

# 企業業績目標の達成と経営不振リスクを回避できる！

## 日本で生まれた販売戦略の決定版！



ランチェスター戦略の創始者  
田岡 信夫先生

ランチェスターとは、1868年(明治元年)にロンドンで生まれた自動車や航空工学の技術者の名前です。自ら手掛けた戦闘機が実戦においてどのような成果を収めたかに強い関心を持ち、第一次大戦から導入された航空機による空中戦を注意深く観察・分析し、兵力量(武器性能)と損害量の関係において法則性があることを発見しました。その後、第2次世界大戦中、アメリカの軍事作戦の研究班によりランチェスター戦略モデルが開発され、大戦後期の太平洋戦争の上陸作戦を始め各地の戦闘に活用され、多大な成功を収めました。

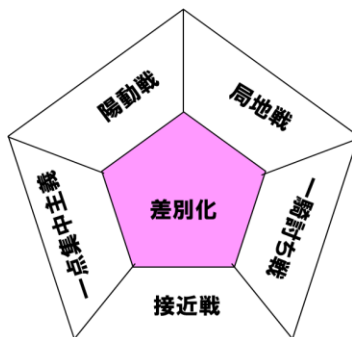
この軍事戦略としてのランチェスター戦略を競争の激しいマーケティング分野にも応用できると直感した田岡信夫氏は、社会心理学の知識を元に、日本の市場をサンプルとして研究の末、企業の販売戦略として再構築されました。田岡氏は高度成長期の日本の企業に科学的な販売戦略として提唱し、さらに1970年代の不況期(オイルショック)に日本のマーケティングの現場で、多くの実践活動を行い、市場シェアを重視するこの戦略は、その効果を遺憾なく発揮し、採用した企業は、日本経済をリードする大企業へと発展しました。田岡氏は、1984年に他界されましたが、「販売戦略のバイブル」ともいわれ、ランチェスター戦略の精神と理論は、今も進化して生き続けています。

1. 定義 : 競争戦略の理論と実務体系
2. 成り立ち : ランチェスター法則、クーブマンモデル、田岡・斧田シェア理論を基に田岡信夫が構築した競争戦略
3. 特長 : 市場占有率を判断基準とし、市場地位別の戦い方を指導原理とする
4. 実績
  - '70年代以降、トヨタ、パナソニック、日本生命、武田薬品、アシックス、ソニーなどの日本を代表する大手企業
  - 80年代以降、ソフトバンク、H.I.S、フォーバル、イナバ食品などの当時のベンチャー企業

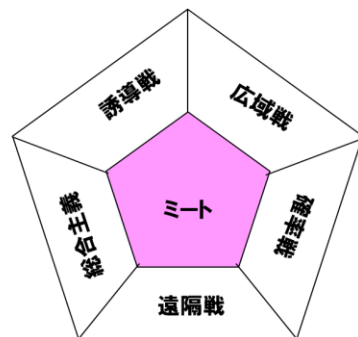
## ランチェスター戦略 プログラム

1. 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. 市場参入戦略編

### 弱者の戦略



### 強者の戦略



## 👍 こんな方におすすめ!

- 各事業の問題点を洗い出し、ポートフォリオを最適化したい。
- 経営幹部等、社員が自発的に戦略を描いて実践できるようにしたい。
- 営業現場のテコ入れをして、担当地域の市場シェアを確実に上げたい。
- 営業部隊に戦略的、効率的に営業活動をして欲しい。
- 事業拡大のためにどの地域から攻略すれば勝てるのか、その順で拠点を築けばよいか、効果的な戦略を描きたい。
- 新製品を新たに企画し、新事業を円滑に立上げたい。
- 社員研修、管理職研修、部門別研修として、定例化して導入したい。
- 社内の他部門支援や顧客・関係企業支援のため、ノウハウを習得したい。
- 自社の過去の成功と失敗の体験の原因と構造を分析・把握して、次世代の経営者の支援をしたい。
- 自社の後継者の育成のために活用したい。



# 「専門研究コース」プログラム概要

## 概要

- 全5講座(第1～第5講座)を1講座につき、
  - ・「本講座」
  - ・「フォローアップ講座」
- Zoomを利用したオンライン講座のため全国から参加可能
- 【フォローアップ講座とは】
 

本講座での解説を基に、演習課題に取り組みを頂き、下記の内容にて開催をいたします

  - ・演習課題の解答解説
  - ・質問への解説による理解促進
  - ・事例解説による理解・活用促進

## 受講料

非会員の方 : 132,000 円(税込)

個人会員の方: 118,800 円(税込)

法人会員の方: 104,500 円(税込)

※ 受講料+配布資料+消費税

講座	内容
ランチェスター戦略基本編	1.ランチェスター戦略とは 2.ランチェスター法則 3.弱者の戦略、強者の戦略 4.市場占有率(マーケット・シェア)の科学 5.3つの結論
地域戦略編	1.地域戦略の基本方針 2.商圏 3.地域戦略のノウハウ 4.地域戦略の実務 5.ケース演習
シェアアップ戦略編	1.ローラー調査 2.市場シェアとカバー率 3.ランチェスター式ABC分析 4.シェアアップ目標と戦略づくり 5.ケース演習
営業戦略編	1.セールスマンには作業を標準化すべし 2.セールスマン管理の問題点 3.セールスマネジャーの条件 4.コンサルティング・セールス—その現状と課題
市場参入戦略編	1.多角化戦略 2.市場参入と製品戦略 3.市場時別期の戦略

NPO法人 ランチェスター協会 担当:村上  
TEL:03-6908-9561 FAX:03-6908-9562  
〒169-0075 東京都新宿区高田馬場3-2-14-4F  
URL <https://lanchester.or.jp/>

お申込書 FAX : 03-6908-9562 Mail : [info@lanchester.or.jp](mailto:info@lanchester.or.jp)

貴社名	電話番号	
お名前	メールアドレス	