます。期間中、60分の個別コンサルティングが受けられます。

3. 受講料

【新規】35万円 (税込、CD等の教材費用込) 【再受講】20万円 (税込)
※同じ会社で2人目以降の方は20万円(税込)で受講できます。

《分割払いの場合》

	2回払	3回払	7回払
新規	20万円×1回 15万円×1回	15万円×1回 10万円×2回	5万円×7回
再受講	10万円×2回	8万円×1回 6万円×2回	5万円×1回 2.5万円×6回

4. 日程

【2019年9月スタート】 17時00分～20時30分

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回	第7回	第8回
9/13 (金)	9/27 (金)	10/4 (金)	10/18 (金)	11/1 (金)	11/15 (金)	11/29 (金)	12/13 (金)

5. 受講内容(4ヶ月間・全8回)

1. 経営理念と現状分析

- ①会社に明確な理念があるとどんなビジネスの人でも、何が重要であるかがわかり、その活動に向かって集中して行くことができます。
- ②いまどこにいるのか、我が社の現在位置を正確に知ることが意外とできていません。大事なことは同業他社との比較であり、比較の対象は一人当たりの純利益と、一人当たりの自己資本になります。成長性については年計表を作成することです。

3. 戦略と戦術、ランチェスターの経営戦略

- ①戦略と戦術の正しい意味を知ると、社長がやるべき仕事と、従業員が取り組むべき仕事が明確になります。また、従業員の数によって「社長の役目」が変わることを知ることは大事です。
- ②ランチェスターの経営戦略には、競争条件が有利な会社が使う強者の戦略と、競争条件が不利な会社が使うべき弱者の戦略があり、これらは全く正反対のあべこべであるということを知っている経営者は少ないです。

5. 営業地域計画、業界・客層計画

- ①1回あたりの取引金額が小さなビジネスと大きなビジネスでは営業地域の決め方が全く異なります。これを間違えると、いくら営業努力をしても利益は出ません。そして、これを決定するのは社長の大事な仕事です。
- ②お客様が会社の場合は、対象の業界を明確にすることが大事です。個人の場合は、客層の決定が大事になります。自社の経営規模と業歴などを考慮して、理想の顧客(ペルソナ)を明確にして行きます。

7. 組織計画・教育計画、資金・利益計画

- ①まず、経営規模で変わる役割分担を理解していただき、規模にあった最適な人員の配分を決めます。さらに、「先行投資の比率」に従って従業員教育を行います。
- ②限りある資金をどのように配分すると経営力が最大になって業績が良くなるか、資金の配分と経費の配分を学びます。経営計画は、最終的な純利益を先に決めて、必要な粗利益、売上を決めて行きます。

2. 経営ビジョンと経営の全体像、利益性の原則

- ①経営者が5年・10年後の将来のビジョンを描かなければ、社員はどちらを向いて仕事をすれば良いのかわかりません。
- ②また、経営で大事なものは何と何があって、そのウェイト付けをすることが大事です。その大事なものを社員と共有して、ベクトルを合わせて行くと目標がより早く達成できます。
- ③商品・地域・客層という3大対象において、1位になり一定の条件を満たすと、従業員1人当たりの経営利益が2～4位の3～6倍多くなります。

4. 商品及びサービス計画、新商品・新規事業開発

- ①経営資源が限られた中小企業が扱うべき商品及びサービスと、大会社が扱う商品及びサービスとは根本的に違います。これらを明確にして「競争力がある商品」「強い商品」を作ること明確にして行きます。
- ②どのような商品及びサービスも必ず古くなって行きます。ですから、常に新製品・新サービス・新規事業の開発が必要ですが、ここで原則を無視すると大変なことになります。

6. 営業計画、顧客維持計画、1枚のシート作成

- ①新規のお客様を作る方法は、訪問型、来店型、さらにインターネットを使った3つの方法がありますが、これらを具体的にしていきます。大事なことは「売れる仕組み」を構築して行くことです。
- ②一度お作りしたお客様を、二度三度と利用していただき、固定客、優良客に育てて行く方法は、費用がかからない経営改善になります。目指すは、「お客様の評判で地元NO.1になる法」を確立することです。

8. 経営計画発表、3ヶ月実行計画書作成

- ①参加者の経営計画を聞くことによって、自社の経営に応用することができます。まずは、ページ数は少なくとも良いので、1冊の経営計画書にまとめることです。
- ②紙に書いた経営計画書が結果を出すには、従業員とともに「実行」しないといけません。3ヶ月という期間に、担当者と期限を決めて「実行」して行くと、必ず結果が出るのでやる気が出てきます。

6. 使用教材(テキスト1冊、本1冊、CDセット)

<テキスト> 「経営計画の立て方」(ランチェスター経営)

<本> ①「たった1枚のシートで利益を3倍にする」(山内 修)

「経営計画CDセット」(86,400円)

<プログラム> CD全8巻+テキスト付

※これらの教材費用はすべて受講料に含まれております。予習・復習が可能☆ 繰り返し学習に最適です。

