



【ご招待】2024年11月23日(土)

ランチェスター戦略学会 第16回研究大会

主催:ランチェスター戦略学会 後援:NPOランチェスター協会
(Zoomライブによるオンラインでの開催)

研究テーマ『エフェクチュエーションと競争戦略』

～不確実な未来を切り開く弱者の思想と市場創造～

当協会と姉妹団体のランチェスター戦略学会は、田岡信夫先生を創始とする「ランチェスター戦略」だけに止まらず、企業の経営戦略を様々な分野から研究者と実務家が相集い、創造的な研究と議論を重ねながら、さらなる新しい理論を構築していくことを目的として活動しております。その研究成果を皆様に発表いたします。

昨年に引き続きZoomライブにてオンライン開催いたします。多くの方々にお聴きいただきたく奮ってのご参加をお待ち申し上げます。

10:20	(開場)	(特別講演・基調講演50分・質疑応答10分)(報告40分・質疑応答10分)
10:30-10:35	司会挨拶	草間理事(ランチェスター協会理事・認定インストラクター)
10:35-10:45	開会挨拶	小泉 徹(ランチェスター戦略学会会長・東京都立大学名誉教授)
10:45-11:45	基調報告	『エフェクチュエーションと創造的マインドセットで弱者の戦略を体現する』 鈴木 俊介(ランチェスター戦略学会理事・ランチェスター協会認定インストラクター)
11:55-12:45	研究報告1	『ランチェスター戦略に基づくエリアマーケティングの実践』 山下 一(ランチェスター戦略学会理事・ランチェスター協会認定インストラクター)
13:50-14:50	特別講演	『イノベーションが生まれ続ける為の2つの思考プロセス』 竹林 一(京都大学経営管理大学院 客員教授)
15:00-15:50	研究報告2	『ランチェスター戦略を活用した、保険代理店向け 内部監査サービスの展開』 佐々木 篤史(ランチェスター協会理事・認定インストラクター)
16:00-16:50	研究報告3	『グミ人気を示唆する消費の変化』 白鳥 和生(流通科学大学 教授)
16:50-17:00	閉会挨拶	竹端 隆司(ランチェスター戦略学会副会長・NPO法人ランチェスター協会 理事長)
17:05-17:20	ランチェスター戦略学会 会員総会	

※タイムスケジュールは変更となる場合がございます。予めご了承ください。

【お申込】 <https://lanchester.or.jp/contact/> ※お問い合わせフォームより下記を記入・送信してください。

(1)お名前 (2)ふりがな (3)ご連絡先電話番号 (4)ご連絡先メールアドレス (5)ご紹介者名

(6)お問い合わせ:『戦略学会』を選択ください。

(7)(『お問い合わせ内容』欄に)『11月23日ランチェスター戦略学会研究大会参加希望』とご記入ください。

【会費】 NPO法人ランチェスター協会 法人会員・個人会員：無料、一般：2,000円、会員ご紹介：1,000円

※お申込受領後、事務局よりお申込受領メールをお送りいたします。事前振込制となります。振込先はメールにてお知らせいたします。

参加申込に関する個人情報は当研究大会にて使用する他ランチェスター戦略学会、NPOランチェスター協会からのご案内に使用いたします。

【お問い合わせ・お申込み】 特定非営利活動法人ランチェスター協会 事務局 (TEL)03-6908-9561

(FAX) 03-6908-9562 (E-mail) info@lanchester.or.jp (URL) <https://www.lanchester.or.jp>

特定非営利活動法人ランチェスター協会 〒169-0075東京都新宿区高田馬場3-2-14-4F

登壇者 ご紹介

10:40-11:40 基調報告『エフェクチュエーションと創造的マインドセットで弱者の戦略を体現する』

鈴木俊介(株式会社経営技法 代表取締役社長、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、ユニークブレインラボ®開発者)

慶應義塾大学法学部、Case Western Reserve大学院 卒。出光興産、KPMGビジネスアシュアランス、ケブナー・トリゴ・ジャパンを経て、2009年株式会社経営技法を設立。

思考技術のコンサルティング=ものの観方、考え方、考える手順を基軸においたソリューション、ノウハウを設計開発。知識を実務に活かす「センス」を鍛えることで、成果創出につなげる。産業財、自動車、エレクトロニクス業界を中心に、大手コンサルティング会社が提供しない領域で、技術、マネジメント、マーケティング問わず、顧客の課題に合わせた、独自のコンサルティング、及び研修メニューを提供。

11:50-12:40 研究報告1 『ランチェスター戦略に基づくエリアマーケティングの実践』

山下 一(中小企業診断士、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、ITコーディネータ)

城西国際大学大学院 経営情報学研究科修了。修士(経営学)。自動車教習所にて教習/検定業務に従事後、エコドライブを取り入れた新しい教習方法の開発を担当。日本初のこの取り組みが評価され、平成24・27・30年度に環境大臣賞、平成28年度に文部科学大臣賞を受賞。その後はマーケティング・営業企画の部署にて、営業戦略の立案・実行、管理を担当後、中小企業診断士として独立。

13:30-14:30 特別講演『イノベーションが生まれ続ける為の2つの思考プロセス』

竹林 一(京都大学経営管理大学院 客員教授)

オムロン(株)にて大型プロジェクトのプロジェクトマネージャ、新規事業の開発、オムロンソフトウェア代表取締役社長、オムロン直方代表取締役社長、ドコモ・ヘルスケア代表取締役社長、オムロン株式会社イノベーション推進本部インキュベーションセンター長、同シニアアドバイザーを歴任。現在京都大学経営管理大学院客員教授、麗澤大学客員教授、大阪大学フォーサイト株式会社エバンジェリストおよび上場企業の社外取締役等を務める。特定非営利活動法人日本プロジェクトマネジメント協会PMマイスター。一般社団法人2030質価値創造研究会顧問。

著書に「たった一人からはじめるイノベーション入門」「モバイルマーケティング進化論」「PMO構築事例・実践法、利益創造型プロジェクトへの三段階進化論」等がある。

14:40-15:30 研究報告2 『ランチェスター戦略を活用した、保険代理店向け 内部監査サービスの展開』

佐々木 篤史(ランチェスター協会理事/認定インストラクター、金融内部監査士、全米NLP協会 認定 マスタープラクティショナー、日本NLP協会 認定 セールスプロフェッショナルトレーナー)

損害保険会社にて、営業、人事、経営企画、労働組合、営業教育等の部門を経験後、セブンスターズコンサルティング(株)を設立。営業部門では全国優績営業担当者表彰を複数回受賞。営業教育部門では社員2500名、直販社員1500名、代理店30000店の営業トレーニングを担当する部門責任者として、社員教育システムの変革に加え、代理店の経営コンサルの一環として、ランチェスター戦略を活用した代理店育成プログラムを開発。リーマンショック時において会社業績が悪化するなか、営業スタイル変革プロジェクトの責任者として、営業変革を主導し、業績回復に大きな貢献を果たす。著書:「売れ続ける仕組みづくり」。新日本保険新聞連載中。

15:40-16:30 研究報告3 『グミ人気を示唆する消費の変化』

白鳥 和生(流通科学大学 教授)

1967年3月長野県生まれ。明治学院大学国際学部を卒業後、1990年に日本経済新聞社に入社。小売、卸、外食、食品メーカー、流通政策などを長く取材し、『日経MJ』『日本経済新聞』のデスクを歴任。2024年2月まで編集総編集センター調査グループ調査担当部長を務めた。日本大学大学院で企業の社会的責任(CSR)を研究し、2020年に博士(総合社会文化)の学位を取得する。2024年4月から現職。

著書に『即！ビジネスで使える 新聞記者式伝わる文章術』(CCC メディアハウス)、『不況に強いビジネスは北海道の「小売」に学ぶ』(プレジデント社)、『グミがわかればヒットの法則がわかる』(プレジデント社)などがある。