

消費税 10% 時代到来

■日時

9月13日(金)13時半～15時半
(受付は30分前から)

■参加費

5,000円(税込)

当日受付にてお支払いください。

■対象

建築業・住宅リフォーム業に関連した会社の
(取引先も含め) 経営者、起業家、後継者など
決定権者

■定員

12名様

資料の準備がございますので、お早めにお申し
込み願います

内容

- 1.建築・リフォーム業で勝ち抜くための、
ランチェスター経営戦略の基本。
- 2.當業エリアを広げれば広げるほど消えていく
口コミ・紹介の効果。
- 3.ターゲットが「子育て世代」「団塊世代」「団塊
ジュニア」では**差別化にならない**。
- 4.「戦わずして勝つ」ために、商品の真の
用途を理解する。



建築・リフォーム業に特化した

ランチェスター経営戦略セミナー

建築業界



ランチェスター
戦略

このたび、建築業・リフォーム業に特化したランチェスター経営戦略セミナーを開催します。この建築業・リフォーム業とランチェスター経営戦略とは、相性が抜群に良い組み合わせです。

何故なら、ランチェスター戦略の中で最も業績に与える影響力を持つのが、**地域シェア獲得を目的とする地域戦略**です。

建築業で言えば、自社が商圏とする地域で建築棟数1位のシェアを獲得することが目的となります。建築物は高額であるとともに、耐久性とインパクトがあります。特に住宅は、個人の私的な買い物としては最も高額であり、長く関わる商品です。それだけに建築棟数エリアNo.1工務店ともなれば、地域への認知度・信頼度は絶大であり、**市場に影響を与えることが出来る**のです。

一定のシェアを獲得すれば、その地域では老舗の位置づけとなり、有利な経営活動が永続的に展開できるのが建築業なのです。是非ご参加いただき業績向上のお役に立てばと願います。

■講師：株式会社ハードリング 岡 漱一郎 www.hurdling.jp/



株式会社ハードリングは経営コンサルタント業を20年営んでいます。発足当初から建築業に特化したコンサルタントをしてきました。2003年にランチェスター戦略と出会い、一貫して建築業のランチェスター戦略にこだわり現在に至っています。その間、関わってきた建築業の方々は数千人になるかと思います。現在も継続的に私の勉強会に来られる方々は400人を超え、建築業、建築関連メーカーからのセミナー依頼は年間150回以上を数えます。株式会社ハードリングは日本の建築業界で最もランチェスター戦略を駆使する経営コンサルタント会社です。

会場は、ランチェスター経営(株)SASAビル会議室。
お申込いただいた後、詳しい地図をFAXいたします。

お申込みは、ご記入後本紙をFAX【092-725-7374】へご返送ください。

御社名		TEL	
所在地	〒	FAX	
参加者名	参加される方全てのお名前	携帯電話	緊急時の連絡先

*ご記入頂いた情報は、ランチェスター経営からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することができます。

ランチェスター経営伊佐 代表 伊佐康和(竹田陽一公認講師)

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通2丁目3-3 SASAビル7階

TEL(090)2518-4980 FAX(092)725-7374 E-mail : kigyou@lanchest.com

090-2518-4980

ご質問やお問い合わせはこちらまで

経営の基礎トレーニング

ランチェスター戦略を教えるようになって今年で11年目となります。
これまでに多く方が勉強会に学びに来られました。

私自身、レクチャーの回数はセミナーや研修を含めると4000回を超えていくと思
います。この状況をあと5年続けたらとしたら、師匠である竹田陽一先生の持つ講
演回数を短期間で抜くことになります。私は竹田ランチェスターと田岡ランチェス
ターを融合した新たなランチェスター戦略論を展開しています。双方との差別化
も同時に図り、ある面、棲み分け的な存在を目指してきました。

ただ、法則的論理を曲げることは決してないように気を付けてきました。守破離
で言えば基本の「守」はしっかりと守り、量稽古の「破」を行い、オリジナルな「離」を
目指しています。ここで大事なのは量稽古の「破」です。ランチェスター戦略も
「守」だけでは結果が出ません。実践投入して初めて稽古になります。知識と実践
で初めてこの理論は習得できるのです。この11年で多くの方がランチェスター戦
略を学びましたが、「破」の領域に到達している人の共通点は「守」を繰り返して
います。「守」の繰り返しとは基本的勉強の繰り返しです。

人間は忘れていく生き物です。繰り返し学習をしない限り、忘れていくのです。ス
ポーツも必ず基礎トレーニングを繰り返します。基礎トレーニングにこそ一番の時
間を使います。経営において基礎トレーニングは基本知識の繰り返し学習です。
全国にある勉強会を繰り返し学習の基礎トレーニングの場として、改めて活用し
てもらえばと思います。

出典:ランチェスター経営ジム「岡漱一郎の戦略コラム(2019.07)」より
<https://lanchester-gym.jp/senryaku-column/>

■講師プロフィール



株式会社ハードリング 岡 漱一郎 www.hurdling.jp/

1962年生。岐阜県大垣市出身、愛知県名古屋市在住。

ランチェスター経営戦略と孫子の兵法を駆使する経営コンサルタント。全国20カ所で毎月勉
強会を開催し、指導を受ける経営者は400人を超える。その活動はNHK「クローズアップ現
代」で取り上げられ、また専門書誌「建築知識ビルダーズ」にて「経営戦略ジム」の連載を5
年間受け持つ。ラジオFM十日町では、「岡漱一郎の絶対負けない社長の法則」のレギュラー
番組を持つ。LIXIL GL友の会アドバイザー。

また、豊臣秀吉の最初の軍師 竹中半兵衛の家臣(竹中十六騎)、その末裔にあたる。