

【 幹部、リーダー向け 】

【 ランチェスターN01 戦略研修のご案内 】

■対象者

売上 10 億円～300 億円企業における、経営幹部、部門長、部門リーダー

■売上 10 億円規模の組織における一般的な現状と課題 (心・技・体)

現状認識、課題

対策 (案)

①全社員とのベクトル合わせ

・ 経営理念、思想の共有 (心)

社員がいうことを聞かない

成長スピードが遅い

②売上 10 億円の壁 (規模拡大時の壁)

・ 体系的な戦略づくり (技)

自社状況

3 人の敵対策

競合状況

③実行力、徹底力不足

・ 行動習慣の改善 (体)

ハイ、と言ってもやらない

やっても続かない

■部分的改善、知識の習得だけでは全体がよくなるので、心・技・体の向上が必要

「心」 = 「全社員が人としての正しい考え方をもつ」

フィロソフィ、経営理念、ミッション、ビジョン、バリュー

「技」 = 「日本一で高収益を目指す」

ランチェスターN01 戦略 = 差別化戦略、一点集中戦略、マンダラ表

「体」実践 = 「行動習慣の改善」

PDC サイクルの高速回転、部門別日次決算、挨拶・返事・掃除

■とくに、30代~40代の戦略能力スキルアップが見過ごされがち

20代に必要な能力 = 実務能力：80、戦略スキル：10、人間力：10

35歳に必要な能力 = 実務能力：40、戦略スキル：40、人間力：20

35歳 = リーダーには①戦略スキルと②人間力が必要になってくる

【 実務だけをやり続けているだけでは、いつまでも幹部候補が育たない 】

■経営者が注意すべき「3人の視点」対策

競合対策 = 価格対策、シェア対策

顧客対策 = 変化する顧客のニーズ対策

自社対策 = 弱い自社への対策

経営理念づくり 戦略づくり 徹底力、実行力をつける

競合ばかり見て、自社の強みを忘れがち

顧客ばかり見て、競合の存在を忘れがち

自社ばかり見て、顧客の存在を忘れがち

【 競合、顧客、自社の3つの視点が必要 】

■ランチェスター戦略を活用した N01 研修の目的 (心・技・体)

①経営者意識の醸成 (心)

参加者一人一人が経営者意識を持った仕事ができるようになる

②リーダーとしての基礎的な戦略知識とスキルの習得 (技)

共同学習による共通言語をつくり、意思の疎通をよくする

場当たりの打ち手から、体系的かつ戦略的な視点を持った施策を実施する

③リーダーとしての人格形成のための行動習慣づくり (体)

現場でメンバーから尊敬される行動をする

■なぜ、社員研修が必要なのか？

会社の成長とは、「全社員の成長」以外にないから 一流で N01 の経営のため

全社員の心・技・体のレベルアップをするため

■ランチェスターN01 戦略研修を受けると

一流の考え方、哲学にふれるので社内のベクトルが合うようになります
人として正しい考え方を持つようになります

リーダーとして人間力があがり判断基準がブレなくなります
利他の心で使命感を持つようになります誇りが持てます

「できない」ではなく「できる」と思うようになります
N01 事例と N01 のなり方を学ぶので、N01 になれます
一流を目指し、利益が増えます 戦略づくりができるようになります
数字に強くなり、経営者意識ができます

スグ行動するようになるので気づきが増え、結果が出やすくなります
PDC が高速で回せるようになります コミュニケーション力が高まります
会議が短くなります 自立型組織ができます

■講義内容について

基本的な考え方 = 経営を科学する
経営を体系的にとらる = 経営を因数分解する

ものごとを漠然ととらえない 小手先だけの手を打たない

経営を科学する手法として

①ランチェスター戦略の活用

②【マンダラ表】の活用 【マンダラ表】とは経営を科学する9つの視点

エリア戦略

顧客戦略

商品戦略

集客戦略

販売戦略

顧客維持戦略

一点集中戦略（競合分析）

管理会計の実行（PDC）

経営理念の策定、浸透

弱者の戦略 5大戦法 射程距離理論 シェア理論 カバー率とAa店率 構造シェア

N01事例から学ぶ（ハーレー、ヤマグチ、カーブスなど）

「心理学」を使ったプレゼンスキル、カウンセリングスキルの習得

「脳科学」を使った学習システム

・コンテンツレベル

売上100億円～3000億円の上市企業、一流でN01企業の経営幹部、マネージャー向け

（10億円～100億円の部門長向け）

・過去の研修参加者 100 名の満足度 = 「95 点」

・進め方の特徴

ビジネスマンの 5 つの基礎能力をフル活用する（読み書きそろばん、話す聞く）

心理学、脳科学のノウハウの活用 フォスターワン方式のペアワークを中心とする

■この研修を受けるメリット

この研修を受けると幹部、リーダーはランチェスター戦略をベースにした、

差別化の仕方、N01 のなり方のノウハウを身につけられる

「話し方」のコツを学ぶので、話しがスッキリして時間がグッと短くなる（生産性が上がる）

「聞き方」のコツを学ぶので、人の話をキチンと聞けるようになる（会話の質が上がる）

一流の N01 事例を 100 社以上学べるので、N01 のなり方の認識がピシッと一致する

1600 社以上もの一流の経営理念を学べるので、ハッキリしたビジョンができる

戦略を基礎から学び共通言語ができるので、社内でのコミュニケーションがスムーズ、とりやすくなる

全員参加型で学ぶので、一体感ができ、バッチリ「脳を鍛え」られて成長が実感できる

「心理学」「脳科学」の知識を身につけられるので、リーダーのレベルがワンランク上がる

自分で目標設定をして、キッチリPDCを回すことができるようになる（実践重視）
などがあります

■コンサルティング、研修の進め方

- ①現状分析（業績データ確認）
- ②方針作成
- ③現場リーダーへの落とし込み

具体的には

はじめの3か月間で社長を含め経営幹部の方（2～5名）とミーティング

（経営数字をエクセルなどで加工できる役員、マネージャークラスの方にも入ってもらいます）

具体的な経営数字（売上利益など）に基づいた現状分析をして方針を作り

その方針を営業現場のマネージャーに伝え、言語と戦略を共有します

全国のマネージャーが一堂に集まり、全社の方針を理解しながら自分の部門の行動に
落とし込む

このプロセスで言語と戦略が共有化することを、とても大切にしています

「差別化戦略のポイントは000である」が全員で共有できていると

全社での会議でも短時間で話が通じやすくなります

社長と幹部だけが戦略を理解して、短い時間で全社に伝えようとしてもなかなかでき
ないものです

だからこそ、全員参加型の研修が有効になります

月に1回、マネージャー30人～50人に集ってもらい
東名阪で6～8時間の研修を半年から1年間、行うイメージです

■研修のやり方のポイント

1. ビジネスマンの基礎能力をフル活用（読み・書き・そろばん・話す・聞く）
2. 実習7：講義3 の全員参加型、徹底した実践型
3. 一分サイクルでテンポよくスピード感がある（フォスターワン方式）
4. 参加者同士の相互コミュニケーションによる場の活性化
5. 仕事にいきる「気づき」の連続で、あっという間の90分1講義！

■ランチェスター戦略講演実績

ダイヤモンド経営者倶楽部、みずほ銀行、SMBCコンサルティング 東京中小企業投資育成、

資生堂、ネクスト 三井不動産、JA共済連、ゼロックス 盛和塾、EO、山口銀行、福井銀行、

住生活グループ、早稲田大学、一橋大学、立教大学 東京商工会議所、法人会、など多数

過去10年間で1000回以上 社長1000人の評価【 95.4点 】【 100%全額返金保証 】

■教育研修費の目安について

あらゆる組織が「人が宝」というところが、それを行動で示している組織はほとんどない

本気でそう考えている組織はさらさない 人材の育成こそ最も重要な課題であることを忘れてよいはずがない P・F・ドラッカー

本物の社員研修ほど費用対効果の高いものはないといえます

そして、成功している会社ほど長期的展望を持ち社員への投資をしています

いい会社の社員教育費用の目安

【 売上の1% 】 =売上 100 億円企業なら 1 億円

【 社員一人当たり年間 20 万円 】 =社員 100 人なら 2000 万円

■中高生の塾費用の目安 (生命保険文化センター調べ)

【 中学生 = 年間 24 万円 】

【 高校生 = 年間 30 万円 】

年収 600 万円の一般家庭で、子どもの教育に年間 24~30 万円かけているが

売上 100 億円ある企業でも、一人当たり 20 万円かけていないのが現状

■費用概算 = 1 時間 12 万円 全額返金保証つき！

N01 戦略研修 6~8 か月コース (・時間数、開催数により変化、応相談)
幹部、マネージャー向け (10人~50人)

【A】1日4時間 = 4×12 万円 = 48 万円 (消費税別)

14時~18時 (4時間) + 質疑応答

月1回4時間 * 6か月 (6回) = 24 時間相当

【B】1日6時間 = 6×12 万円 = 72 万円

12時~18時 (6時間) + 質疑応答

月1回6時間 * 12か月 (12回) = 72 時間相当

【A】 = 【 48 万円 \times 6か月 = 288 万円 】

【B】 = 【 72 万円 \times 12か月 = 864 万円 】

【C】 = 【 84 万円 \times 12か月 = 1008 万円 】

100人参加で一人当たり月々の研修費用 = 【 0.84 万円 】

50人参加で一人当たり月々の研修費用 = 【 1.68 万円 】

参加人数 50人~100人の共同学習が効果的 大人数による相乗効果、相互学習効果

* 消費税別 オンサイト費用 = 10 万円 * 交通費

①23区 = 5 万円 ②日帰り = 10 万円 ③1泊2日 = 20 万円

■全額返金保証について

「なぜ、全額返金保証と言いきれるのですか？」と、聞かれたときの3つの答え

①実績

過去、講演研修を10年以上1000回以上やってきた豊富な経験があるからです

②評価

過去の講演で、社長1000名の評価が【95.4】点と高評価だからです

③信頼

人を裏切りたくないからです 研修という商品は受けてみないとわからないにもかかわらず

商品に満足がいなくても、一般的には払い戻しがありません

しかし、それは人を欺くことになると思うのです だから、フォスターワンではそうしたくないのです

満足がいけないというのなら、100%いつでも全額返金します

それが、フェアな取引というものだと思うからです

でも一方で、フォスターワンもお客様を選ばせて頂いています

お互いにフェアに選び、選ばれる関係でいたいからです

素直さと向上心がない 誠実さ真剣さがない（平気で嘘をつく） 他の参加者の迷惑になる

そういった方の参加はご遠慮いただいています ご理解のほどお願いします

過去に上場企業で3社、コンサルをお断りしたことがあります 理由は、その会社が人を見下した態度だったからです

互いに信頼できる関係でなかったからです

■費用対効果への考え方

支払って頂いた金額＝投資金額を回収して頂くのは当たり前です

さらに、お互いの努力で2倍～10倍のリターンを目標にしています

■フォスターワン、坂上仁志（さかうえひとし）が選ばれる理由

①費用対効果がいいため

「たしかに、坂上先生には1000万円支払ったが、業績が数億円よくなった」

「費用対効果でいえば、納得している 数十倍といえる」 製造業 役員 （売上約300億円）

②経営効率がよくなる言語、知を共通化、習慣化できるため

「差別化、一点集中など社員の共通言語ができて話が通じやすくなった」

「特に、営業効率がよくなった そして、会議の効率が20%はあがった」

マネージャークラスの生産性を劇的に向上させるトレーニングを実施

③社長である自分の経験をわかりやすい言葉で体系化して教えてくれるため

世界NO1のタイガーウッズにさえコーチがいるのだから中小企業の社長にも経営の
コーチがいてもいいはず

④社長が直接言うより、同じことを外部の専門家が言った方が効果的なため

「社長の私がずっと言い続けてきて、なかなか社員に伝わらなかったことを
坂上先生にみごとに、代わりに言ってもらった」

食品業界 社長 （従業員数 1000 人超）

■お客様の声

シンプルかつパワフルにランチェスターNO1 戦略の要諦を叩き込んで頂きましたので
即日アクションプランに落とし込んで実行します 愛のある教えだったと感じました
(株)ネクスト（東証一部 2120） 代表取締役社長 井上高志様

彼には、志がありますが、私心はないと思います。知識と経験がありますが、謙虚で
す

株式会社 プロGRESSIV 代表取締役 森田政敏様 （元ユニクロCFO）

私の実感は、こんなに実践に役立つコンサルティングは初めてだとの思いです。

これまで企業人として数々のコンサルティングや研修を体験してきましたが、
本研修が最も実践的で手順の解かり易い、明日から使える研修でありました。

まずは、研修の時間配分に全く無駄が無く、全ての時間に於いて

全員参画（汗・頭・恥を掻く）で体感する事が実践されている事が素晴らしいです。

また、研修の内容が誰でも実践できる内容であり、素直に実践した人には

必ず結果・成果が生まれるのです。

コマニー株式会社（7945）元常務執行役員 西田憲孝様

説得力のあるセミナーの内容、すべてに共感致しました 我々の人生への取り組み方の不足をずばり指摘されたようで身が引き締まる思いです

本当に坂上先生には感謝の言葉がありません

(株)ムトウユニパック 代表取締役社長 武藤 佳資様

坂上先生の講義は、スキルだけではなく、日々の生活に役立つ「基本動作」「基本姿勢」が身につく、たいへん有意義な講義でございました

今期の業務に、大いに役立つことでしょう 次は、弊社のスーパーバイザーを送り込みますので坂上節で、ビシビシとお願いいたします

カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社 エンタテインメント事業本部

FC 本部 本部長 能登康之様

アンケートより抜粋

・売上 3000 億円企業、ランチェスター戦略マネージャー研修

参加者の講演評価点 = 【97.1 点】

参加者の声 「勉強する」というより、「エクササイズする」感覚に近い研修でした

坂上先生の伝えたいという意味がとにかく強く伝わった

経営の本質が非常に身近に我が事としてとらえることができました

坂上先生の講義は非情にボルテージが上がって良かったです

時間が足りなかったのもっと聞きたかった

本来は1日の講義の内容だったかと思います

素晴らしい内容の講義だったので時間をかけてでも聞きたい

■講師 [坂上仁志（さかうえひとし）プロフィール](#)

講演、研修についてのお問い合わせはお気軽にこちらまで！

sakauejj@gmail.com

- ① あさ 7 時～9 時
- ② ひる 12 時～13 時
- ③ 夕方 6 時～21 時

なら直接、坂上仁志（さかうえひとし）の携帯にお電話ください

1 年、365 日、お正月もすべて、電話に出ます！！

携帯＝080-6796-0080

真剣に仕事をする方をサポートすることが使命です
