

不動産オーナー様のための勉強会

## ランチェスター法則による経営戦略講座

「自社の経営状態を良くしたい」「経営戦略について真剣に学びたい」と考えているオーナー様、あるいは不動産経営を支援する方には、その濃く凝縮された内容を、是非見て聞いてランチェスター経営の神髄を身に付けて経営に活かして欲しいと思います。

講座スケジュール【時間はいつでも10時～12時】			受講申込
第1講	2024年4月12日(金)	経営の基本原則と経営システム	
第2講	4月26日(金)	戦略と戦術をマスター	
第3講	5月10日(金)	ランチェスター法則と強者の経営戦略	
第4講	5月24日(金)	弱者の経営戦略 その1	
第5講	6月7日(金)	弱者の経営戦略 その2	
第6講	6月21日(金)	弱者の経営戦略 その3	
全講申込			

受講料：30,000円（税込、全6回）※別途テキスト代3,000円  
：1講座5,000円（ご希望の講座のみの受講も可能です）

受講希望講欄に○を  
お願いいたします。

会場：高島聖也税理士事務所（先着6名様）

申込：高島聖也税理士事務所までお電話（092-409-1292）又はFAXにて  
お申込みください。FAXの方は下記の申込書をご利用ください。

### 参加申込書

プロテクトコンサルティング株式会社 行（FAX:092-409-1297） 申込締切：4月10日

受講者名			
会社名			
TEL		FAX	
メールアドレス			

主催：プロテクトコンサルティング株式会社 協賛：高島聖也税理士事務所

# ランチェスター法則による戦略☆名人 【DVD 6巻】

## 競争条件が不利な会社にとって欠かせない「弱者の戦略」で考える

<b>1章 経営の基本原則と経営システム【第1講 4月12日】</b> 1 経営を構成する中心的な要因を明確にする 経営の全体図、その1、その2 2 経営を構成する中心要因のウエイト付 3 利益性の原則をはっきりさせる 4 強者の条件 5 1位になるとなぜ経常利益が多くなるか 6 株式上場企業で検証	7 経営の重要なところは思い切って革新する 8 量を重視した経営をする 他
<b>2章 戦略と戦術をマスター 【第2講 4月26日】</b> 1 社長は経営に対する熱意と研究心を高める 2 経営の目的は強い商品作り、1位作りに定める 3 自社に合った目標を定める 4 戦術の語源はギリシャのタクティコースにある 5 戦略の語源はギリシャのストラテジアにある 6 経営に必要な情報を集める 7 重要なものは計画的に革新する 8 実行手順のウエイト付 9 業績の何%が社長1人の経営実力で決まるか 10 竹田ビジネスモデル(経営の全体図) 11 経営全体のウエイト付	<b>5章 弱者の経営戦略。その1 【第4講 5月24日】</b> 1 社長は1位作りに強い願望と強い研究心を持つ ①積極的な心構えを持つ ②逆また真なりの法則を応用 ③強い向上心と強い研究心を持つ ④意欲と向上心 2 弱者は強い会社を攻撃しない 3 弱者は強い会社と違った経営をする 4 目標の発見は細分化して考える
<b>3章 ランチェスター法則 【第3講 5月10日】</b> 1 ランチェスターの法則。第1、第2 2 2種類の戦略概念 3 2種類の経営戦略概念 ①優勢企業の戦略 ②劣勢企業の戦略 4 理想的な経営とは生産性の向上になる	<b>5章 弱者の経営戦略。その2 【第5講 6月7日】</b> 5 市場規模が小さな商品に力を入れる A. 1位を目ざす重点商品の決め方 B. 商品の範囲は狭くする 6 市場規模が小さな地域に力を入れる A. 1位を目ざす重点地域の決め方 B. 弱者は営業地域の最大範囲を狭くする 7 業界と客層の決め方 A. 市場規模が小さな業界・客層に力を入れる B. 弱者は業界と客層の範囲を狭くする 8 メーカーは流通段階を少なくする 9 弱者の営業戦略 10 顧客維持の対策
<b>4章 強者の経営戦略 【第3講 5月10日】</b> 1 総合1位主義 2 市場規模が大きな市場を重視 3 商品、営業地域、客層の範囲は広くする 4 卸会社を使った間接販売をする 5 テレビや新聞など、マス広告を積極的に使う 6 資金力を生かして新製品の開発には力を入れる	<b>5章 弱者の経営戦略。その3 【第6講 6月21日】</b> 11 1位になれるだけの経営力を投入する 12 弱者は軽装備を守る 13 社長は時間戦略を実行する 14 重要な経営情報は社外に流さない 15 経営システム全体の整合性をチェック A. 経営の結果は利益に現われる B. 従業員1人当たりの純利益 16 業績不振6つの原因