

【成熟市場でも利益を伸ばす仕組みとは】

ランチェスター戦略による高収益モデルの構築

～差別化と集中で実現する収益の最大化戦略～

— 講師 — 株式会社経営技法 代表取締役社長／ユニークブレインラボ®開発者

ランチェスター戦略学会理事／NPO 法人ランチェスター協会認定インストラクター 鈴木 俊介 氏

日 時 2025 年 10 月 8 日 (水) 午後 1 時～5 時
受講方法 会場受講／ライブ配信／アーカイブ配信 (2 週間、何度でもご視聴可)
会 場 SSK セミナールーム 東京都港区西新橋 2-6-2 ザイマックス西新橋ビル 4F

[このような方におすすめです]

- ・事業ポートフォリオを眺め直し、成長戦略を描きたい。成熟期市場で生き延びながら、新たな成長市場へ円滑にシフトしていきたい。
- ・高利益率体質への転換を目指したい、そのために製造から販売に至るまで、何をすべきか課題を洗い出したい。
- ・ナンバーワン、オンリーワン商品・事業を増やし、競争力高い堅牢な企業体質にしたい。
- ・弱者の立場としての差別化戦略を深く理解し、その意識改革を浸透させたい。

[重点講義内容]

「これを知っていれば、もっと早く成功できた」「知らなかったときは、これと真逆の判断を繰り返してばかりだった」
業界問わず、ランチェスター戦略を活用した経営者、起業家が口にする言葉です。
弱者であっても強者が支配する市場で独自の地位を築けたのも、後発参入でも逆転できたのも、ランチェスター戦略が教える要諦を踏み外さなかったからです。

「利益率が上昇し、次の事業へ早く投資できるようになった」

これもよく耳にします。

市場を様々な視点で眺め直し、その中で自社を弱者、強者いずれなのかを見極めること、これが第一歩です。やがて、商品仕様、商品構成、顧客層、立地、販売チャネル、プロモーション、営業拠点・・・戦略から細かい戦術に至るまで、何をすべきで、何をすべきではないのか、選択が変わってきます。

ランチェスター戦略とは？

★マーケット・リサーチの専門家、田岡信夫氏が、自らが観察した事例を元に、市場競争での勝者／敗者の分かれ目の特徴を発見。軍事法則の「ランチェスター法則」になぞらえ当てはめることで、その原理を紐解き「ランチェスター戦略」として発表。1970 年以降、ブリヂストン、ソニー、キヤノン販売、トヨタを筆頭に大手企業が採用。1980 年代以降は HIS、KDDI、ドールコービー、GMO、サーモス等の拡大成長戦略に寄与。

★市場のシェアを判断基準とし、競合局面ごとに「弱者」「強者」のポジションに合った戦略を選ぶ。「弱者」が這い上がるための「差別化」「一点集中」などの大原則は、多くの中小零細企業にも浸透、共感と支持を得る。企業規模、業種を問わない、普遍的なマーケティング&競争戦略理論として現在も語り継がれている。

つまり、戦争、ビジネス問わず、業種、事業規模問わず、膨大なデータ結果から逆算し導かれた、当たり外れのパターンを体系化したものです。事業拠点をどこにおくか、A、B どちらの商品に注力すべきか、どの顧客を優先すべきか、この市場に参入すべきか・・・これらの大事な意思決定の場面でランチェスター戦略を知っている人とそうでない人の差は、やがて大きな結果となってかえってくるはずですよ。

第1部 基本編

1. ランチェスター戦略の由来

- (1) 軍事法則としてのランチェスター法則
- (2) 経営マーケティングのためのランチェスター戦略

2. 弱者の戦略、強者の戦略～局面と立場で使い分ける戦略資源配分と細かい戦術

- (1) 弱者・強者の定義～局面で入れ替わる立場の把握
- (2) 弱者の差別化戦略、強者のミート戦略
- (3) 弱者・強者で異なる5大戦法の資源配分

3. 市場シェアに基づく意思決定

- (1) なぜ7割なのか？市場シェアのシボル目標値
- (2) 射程距離理論、足下の敵攻撃の原則

4. 拡大成長のための大原則

- (1) ナンバーワン主義～小さくても1位の意味と意義
「2位ではためなんですか？」
- (2) 一点集中で積み上げるステップアップ戦略

5. 事例解説～ランチェスター戦略による転換がもたらした成長

第2部 応用編

1. 市場時期で異なる戦略

- (1) イノベーター理論と「グー・パー・チョコ」の戦略
- (2) 成長期と成熟期の戦略投資の違い
(市場時期によってシフトする力関係)

2. 事業ポートフォリオのつくりかた

- (1) 利益が継続的に生まれる事業構造をどうデザインするか
- (2) M&A の成功の分かれ目：ランチェスター戦略による事業選択
- (3) ランチェスター戦略の視点に基づく事業評価と KPI

3. 市場をみる目を見極める

- (1) 市場とはなにか？ランチェスター戦略視点でセグメンテーション、ターゲティングを捉え直す
- (2) シェアアップ作戦～拠点と顧客層を選び直す

4. 差別化戦略の発想と構築法

- (1) 人がやらないことをやる意義
～ユニークブレインラボ®の思考
- (2) 製品仕様からプロモーションまで、「違い」を生み出すプロセスとマネジメント
- (3) 改めて考える、理念、思想、顧客、社会
・・・誰のため何のための事業か？

※講演前、もしくは終了後に講師との名刺交換を予定。本セミナーではご都合に合わせて参加形式をお選びいただけますが、実践的な効果を最大限に活用するために、ぜひ会場でのご参加をお勧めします。

P R O F I L E 鈴木 俊介(すずき しゅんすけ)氏

1992 年 慶應義塾大学、2020 年 Case Western Reserve 大学院を卒業。出光興産、KPMG ビジネスアシュアランス、Kepner Tregoe Japan を経て、2009 年(株)経営技法設立。2011 年 創造的な思考技術に特化した能力開発メソッド「ユニークブレインラボ®」を開発し、上市する。大手製造業、IT 企業を中心に創造力強化、新製品新サービス創出を支援。世界でも数少ない「思考技術」を基軸においたコンサルティング、研修を展開している。

- 受 講 料 各受講方法 1名につき 35,200円(税込)
同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 29,700円(税込)
※会場又はライブ配信受講者様で、アーカイブ配信もご希望の場合は追加料金11,000円(税込)で承ります。
- お申込方法 二次元バーコード、又は FAX にてお申し込み下さい。
折り返し受講証、請求書、会場地図(会場受講のみ)をメール(PDF)にてお送りいたします。
お申込み後、3営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。
(セミナー会場にて受講される方は受講証画面を提示、もしくはプリントアウトしてご持参ください)
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
- お支払方法 請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。(遅れる場合はご相談下さい)

事前に、セミナー講師へのご期待、ご要望、ご質問をお受けしております。
可能な限り講義に盛り込んでいただきますので、お申し込み後、弊社からご連絡するメールにご返信ください。

■ライブ配信について

- <1>Zoom にてライブ配信致します。
- <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用 URL と ID・PASS を開催前日までに送り致しますので、開催日時に Zoom へご参加ください。

■アーカイブ配信について

- <1>開催日より3～5営業日後を目安に Vimeo にて配信致します。
- <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用 URL を送り致します。
- <3>動画は公開日より2週間、何度でもご都合の良い時間にご視聴頂けます。

10月8日(水)		「ランチェスター戦略による高収益モデル」		申込日	月	日
貴社名						
所在地	〒 ○印をお付けください (ご自宅・お勤め先)					
いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。						
☐ 会場受講		☐ ライブ配信		☐ アーカイブ配信		
フリガナ氏名			所属部署・役職			
TEL	() —		FAX	() —		
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。					
※複数名様お申込の場合は下記にご記入をお願いいたします						
いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。						
☐ 会場受講		☐ ライブ配信		☐ アーカイブ配信		
フリガナ氏名			所属部署・役職			
TEL	() —		FAX	() —		
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。					

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。 K

通信欄	
-----	--

●E-mail アドレス登録受付 & ご紹介キャンペーン実施中[Amazon ギフト券(500円)を進呈いたします]

- ☐ セミナーへのお申込みではなく、メール配信登録のみの方は左記へ✓を入れて下さい。
※携帯アドレス、フリーメールアドレスは登録対象外となっております。
- ※メール配信登録をご希望の方をご紹介下さい！ご紹介いただいた方には Amazon ギフト券(500円)を進呈させていただきます。
- ※上記お申込フォームに、ご登録情報(貴社名・所在地・氏名・所属部署・役職・メールアドレス)をご記入下さい。

詳細・お申込はこちら↓

■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 新社会システム総合研究所

お申込み受付 FAX 03-5532-8851



〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4階
Tel:03-5532-8850 / E-mail: info@ssk21.co.jp / URL: https://www.ssk21.co.jp
※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。

25248-M