

## 【グループコンサルティング風景】



☆毎回出される課題の発表や、それを補完する講義、異業種の発表により、多くの気づきを得られるので、戦略実力がみるみるついていきます。



## 【修了式】



## 【受講されたお客様の声】



29期・31期再受講  
ハーベスト警備株式会社  
代表取締役社長 鬼塚 浩二

2024年に社長に就任する事もあり、経営計画書を作成する為、再度勉強したいと考え、再受講。ワーク提出までの2週間があつという間。会社の課題も明確になり、どこを改善すればいいのかわかるようになった。  
講義では実際の会社の業務を例えにして説明をしてくれるので、すごく理解がしやすかった。  
それと、異業種の事も知れて、自分の会社にも取り入れる事は出来ないかといろんなアイデアを得る事が出来た。  
会長から引き継いだ会社を、学びを元に邁進してまいります！



32期受講  
ときめくシニアの筆文字教室  
代表 本間 瑞恵 様

2022年から経営戦略を学び始め、明確な経営理念がないことに気づき、申込みました。  
毎回CDを聴き、事前にテキストを何回も読み、課題点について学習することは理解を深めるのにとっても有意義でした。  
毎回課題に追われる日々でしたが、多分これなかったら経営計画書を作成するという目標を達成できなかった。自分の仕事の現状の洗い出しをして問題点を見つけることができたこと、改善点の具体的な指導をしていただけたことが一番嬉しかった。  
これからの自分の成長が楽しみ。  
神奈川でNo.1の筆ペン講師になります！

## 【メイン講師】 福山宏伸

(ふくやまひろのぶ)



1966年 福岡県生まれ。  
求人広告、開業支援コンサルタント、生命保険業界を経てランチェスター社長塾講師、経営シニアコンサルタントとして活動。  
得意分野は、営業・財務・相続・事業継承

主な資格  
1級ファイナンシャルプラン技能士  
事業継承アドバイザー  
宅地建物取引士

## 【講師】 山内 修

(やまうち おさむ)

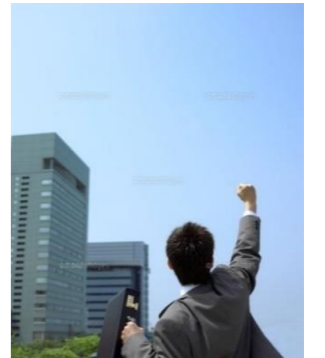


営業職に約10年(訪問販売、職域販売)携わったあと、地方の営業所長を最後に、「大手家電量販店」(東証一部上場)へ。  
約22年間量販店での経験(店頭販売、店長、MD、店舗運営部)を積み、その後福岡市博多区で経営コンサルタントとして独立。外資系事業再生ファンドのアドバイザーを経て、現在は東京・銀座と福岡・天神という商業の中心地で、ランチェスターの「弱者の戦略」を自ら実践。  
小売業・サービス業及び製造業からリフォーム業までのコンサルティングを行い、全国に顧問先を拡大している。  
著作「たった1枚のシートで利益を3倍にする仕組み」はアマゾン経営戦略部門で1位を獲得。  
[所属・資格] 福岡商工会議所所属 中小企業同友会

あなたの会社の従業員1人あたりの  
純利益を3倍にします！

小売業・サービス業・製造業を中心に  
業績アップの「仕組みづくり」で  
経営改善をバックアップいたします。

『 天神成功塾 』



山内経営株式会社  
経営者の学校

〒810-0001 福岡市中央区天神4-8-2  
天神ビルプラス8階

TEL 092-718-9500 FAX 092-724-4666

# 「ランチェスター実践塾 天神成功塾」

## 1. 趣旨・目的

すぐれた企業は、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、必ず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。すぐれた理念・ビジョンをもっています。

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を使う「強者の戦略」と不利な会社を使う「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。

そのチャンスを一緒に見つけて、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が可能なのです。



## 2. 内容 **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。**

### 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・9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。

### 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」も定期的の実施致します。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 <分割払い可能(※再受講料は一括払いのみ)>

【新規】 38.5万円(税込)

【会員】 22万円(税込)

【再受講】 5.5万円(税込)

※同じ会社で2人目以降の方は22万円(税込)で受講できます。

《分割払いの場合》

	2回払	3回払
新規	22万円×1回 16.5万円×1回	16.5万円×1回 11万円×2回
会員	11万円×2回	

## 3大特典



CDセット等  
(参照 6.使用教材)



個別相談(1時間×2回)



優待価格!すべての講座、セミナー、講演会等

## 4. 日程 【2024年5月スタート】 14時00分～17時00分 受講時間(3時)

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回	第7回	第8回	第9回
5/27 (月)	6/10 (月)	6/24 (月)	7/8 (月)	7/22 (月)	8/5 (月)	8/19 (月)	9/2 (月)	9/17 (火)

## 5. 受講内容(4ヶ月間・全9回)

### 1. オリエンテーション・現状分析

①会社に明確な経営計画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は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。

### 2. 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。

### 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を使う強者の戦略と、競争条件が不利な会社を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。

### 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」を作ることを明確に行きます。

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。

### 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)を明確に行きます。

### 6. 営業計画 ※営業中心の新規顧客獲得方法

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けます。大事なことは「売れる仕組み」を構築して行くことです。

### 8. 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。

### 7. 顧客維持計画 ※既存客を維持する方法

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。

### 9. 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、自社の経営に应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」しないとダメです。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)

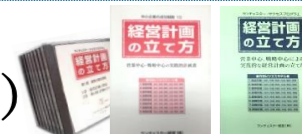
<本> 「たった1枚のシートで利益を3倍にする」(山内 修)

<プログラム> 「経営計画CDセット」(88,000円)

CD全8巻+テキスト付

予習・復習が可能☆  
繰り返し学習に最適!

※これらの教材費用はすべて受講料に含まれております。



2024年  
5月スタート

FAX  
送信方向

FAX 092-724-4666

# グループコンサルティング 天神成功塾 ～お申込用紙～ (33期)

この度は「天神成功塾」のお申込みを頂きまして、誠にありがとうございます  
約4か月間にわたって「ランチェスター戦略」を徹底的に学び、  
実践的な「経営計画書」を作成していきます。  
短期間で戦略実力を身に付けることが可能ですので、頑張ってください

## ■ 受講内容と日程(約4か月間・全9回)

2024年

## ■ 受講時間

- 第1回 5月27日 (月) : オリエンテーション・「現状分析」  
第2回 6月10日 (月) : 「経営8大要因」「利益性の原則」  
第3回 6月24日 (月) : 「戦略と戦術」「ランチェスター戦略」  
第4回 7月8日 (月) : 「商品計画」「新製品計画」  
第5回 7月22日 (月) : 「営業地域計画」「客層・業界計画」  
第6回 8月5日 (月) : 「営業計画」※営業中心の新規客獲得方法  
第7回 8月19日 (月) : 「顧客維持計画」※既存客を維持する方法  
第8回 9月2日 (月) : 「組織計画・教育計画」「資金計画・利益計画」  
第9回 9月17日 (火) : 「経営計画発表」「3カ月実行計画書作成」

14時00分～17時00分

※9回目の終了後は、希望者で懇親会を予定しています。  
(懇親会は変更になる場合がございます)

## ■ 会場 ZOOM 可

〒810-0001  
福岡市中央区天神4-8-2  
天神ビルプラス8F  
電話 092-718-9500

※日程の振り替え 相談可能

■太枠の中の必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。

氏名			役職	
同伴者氏名			役職	
会社名			業種	
住所	〒			
経営計画書	有	無	従業員数	人
電話番号			FAX番号	
Eメール				
受講料 (税込)	新規(38.5万円)	<input type="checkbox"/> 一括払い	<input type="checkbox"/> 2回払い(22万×1回、16.5万×1回)	<input type="checkbox"/> 3回払い(16.5万×1回、11万×2回)
	会員(22万円)	<input type="checkbox"/> 一括払い	<input type="checkbox"/> 2回払い(11万×2回)	
	同伴者(22万円)	<input type="checkbox"/> 一括払い	<input type="checkbox"/> 2回払い(11万×2回)	
	再受講(5.5万円)	<input type="checkbox"/> 一括払い		

※受講料には特典として、テキスト1冊、本1冊、経営計画CDセット(88,000円)の代金が含まれています。  
同伴者様は受講料のみの金額となっており、CD等の教材はついておりませんのでご了承ください。

※個別相談(1時間×2回)

※すべての講座、セミナー、講演会 1年間 優待価格

QRコード  
申込→



山内経営株式会社(経営者の学校)  
福岡オフィス

〒810-0001 福岡市中央区天神4-8-2 天神ビルプラス8F  
TEL:092-718-9500 FAX:092-724-4666  
フリーダイヤル:0120-718950  
メール:top@yamauchikeiei.jp