

**保険代理店のための
ランチェスター販売戦略 活用・実践研修**
—地域 No. 1 店づくりに向けて—



セブンスターズコンサルティング株式会社

カリキュラム

1. ランチエスター販売戦略 基本編
2. 地域戦略編
3. シェアアップ編
4. 営業戦略編
5. 市場参入編
6. 自社の活用

カリキュラム詳細

	講座	時間	内容
第1講義	1 ランチェスター販売戦略 基本編	4～5H	<ul style="list-style-type: none"> ■ ランチェスター販売戦略の原点 ■ ランチェスター法則 ■ 市場シェア 7つのシンボル目標値 ■ 強者の戦略、弱者の戦略
	2 地域戦略編	4～5H	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域戦略の目標と5原則 ■ 7つの商圈とテリトリー戦略 ■ 地域戦略のノウハウ ■ 三点攻略法 ■ 商圈の分析
第2講義	3 シェアアップ編	4～5H	<ul style="list-style-type: none"> ■ 代理店・特約店の考え方 ■ 市場シェアの調査方法 ■ ローラー調査とは ■ シェアアップ戦略のプロセス ■ Aa店率とは
	4 営業戦略編	4～5H	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業担当者の攻撃力の法則 ■ 戦略2：戦術1 ■ 営業マンの5大戦法 ■ 販売情報の収集 ■ 顧客管理 ■ 新規開拓4回訪問の原則
第3講義	5 市場参入戦略編	4～5H	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場参入の基本原則 ■ プロダクトサイクル曲線とグーパーチョキ理論 ■ 多角化の技術 ■ TP（ターニングポイント）のを見つけ方
	6 自社での活用	4～5H	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社活用の検討会

ランチェスター販売戦略による営業戦略立案 支援・実行

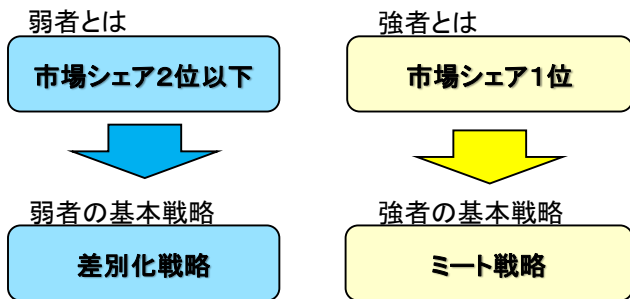
概要	マーケティングの原理原則である「ランチェスター戦略」に基づいて、自社の営業戦略を立案します。
活用メリット	<ul style="list-style-type: none"> ①「弱者の戦略」に基づき、効果的な営業戦略を立案することが可能になります。 ②自社のブランドを構築し、地域No.1代理店を実現します。 ③ランチェスター戦略を実践することにより、生産性の向上を図り、安定的な収益構造を作ることができます。

限られた経営資源を集中し生産性を高めるとともに、他社と差別された、より一層お客さまから選ばれる代理店を目指す。

ランチェスター戦略は、業種・業態や規模の大小に関係なく使える戦略である。

【特徴】

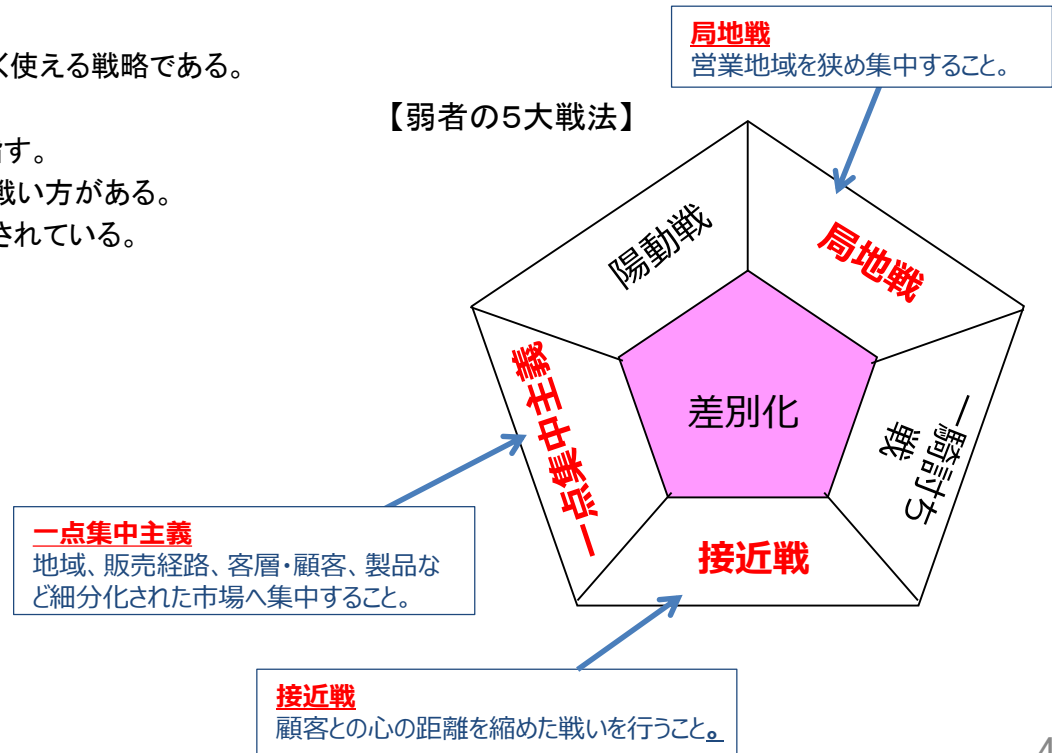
- ・全体よりも**特定の部分にフォーカスした市場**でNo.1を目指す。
- ・市場シェアを重視し、そのための具体的な判断基準値と戦い方がある。
- ・**弱者・強者の戦略**を明確にし、その取り組み方が体系化されている。



質的優位を築くために他社と違ったものをつくり違った売り方をする

弱者の差別化を封じ込める

【弱者の5大戦法】



平成30年度 人材開発支援助成金活用のおすすめ

I-4 助成メニュー

① 支給対象

支給対象となる訓練等	対象
① 特定訓練コース	
・労働生産性の向上に資する訓練、若年者に対する訓練、OJTとOff-JTを組み合わせた訓練等、効果が高い訓練について助成 詳しい内訳はP.29参照	・中小企業 ・中小企業以外 ・事業主団体等
② 一般訓練コース	
・その他のコース以外の訓練	・中小企業 ・事業主団体等
③ 教育訓練休暇付与コース	
・有給教育訓練休暇制度を導入し、労働者がその休暇を取得して訓練を受けた場合に助成	・中小企業

② 助成額・助成率

()内は中小企業以外の助成額・助成率

支給対象となる訓練		賃金助成 ^{※1} (1人1時間あたり)		経費助成 ^{※2}		実施助成 (1人1時間あたり)	
		主償性要件を満たす場合	主償性要件を満たす場合	主償性要件を満たす場合	主償性要件を満たす場合	主償性要件を満たす場合	主償性要件を満たす場合
① 特定訓練コース ^{※1※4}	Off-JT	760円 (380円)	960円 ^{※5} (480円)	45% (30%)	60% ^{※5} (45%)	-	-
	OJT	-	-	-	-	665円 (380円)	840円 ^{※5} (480円)
② 一般訓練コース	Off-JT	380円	480円	30%	45%	-	-
③ 教育訓練休暇付与コース	-	-	-	30万円	36万円	-	-

※1 ①特定訓練コース及び一般訓練コースにおいて事業主団体等に対しては経費助成のみとなります
 ※2 教育訓練休暇付与コースにおいては、「導入助成」として助成
 ※3 認定実習併用職業訓練において、建設業、製造業、情報通信業の分野（特定分野）の場合は経費助成率を30%→45%、45%→60%、60%→75%へ引き上げ
 ※4 以下に該当する場合は経費助成率を30%→45%、45%→60%、60%→75%へ引き上げ（ただし選択該当する場合はいずれか1つを選択）
 ・若者雇用促進法に基づく認定事業主（訓練計画提出時までに認定されている場合に限定します）
 ・セルフ・キャリアドック制度導入企業（訓練計画提出時までに就業規則または労働協約に制度を規定し労働基準監督署へ提出している必要があります。）
 なお、事業主団体等については、生産性要件の適用及び上記の引き上げ措置の適用はありません。
 ※5 訓練開始日が属する会計年度の前年度から3年後の会計年度の末日の翌日から5ヶ月以内に訓練支給申請をした場合に、通常の支給額からの割増し分を支給。

I-5 支給限度額

① 賃金助成限度額(1人当たり)

- Off-JT賃金助成（1人1訓練当たり）
特定訓練コース、一般訓練コース共に1,200時間が限度時間となります。ただし認定職業訓練、専門実践教育訓練については1,600時間が限度時間となります。
- OJT実施助成（1人1訓練当たり）
680時間が限度時間となりますが、中高年齢者雇用型訓練については382.5時間が限度時間となります。
※特定訓練コース及び一般訓練コースを事業主団体等が実施した場合は賃金助成及び実施助成は対象となりません。

② 経費助成限度額(1人当たり)

1人1年間職業能力開発計画（OFF-JTに限る。）あたりの経費助成の限度額は実訓練時間に応じて下表のとおりです。

支給対象となる訓練	企業規模	20時間以上 ^{※1} 100時間未満	100時間以上 200時間未満	200時間以上
① 特定訓練コース ^{※2※3}	・中小企業 ・事業主団体等	15万円	30万円	50万円
	・中小企業以外	10万円	20万円	30万円
② 一般訓練コース ^{※3}	・中小企業 ・事業主団体等	7万円	15万円	20万円
③ 教育訓練休暇付与コース	定額助成を1度限り			

※1 特定訓練コース及び育休中等の者に対する訓練については、10時間以上100時間未満
 ※2 企業連携型訓練においては、出向元事業主と出向先事業主のいずれかが中小企業の場合は、中小企業の額、その他の場合は中小企業以外の額とする。
 ※3 育休休業中の者に対する訓練等については、企業規模に応じて、中小企業の場合は30万円、大企業の場合は20万円とする。また、専門実践教育訓練の実施方法が適償制として講座指定された訓練等については、企業規模に応じて、中小企業の場合は50万円、大企業の場合は30万円とし、訓練時間に応じた限度額は扱わない。

③ 支給に係る制限

特定訓練コース、一般訓練コース

- ① 訓練等受講数の制限
助成対象となる訓練等の受講回数の上限は、1労働者につき訓練計画届（訓練様式第1号）の「年間職業能力開発計画期間」内3回までとなります。
- ② 1事業所・1事業主団体等の支給額の制限^{※1}
1事業所または1事業主団体等が1年度^{※2}に受給できる助成額は、特定訓練コースを含む場合1,000万円^{※2}、一般訓練コースのみの場合は500万円^{※3}が上限となります。
 ※1 支給額の上限はキャリア形成促進助成金を含めた合計額となります。
 例：キャリア形成促進助成金の一般訓練コースにて150万円、重点訓練コース（若年人材育成訓練）にて150万円受給し、人材開発支援助成金の一般訓練コース300万円申請した場合は上限500万円－既に受給した金額300万円＝人材開発支援助成金200万円の受給となります。
 ※2 支給申請日を基準とし、4月1日から翌年3月1日まで
 ※3 各コースの助成額を合計した上限額です。1事業主が単独で申請したうえで共同事業主として申請する場合も各上限額となります。また、教育訓練休暇付与コースの支給額は当該上限に考慮しません。

