

《私たちの目標》

まずは、経営者のストレスをなくすこと

経営者は、世界を変える影響力と行動力を持つ存在です。しかし、日々の経営に追われ、本来のビジョンを見失っていませんか？私たちは、経営者が抱えるストレスをいち早く取り除き、「ワクワクする未来」を描ける環境をつくることを使命としています。

そのために、社長に寄り添い、今直面する課題をいち早く突破し、長期的に成長できる企業と一緒に築くことが重要だと考えています。そうすれば、社員が安心して働き、お客様が満足し、会社の利益が安定し、社会と共に成長する経営が可能になります。

『5方良し経営』で、業界を超えた発展を

私たちは、ただ競争に勝つではなく、業界全体を盛り上げ、共に発展する未来をつくることを目指しています。

『5方良し経営』を実践し、結果を出すことが、経営者自身の幸せにもつながります。

そのポジティブなエネルギーは周囲に伝わり、より良い影響を生み出します。

今、社会は大きな転換期を迎えてます。テクノロジーの進化によって、企業の淘汰が加速する一方で、「人の心」「愛」「感謝」を大切にする企業こそが、時代を超えて生き残ると確信しています。

私たちの目標は、経営者が笑顔で経営できる環境をつくることです。

その笑顔が社員やお客様へと広がり、やがて社会全体をより良くすると信じています。

「もっと楽しく、もっと成長できる経営」を、一緒に実現しませんか？



株式会社ルミッショն
〒108-0075 東京都港区港南

お申込みはこちらから
株式会社ルミッション
5方良し経営セミナー



年商1億から100億へのロードマップ



完全マスター

『人・売上・利益・未来』経営のストレスを一気に解消!

『5方良し経営』セミナー



お申込みはこちらから

これから生き残る経営者とは？

2年後に人間を超えるAIが誕生します

ソフトバンクの株主総会で孫社長が「2027年に人間を超えるAI(AGI)が誕生する」、「2034年にその1万倍の知識のAI(ASI)が誕生する」と発表しました。その知識と、人間の能力を超えたロボットが融合して、**知識と肉体でも人間を超える時代に突入**していきます。それはいつかではなく、**2年後に訪れる未来**です。仕事が自動化されて、職を失い、人間としてどう生きるかが再定義されていきます。もちろん、経営者も同じで、「淘汰される経営者」と「生き残る経営者」が出てきます。



そんな時代でも生き残る経営者とは何でしょうか？

«生き残る経営者の特徴3つ»

特徴1. 情熱がある経営者

心から成し遂げたい事はありますか？

これまでの成功基準は「売上を伸ばす」「利益を出す」ことが主流でした。AIとの共存する時代に、成功する経営者の根底には、「本当にやりたいこと」があるかどうかが重要になります。**AIと人間との違いは、「これをやりたい」という信念と情熱**があるかどうかです。情熱があるからこそ、社員・投資家・顧客が共感し、企業の成長につながります。一方、利益や売上ばかりを追い、経営者自身がワクワクできていない企業は、次第に活力を失い、市場から淘汰されていきます。



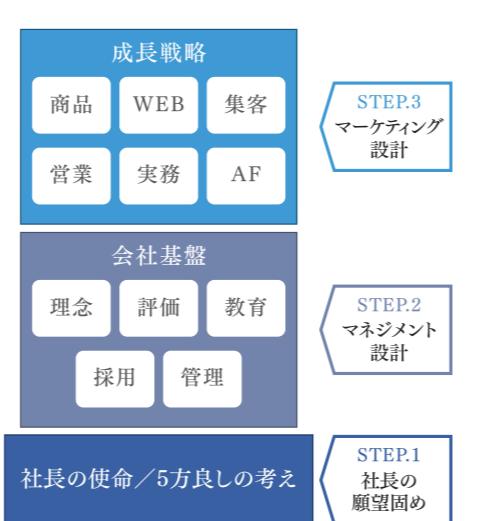
『5方良し経営』では、社長の願望を掘り下げ、「本当にやりたいこと」を明確にします。企業がどのように社会へ価値を提供し、どんな未来を実現したいのかを定めることで、経営者自身が情熱を持ち続けられる仕組みを作ります。

特徴2. 判断・決断ができる経営者

明確な自分軸を持っていますか？

自分が成し遂げたい理想を持つことで、それを達成するための“こだわり”が生まれます。その自分だけの**判断軸**は、AIに置き換える事ができません。自分軸を持って、世界観、倫理観、道徳心、想い、情熱を商品で表現すると、その商品は経営者の唯一無二のオリジナリティになります。その判断をする上で、経営設計の可視化が重要になります。

『5方良し経営』では、「理念設計」「商品設計」「集客設計」などの11個の経営フレームワークを活用し、経営を可視化します。これにより、判断の精度が向上し、迷いなく最適な決断ができる環境を整えます。しかし、多くの経営者は「何を基準に判断すべきか」が明確でなく、決断が遅れ機会損失を招いています。



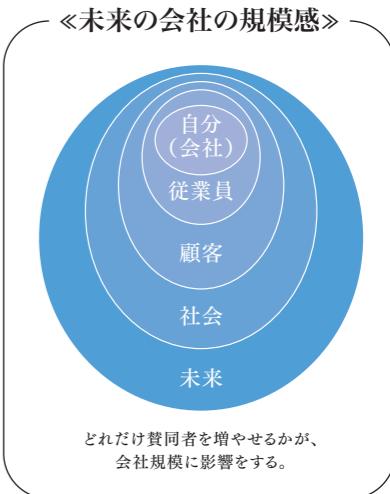
特徴3. 社会貢献性のある経営者

自分で儲けようと思いませんか？

現代のビジネスでは、「社会に必要とされる企業であるか」が存続のカギを握ります。ESG経営・人的資本経営・SDGsなど、企業の社会的責任が問われる時代になってきています。今後は、より一層、自社だけの利益追求ではなく、「**どのように社会に貢献できるのか？**」が経営の中心になります。

その志が高ければ高いほど、社会貢献性があればあるほど、賛同者(ファン)が増えています。賛同者が多い企業ほど成長し、年商も拡大します。年商1億、10億、100億…1兆。松下幸之助社長や本田宗一郎社長も、**多くの人をワクワクさせ、応援される存在**でした。

『5方良し経営』では、「会社・顧客・従業員・社会・未来」の5つの視点から経営を捉え、すべてのステークホルダーに価値を提供する考え方です。この経営スタイルを実践することで、社会的信頼が高まり、賛同者が増え、企業の成長が加速します。



この変化が激しい時代にこそ、『5方良し経営』を取り入れる時

あと2年後に訪れるAGI時代だからこそ、人の心を大切にした『5方良し経営』が求められています。情熱を持ち、正しい判断をし、社会に貢献する企業が、これからの時代に生き残り、成長し続けていきます。御社も『5方良し経営』を導入し、次のステージへ進みませんか？

何から取り組めば良いか、分からぬ方にために

セミナー特典① 御社の強みを分析します！「5方良し経営診断レポート」作成

下記の各設計ごとに分析して、御社の“強み”と“改善点”が明確になります。16ページのボリュームで御社の分析結果をお送りします。

«診断項目»

- ✓ **社長自身深掘り**
- ✓ **会社基盤(マネジメント設計)**：理念設計・評価設計・教育設計・採用設計・管理設計
- ✓ **成長戦略(マーケティング設計)**：商品設計・WEB設計・集客設計・営業設計・実務設計・アフターフォロー設計



経営者のストレスの原因は？

未来戦略は大切ですが、今の課題を解決する事が最も重要です。しかし、悩んでいる経営者の95%は、以下のような問題を抱えています。(出典:東京商工会議所)

御社は、すべて解決できていますか？

経営者の 5大ストレス



放置すれば経営は危機に！

しかし、これらの課題を根本から解決する方法があります！

それが『5方良し経営』です。

解決

『5方良し経営』とは？

「5方良し」とは、日本の伝統的な経営理念の「三方よし(売り手よし、買い手よし、世間よし)」を現代に最適化し、持続可能な成長を実現するためにアップデートされた考え方です。



近江商人の「三方よし」

『5方良し経営』

「会社良し」—— 利益が安定し、強い財務基盤に。

「顧客良し」—— 値格競争を抜け出し、選ばれるブランドへ。

「従業員良し」—— 人が定着し、強い組織が育つ。

「社会良し」—— 取引先・地域と共に存し、持続的に成長。

「未来良し」—— 3年後、5年後のビジョンが明確に。



『5方良し経営』で、経営課題を解決！

『5方良し経営』を導入すると…

ストレスがなくなり、自分の心がワクワクして、未来がスッキリする経営になります。

1. 利益の悩み → 「会社良し」の視点で解決!
利益が増え、資金繰りが安定! → P.5-6へ
2. 資金繰りの悩み → 「社会良し」の視点で解決!
価格競争から脱却し、ブランド価値が向上! → P.7-8へ
3. 人材の悩み → 「従業員良し」の視点で解決!
社員の離職率が低下し、人材採用・育成のコストが削減! → P.9-10へ
4. 集客の悩み → 「顧客良し」の視点で解決!
集客が安定し、リピーターが増えて、広告費が削減! → P.11-12へ
5. 未来戦略の悩み → 「未来良し」の視点で解決!
未来戦略が明確になり、安心して経営できる! → P.13-14へ

ストレス
1

利益が残らない

売上・利益の課題

その“売上目標”に、理由はありますか？

「年商○億円、利益○億」を目標にしても、それは会社の理念と結びついていますか？ お金は手段であり、目的ではありません。「どんな未来を実現したいのか？」を明確にし、そのために必要な会社規模を設定することで、売上目標が本当の意味を持ちます。漠然と売上を追うのではなく、理想の未来像から逆算した経営を考えてみませんか？

«「利益が残らない経営」の3つの課題»

課題 1 売上至上主義に陥っている

原因 目的を見失い、売上を追い続けている

「売上=成功」と思い込むと、常に、「売上を伸ばす」という強迫観念にとらわれてしまいます。心が常に休まらない状態になります。売上を増やす目的が曖昧なままで常に拡大し続け、資金が残らない経営に陥ります。大切なのは売上を増やす本当の理由を明確にし、利益を確保しながら持続的に成長する経営へシフトすることです。

解決策 5方良しの『理念設計』で解決できます。



課題 2 値下げやキャンペーンに依存している

原因 安易な値下げで短期的な売上を狙っている

「キャンペーンや値下げ=売上アップ」と考え、短期的な利益を追っていませんか？一時的な成果は出ても、ブランド価値の低下や利益率の圧迫につながります。価格競争ではなく、コンセプトを明確にして、価値で選ばれる企業を目指し、自社の商品・サービスを磨き上げましょう。

解決策 5方良しの『商品設計』で解決できます。



課題 3 低利益率の商品ばかり売っている

原因 低利益の商品に依存し、見直しを怠っている

売上は伸びているのに利益が残らない…。その原因は、利益率の低い商品を主軸にしていることかもしれません。広告費や販管費が増え、気づけば利益を圧迫。不況時に「安くしないと売れない」状態では経営が悪化します。まずは利益率の低い商品を一度、見直して、ずっと売れる仕組みを強化しましょう。

解決策 5方良しの『顧客対応設計』で解決できます。



売上・利益にストレスがある経営者がセミナーに参加するメリット

『感謝の対価=お金』という原点に立ち戻れる

売上の本質は、「お客様にどれだけ感謝される商品・サービスを提供できたか」です。短期的な利益だけを追っても、価値がなければ続きません。大切なのは、お客様が心から喜び、感謝されること。『5方良し経営』セミナーでは、「感謝の対価=お金」の原則に立ち返り、持続的に売上を伸ばす考え方を学べます。

メリット
1

継続的に売上を伸ばす方法が分かる！

『情熱ある『理念設計』を理解する』

売上=成功ではありません。成長する企業は、「顧客に感謝される仕組み」を確立し、自然に売上を伸ばしています。『5方良し経営』の「顧客良し」を実践し、「本当に喜ばれる商品・サービスとは？」を深掘りすることで、持続的な成長につながるビジネスモデルを構築できます。



『『理念設計』で売上の安定化を実現！』

短期的な利益にとらわれる企業は売上が不安定になります。理念設計を明確にすることで、「短期・中期・長期」の視点で販売戦略を構築し、収益基盤を確立します。さらに、企業理念と販売計画を連動させ、持続的な成長へつなげます。

▶ このセミナーでは、5方良しの『理念設計』が学べます！

メリット
2

安定的に利益を確保する方法が分かる！

「安いから選ばれる」企業は、競争が激しくなるほど利益が圧迫されます。成功する商品は、お客様から感謝されるコンセプトを設計して、情熱を注ぎ、顧客の心をつかむことで価値が高まります。さらに、購入後のフォローやクレーム対応を徹底し、顧客と長く関係を築くことで、リピートや紹介が増え、売上の安定につながります。



▶ このセミナーでは、5方良しの『商品設計』『顧客対応設計』が学べます！

セミナー
特典②

「売上と利益を2倍にする！戦略見直し」チェックリスト集

売上が伸び悩む原因を見極め、利益を持続的に増やす仕組みを作りましょう。

- ✓ 『理念設計』チェックリスト：社長の願望を深掘りし、ビジョンと売上戦略を一致させる！
- ✓ 『商品設計』チェックリスト：他社と差別化し、「高くて選ばれる」商品へ！
- ✓ 『顧客対応設計』チェックリスト：リピート率を向上させ、売上を安定化！



ストレス

2

資金繰りが厳しい！ キャッシュフローの課題

面倒くさい“今”と向き合えていますか？

「利益は出ているのに、なぜか現金が足りない…」多くの経営者が資金繰りの悩みを抱えています。事業が成長していく中で、キャッシュフローが悪化すれば黒字倒産のリスクが高まります。実際、毎年1,000社以上が黒字倒産に陥っています。この状況を回避するには、数字と現場をしっかりと把握し、資金の流れを根本から見直すことが不可欠です。

«「資金繰り悪化の経営」の3つの課題»

課題 1 売上はあるのに、なぜか現金が足りない

原因 入金管理の甘さが資金繰りを圧迫



売上があっても、入金と支出のズレを放置すれば資金は残らず、黒字倒産のリスクが高まります。特に「契約＝売上」と考え、入金確認を経理任せにしていると、未入金やキャンセルが発生することも。売上は入金して初めて完了です。リスクの高い成長戦略に走る前に、キャッシュフローを徹底管理し、経営の基盤を固めましょう。

解決策 5方良しの『管理設計』で解決できます。

課題 2 売掛金の回収が遅れ、資金ショート寸前！

原因 入金・出金のサイクルを把握していない



資金繰りの基本は、「入金を早く、支払いを遅く」すること。手元資金がある企業ほど安定し、成長投資が可能です。しかし、「契約＝売上」と捉え、入金管理を軽視すると未回収が発生し、資金ショートのリスクが高まります。契約書の見直しや入金フローの整備、取引先の分散と与信調査を徹底し、未回収リスクを最小限に抑えましょう。

解決策 5方良しの『実務設計』で解決できます。

課題 3 無駄な固定費が多く、資金が流出している

原因 固定費の見直しをせず、無駄な支出が増えている



事業の成長とともにコスト管理が甘くなり、不要な支出が増えがちです。経費を感覚で管理していると、人件費や広告費、サブスクなどの固定費が膨らみ、利益を圧迫します。定期的な見直しで、年間数百万単位の削減も可能。コストの可視化を徹底し、必要な投資と削減すべき支出を明確にし、柔軟な経営を実現しましょう。

解決策 5方良しの『事業計画』で解決できます。

資金繰りにストレスを抱える経営者がセミナーに参加するメリット

面倒くさい「目先」と「未来」に、しっかり向き合える

日々の業務に追われ、資金繰りの不安がつきまとい、長期的な戦略に手が回らない…。支払い対応に追われ、銀行残高ばかり気にしているませんか？本当は事業を立て直したいのに、資金繰りが足かせとなり、改善が後回しに…。このセミナーでは、そんな課題に正面から向き合い、資金繰りを安定させ、未来を描くための具体的な解決策を学べます。

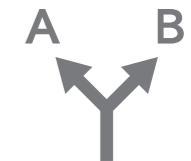
メリット
1

経営の迷いをなくし、今すぐやるべき対策が見える！

経営の混乱は「何を管理すべきか」が不明確なことが原因です。『管理設計』を導入すれば、人材・コスト・キャッシュフローを可視化し、経営を安定させることができます。『管理設計』で、取るべき具体策が明確になります。

- ✓ 資金繰りの不安 → キャッシュフローを明確化
- ✓ 無駄なコスト → 経費を最適化し利益を最大化
- ✓ 人材管理の曖昧さ → 適正配置と採用戦略で強い組織へ

▶ このセミナーで、5方良しの『管理設計』を学べます！

メリット
2

業務の流れを見る化し、ムダを徹底排除！

業務の非効率や利益圧迫の原因が見えず、資金繰りを悪化させていませんか？『実務設計』を導入すれば、業務フローを明確化し、経営効率が飛躍的に向上します。『実務設計』でムダをなくし、経営者の負担を軽減できます。

- ✓ 社員の動きが不透明 → 進捗を可視化し、管理をスムーズに
- ✓ 業務の属人化 → マニュアル化で引き継ぎを簡単に
- ✓ 経営者の負担過多 → フロー最適化で組織経営へ

▶ このセミナーで、5方良しの『実務設計』を学べます！

メリット
3

未来のビジョンを描き、強い経営基盤が作れる！

「3年後、5年後の会社の姿が見えない…」そんな不安を抱えていませんか？長期的な成長には、未来を見据えた事業計画が不可欠です。短期の売上だけでなく、未来を見据えた戦略で強い組織を築きましょう。

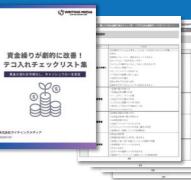
- ✓ 未来の方向性が不明確 → 計画を明確化し、経営の道筋を設定
- ✓ 経営の軸がブレている → 理念を明確にし、強い基盤を構築
- ✓ 事業承継が不十分 → 後継者育成と引き継ぎ計画を策定

▶ このセミナーで、5方良しの『事業計画』の作り方を学べます！

セミナー
特典③

「資金繰りが劇的に改善するテコ入れ」チェックリスト集

- ✓ 『管理設計』チェックリスト：資金の流れを可視化し、キャッシュフローを安定させる。
- ✓ 『実務設計』チェックリスト：業務フローを最適化し、無駄なコストを削減して資金繰りを改善。
- ✓ 『事業計画』チェックリスト：未来の資金計画を策定し、黒字倒産を防ぐ安定経営の戦略を明確化。



人材の悩み

組織づくりの課題

「一生働きたい」と思える会社になっていますか？

御社は、社員にとって魅力的な職場でしょうか？約400万社の中で「ここで働き続けたい」と思われるには、採用だけでなく定着・育成の仕組みが不可欠です。中小企業の75%が人材不足、新入社員の30%が1年内に退職。このままでは事業拡大は困難に。御社はどう向き合っていますか？

«「人材難の企業」の3つの課題»

課題 1 採用しても1年内に半数が辞める…

原因 採用時の期待と現場の実態がズレている

採用はマーケティングと同じです。「良く見せすぎる」と入社後のギャップで早期離職が増えます。特に「仕事内容が違う」「成長できない」と感じた社員はすぐに見切りをつけます。優秀な人材を求めるなら、企業も成長・安定・キャリアの展望を提供し、社員の人生を真剣に考える環境が不可欠です。

解決策 5方良しの『採用設計』で解決できます。



課題 2 幹部・リーダー層が育たず、社長がすべて決めている…

原因 幹部に未来を示せていない

社長一人では経営に限界があります。しかし、幹部育成で「責任感を持て」と求めるだけでは、社員は「将来が見えない」と不安を抱えます。普段は丸投げし、辞めると言われた時だけ引き止めるのでは遅すぎます。幹部の価値観を理解し、感謝とビジョンを共有することで、共に成長する組織が生まれます。

解決策 5方良しの『評価設計』で解決できます。



課題 3 モチベーションが低く、指示待ち社員ばかり…

原因 自発的に動ける環境がない

会社の方向性が不明確だと、社員は指示待ちになり、受け身の組織になってしまいます。ビジョンやルールを明文化し、共通の価値観を持つことで、自ら考え行動する文化が生まれます。社員は成長とキャリア形成を求めています。会社の成長と社員の成長を結びつける仕組みがなければ、組織の活力は失われます。

解決策 5方良しの『理念設計』で解決できます。



人材問題に悩む経営者がセミナーに参加するメリット

「従業員の人生設計」を考えて、企業が成長できる

少子化が進む中、優秀な人材の確保と定着はますます困難になっています。企業が成長し続けるには、採用・育成・定着の課題解決が不可欠です。『5方良し経営』を導入すれば、自社の価値観に合う人材を確保し、長期的に活躍できる環境を整えられます。さらに、社員の成長を支援し、幹部候補を育てることで、組織力を強化できます。このセミナーでは、企業と社員が共に成長する仕組みを学べます。

メリット 1

理想の人材を“ピンポイント”で採用できる

«多様化に適応した採用戦略を実践»

優秀な人材を確保するには、正社員だけでなく、業務委託・リモートワークなど多様な雇用形態に対応することが重要です。年齢や国籍を問わず、幅広い人材が活躍できる環境を整えることが、人材不足解決の鍵となります。そして、企業のミッションを明確にし、共感する人材を採用することで、長期的な定着につながります。

▶ このセミナーで、5方良しの『採用設計』を学べます！



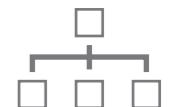
メリット 2

社員が定着し、強い組織がつくれる

«納得感のある評価制度でモチベーションを向上»

社員の人生を真剣に考えることが、最大のパフォーマンスを引き出す鍵です。実績・スキル・価値観を正しく評価し、「頑張った分だけ報われる」仕組みをつくることが重要です。そして、社員が長く働くには、成長できる環境が不可欠です。「この会社で成長できる」と実感できる仕組みを整え、適材適所で役割を与えることで定着率を高めましょう。

▶ このセミナーで、5方良しの『評価設計』を学べます！



メリット 3

自発的に動く強い組織をつくる

«社員に「ここで働く理由」を持ってもらう»

社員が会社のビジョンに共感し、「ここで働きたい！」と思える組織こそ強い会社です。理念を浸透させ、成長機会や安定性を伝えることで、優秀な人材が定着し、共感する仲間が増えます。そして、社長が全てを抱え込まず、権限移譲を進めることで「自走する組織」に。理念や事業計画を共有し、リーダーに裁量を与え、社員が自発的に動ける環境を整えましょう。

▶ このセミナーで、5方良しの『理念設計』を学べます！



セミナー特典④

「理想の人材が定着し、強い組織をつくる」チェックリスト集

- ✓ 『採用設計』チェックリスト：企業理念に共感する人材を見極め、最適な採用基準を確立！
- ✓ 『評価設計』チェックリスト：社員の成長を支え、公平な評価制度を構築し、離職率を改善！
- ✓ 『理念設計』チェックリスト：社員が主体的に動き、社長不在でも機能する組織をつくる具体策！



集客テクニックだけを重視していませんか？

思ったように集客ができない原因は、お客様の「心の動き」を見落としていることがあります。データ分析や集客テクニックだけでは不十分で、「お客様は何を求め、どう行動するのか？」を深く理解しなければ、いくら広告費を投じても効果は限定的です。本当に必要なのは、お客様が求める価値を的確に伝える仕組みをつくること。今の集客戦略は、お客様視点で設計されていますか？

«「集客の悩み」の3つの課題»

課題 1 広告費をかけても成果が出ない

原因 競合と同じ手法に頼り、お客様の心理を理解していない

«他社と同じ手法に依存していませんか?»

「TTP(徹底的にパクる)」で競合と同じ広告手法を使うと、市場に埋もれ、広告費の値上げ競争に巻き込まれます。重要なのは、お客様の心理を深く理解すること。情報過多の時代、広告を見た瞬間に「興味があるか」「怪しくないか」を判断されます。目を引くだけでなく、「安心・役立つ」と感じるコンテンツが信頼と購買につながります。



解決策 5方良しの『集客設計』で解決できます。

課題 2 WEBサイトのポテンシャルを発揮できていない

原因 業者任せで、お客様目線の設計ができていない

«デザイン優先で、機能を軽視していませんか?»

「カッコいいけど使いにくい」「欲しい情報がすぐ見つからない」では、WEBサイトの役割を果たせません。WEBサイトは24時間働く“社長の分身”。社長の想いや商品の強みが伝わらなければ、訪問者は離脱します。大切なのは、デザインではなく機能性。お客様が迷わず必要な情報を得られる設計こそが、強力な営業ツールになります。



解決策 5方良しの『WEB設計』で解決できます。

課題 3 成約率が低く、売上が伸びない

原因 数字ばかりを追い、お客様の本質的なニーズを見ていません

«契約=お金」になっていませんか?»

売上や数値ばかりを追い、お客様を一人の人として見ていないと、成約率は伸びません。営業の本質は「お客様の人生に寄り添い、喜ばれる商品を提供すること」。成約率向上には、数字ではなくお客様視点の営業プロセスを設計し、信頼関係を築くことが不可欠です。それが顧客満足度・リピート率の向上につながります。



解決策 5方良しの『営業設計』で解決できます。

集客に悩む経営者がセミナーに参加するメリット

時代に左右されない集客の本質が分かる！

テクノロジーが進化して、様々な集客テクニックが蔓延しています。しかしながら、最終的に購買を決めるのは“人”です。手法は変わっても、「お客様はなぜ買うのか？」という心理の本質は変わりません。このセミナーでは、流行に左右されない集客戦略を学び、競合との差別化を図りながら、安定した集客を実現する方法を習得できます。

メリット
1

安定した集客を実現！

«ムダな広告費を大幅カットし、効果的な集客へ!»

どれだけ良い商品があっても、適切な集客戦略がなければ売れません。情報が溢れる時代、本質的な「集客設計」を学び、無駄な広告費を抑えながら売上につながる仕組みを作ることが重要です。このセミナーでは、低成本で効率的に顧客を獲得する集客戦略を習得できます！



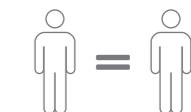
▶ このセミナーで、5方良しの『集客設計』を学べます！

メリット
2

24時間営業する“社長の分身”を作れる！

«売れるWEBサイトを構築し、集客を加速!»

WEBサイトは、社長の分身として24時間営業し、無限の顧客にアプローチできる最強の営業ツールです。ただの企業紹介ではなく、商品の魅力・差別化・顧客ニーズを的確に伝えることで、売上アップにつながる仕組みを構築しましょう！



▶ このセミナーで、5方良しの『WEB設計』を学べます！

メリット
3

「選ばれる営業設計」で売上を最大化！

«顧客目線の営業で選ばれる企業へ»

営業の本質は「売る」ではなく「選ばれる」こと。お客様の立場で「安心して購入できる営業とは？」を考え抜くことが売上最大化の鍵です。信頼を築き、感謝される営業にシフトすれば、ビジネスは持続的に成長します。最終的に購買を決めるのは「人の心」です。



▶ このセミナーで、5方良しの『営業設計』を学べます！

セミナー
特典⑤

集客力を劇的に高める実践チェックリスト集＆全集客手法77

売上につながる集客の仕組みを構築する実践チェックリスト。
広告費を抑えながら反応率を最大化するポイントを厳選！

- ✓ 『集客設計』チェックリスト：お客様の心理をつかみ、効果的な「売れる仕組み」を構築！全集客77施策集付
- ✓ 『WEB設計』チェックリスト：WEBサイトを24時間働く営業マンに変える必須ポイント
- ✓ 『営業設計』チェックリスト：「売る」のではなく「選ばれる営業」を実現する戦略



未来戦略の悩み

会社設計の課題

社長自身が“ワクワク”できる事業ですか？

テクノロジーの進化により、企業の生存競争はさらに激化します。成功する経営者は、「本当にやりたいこと」を持ち、未来を描き、決断できるリーダーです。その情熱が社員・投資家・顧客の共感を生み、企業の成長につながります。一方、私利私欲の経営や差別化のない商品では、競争に埋もれ淘汰されるリスクが高まります。御社は「未来戦略の課題」に直面していませんか？

«「未来戦略の悩み」の3つの課題»

課題 1 変化が速すぎて、次の一手に自信がない

原因 → 社長の情熱が低下している

「儲かるか？」「リターンは？」と利益ばかり追い、事業への情熱を失っていませんか？起業当初の熱量は今も変わらずありますか？市場の変化が激しい時代、社長が先頭に立たなければ企業は取り残されます。現場に丸投げし「不労所得」のような感覚で経営していると、競争力を失うリスクも。社長自身がワクワクする事業を展開できていますか？そこに経営資源を投入する事が重要になります。

解決策 → 5方良しの『社長の願望掘り下げ』で解決できます。



課題 2 既存事業の強化か、新規事業を立ち上げか迷っている

原因 → 事業への情熱が分散てしまっている

成功する経営者は、幹部に任せられる体制を整えた上で新規事業に挑戦しています。多くの企業は、既存事業の成長が頭打ちになってから新規事業へ進みますが、実は既存事業を最大化するほうが売上アップの可能性は高いのが現実です。まずは本業を盤石にし、シナジーのある新規事業へ進むべきか、今一度見極める必要があります。

解決策 → 5方良しの『理念設計』で解決できます。



課題 3 事業承継計画がなく、次世代のリーダーが育たない

原因 → 社長が未来の会社像を描けていない

後継者を育てるには、託したい未来像を具体的に描き、共有することが不可欠です。会社の成長ビジョンが曖昧では、次世代リーダーは魅力を感じず、離れる可能性が高くなります。社内での育成が難しければ、事業売却(M&A)も選択肢に。早期の事業承継計画が、会社の価値を最大化し、経営の安定につながります。

解決策 → 5方良しの『事業計画』で解決できます。



未来にストレスを感じる経営者がセミナーに参加するメリット

自分と向き合い、未来のビジョンを描ける

あなたは人生の主人公です。どんなエンディングを迎えるか？経営者という前に、「どんな人生を生きたいか」「社会にどう貢献したいか」を深掘りすることが重要です。理想の会社像が明確になれば、経営の軸が定まり、進むべき方向が見えてきます。一度立ち止まり、自分と向き合う時間を持つことが、未来を切り拓く鍵となります。

メリット
1

心からワクワクする未来を描ける！

«共感される目標が、会社の成長を加速させる»

社長が心から達成したい目標は、共感を生み、賛同者を増やし、会社の成長を加速させます。私利私欲ではなく、社会貢献性の高いビジョンこそ、人を惹きつけます。「本当にやりたいこと」を明確にし、情熱を注げる未来像を描くことが重要です。自分の本音と向き合い、ワクワクする経営を実現しましょう！



メリット
2

軸がブレない経営を実現！

«目の前の事業に情熱を注ぐことが、組織の成長を生む»

社長が本気で事業に向き合わなければ、幹部や社員の熱量も下がります。「情熱を持て」と言うだけでは伝わりません。まずは社長自身がリーダーシップを発揮し、目の前の事業に情熱を注ぐことが重要です。経営の軸を明確にし、ブレない経営を実現することで、組織の士気が高まり、強い会社へと成長していきます。



メリット
3

情熱のある「事業計画」で賛同者が集まる！

«計画に魂がなければ、社員の士気は上がらない»

魂のない計画では、社員の士気は上がりません。希望的観測の事業計画だと達成できず、「また達成できない」と社員が冷めれば、組織の活力も低下します。重要なのは、本当に実現したい目標か？達成の戦略はあるか？社長の本気の熱意が伝われば、賛同者が増え、次世代のリーダーも自然と育っていきます。



セミナー
特典⑥

「ワクワクする未来戦略」チェックリスト集

未来のビジョンを明確にし、成長戦略を整理できる特典

- ✓ 『社長の願望掘り下げ』チェックリスト：「本当にやりたいこと」を見つけ、共感を集める目標を設定するための設計シート
- ✓ 『理念設計』チェックリスト：事業の軸をブレさせず、組織全体を一つにまとめる経営方針を確立するフレームワーク
- ✓ 『事業計画』チェックリスト：社員・投資家・取引先の賛同を得る、実現性の高い事業計画を策定するための具体策



『5方良し経営』セミナーの参加限定! 5大特典!

『5方良し経営』セミナーでは、参加者限定で“すぐに実践できる特典”を無料でご提供します!

「特典を受け取るには?」セミナーを受講するだけ! 参加者全員に無料プレゼント!

特典
1

「売上と利益を2倍にする! 戦略見直し」チェックリスト集

改善すべきポイントが明確に! 売上が伸び悩む原因を見極め、利益を持続的に増やす仕組みを作りましょう。

- ✓ 『理念設計』チェックリスト: 社長の願望を深掘りし、ビジョンと売上戦略を一致させる!
- ✓ 『商品設計』チェックリスト: 他社と差別化し、「高くて選ばれる」商品へ!
- ✓ 『顧客対応設計』チェックリスト: リピート率を向上させ、売上を安定化!



特典
2

「資金繰りが劇的に改善するテコ入れ」チェックリスト集

- ✓ 『管理設計』チェックリスト: 資金の流れを可視化し、キャッシュフローを安定させる。
- ✓ 『実務設計』チェックリスト: 業務フローを最適化し、無駄なコストを削減して資金繰りを改善。
- ✓ 『事業計画』チェックリスト: 未来の資金計画を策定し、黒字倒産を防ぐ安定経営の戦略を明確化。



特典
3

「理想の人材が定着し、強い組織をつくる」チェックリスト集

このチェックリストを活用すれば、人材の採用・定着・育成の課題を一気に解決できます!

- ✓ 『採用設計』チェックリスト: 企業理念に共感する人材を見極め、最適な採用基準を確立!
- ✓ 『評価設計』チェックリスト: 社員の成長を支え、公平な評価制度を構築し、離職率を改善!
- ✓ 『理念設計』チェックリスト: 社員が主体的に動き、社長不在でも機能する組織をつくる具体策!



特典
4

集客力を劇的に高める実践チェックリスト集 & 全集客手法77

売上につながる集客の仕組みを構築する実践チェックリスト。広告費を抑えながら反応率を最大化するポイントを厳選!

- ✓ 『集客設計』チェックリスト: お客様の心理をつかみ、効果的な「売れる仕組み」を構築!
- ✓ 『WEB設計』チェックリスト: WEBサイトを24時間働く営業マンに変える必須ポイント
- ✓ 『営業設計』チェックリスト: 「売る」のではなく「選ばれる営業」を実現する戦略



特典
5

「ワクワクする未来戦略」チェックリスト集

未来のビジョンを明確にし、成長戦略を整理できる特典

- ✓ 『社長の願望掘り下げ』チェックリスト: 社長自身が「本当にやりたいこと」を明確にし、共感を生む目標を設定するための設計シート
- ✓ 『理念設計』チェックリスト: 事業の軸をブレさせず、組織全体を一つにまとめる経営方針を確立するフレームワーク
- ✓ 『事業計画』チェックリスト: 社員・投資家・取引先の賛同を得る、実現性の高い事業計画を策定するための具体策



さらに追加の **3大特典!**

特典
6

御社の強みを分析します! 「5方良し経営診断レポート」作成

下記の各設計ごとに分析して、御社の“強み”と“改善点”が明確になります。
16ページのボリュームで御社の分析結果をお送りします。

診断レポートで得られる3つのメリット

- ✓ 「今の経営がどのレベルか?」を客観的に分析
- ✓ 強みを活かし、競争優位性を確立する戦略が明確になる
- ✓ 改善点と具体的なアクションプランが分かる



特典
7

1~100億の規模別「会社成長ロードマップ」チェックシート

成長フェーズごとの「やるべき経営戦略」が一目で分かる! 企業が1億、10億、100億と成長していくためには、各ステージで必要な経営戦略・仕組み・組織づくりが変わります。しかし、多くの経営者は「次に何をすべきか?」が分からず、場当たり的な経営に陥ってしまいがちです。

チェックシートで分かる3つのポイント

- ✓ 1億・10億・50億・100億…各成長フェーズでの優先戦略が明確に!
- ✓ 今のフェーズで「足りていないこと」が即座に把握できる!
- ✓ 売上規模ごとの成功パターンをもとに、成長の最短ルートが見える!



特典
8

期限なしの「無料経営相談」

どんな経営の悩みでも、いつでも相談OK! 経営者の“伴走者”として全力サポート

経営は決断の連続。しかし、「誰に相談すればいいのか分からない…」と悩んだ経験はありませんか? この特典では、契約期間や回数制限なくいつでも無料で経営相談が可能!
必要な時にすぐ相談できるから、迷いなくスピーディーに意思決定!
孤独な経営を一人で抱え込まず、貴社の成長を全力で支える
「伴走者」として、ご活用ください。



年商1億から100億へのロードマップ
『人・売上・利益・未来』経営のストレスを一気に解消！

完全マスター

『5方良し経営』 特別セミナー

経営者が抱える5大ストレス
利益、資金繰り、人材問題、集客、未来

|ズバッと/
解決

セミナー
満足度
100%



セミナー受講者の全員が「受けて良かった！」と回答

『悩みの根本がスッキリした』、『目指すべき方向が見えた』、
『小手先ではなくてどっしりと構えて経営が出来そう』など、多数

対象者：こんな経営者におすすめ！

- ✓ 利益がなかなか残らない…資金繰りが厳しい…
- ✓ 社員が定着しない…採用に苦戦している…
- ✓ 集客が安定せず、広告費がかさむ…
- ✓ 今後の成長戦略が見えない…事業承継に不安がある…

「『5方良し経営』で、これらの課題を解決しませんか？」

これまでにない『5方良し経営』の戦略を、今すぐ学べるチャンス！
「このセミナーでは、“経営者が今すぐ実践すべき5つのステップ”を具体的に解説します！」

【ご案内】

少人数開催のため先着限定15社とさせて頂いております。

当社は1社1社、丁寧に対応することを大切にしているため、今回のセミナーは**限定15社のみの開催**とさせていただいております。少人数制でしっかりと向き合いながら進めていくため、受付は先着順となります。ご興味がございましたら、お早めにお申し込みください。
また、当社の対応キャパシティに空きが出た際には、追加開催を検討いたしますが、現時点で次回開催の予定は未定です。
もし、今回ご参加が難しい場合でも、ご希望をいただければ優先的にご案内させていただくことも可能です。
ご不明な点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

セミナー内容(1.5時間)

- 1 自己紹介
- 2 これからの時代の経営
- 3 『5方良し経営』とは？
- 4 マネジメント設計の実践方法 理念設計、評価設計、教育設計、採用設計、管理設計
- 5 マーケティング設計の実践方法 商品設計、WEB設計、集客設計、営業設計、実務設計、アフターフォロークレーム設計
- 6 年商1億～100億の壁
- 7 質疑応答

日程の確認・お申し込み方法

- 1 右記のお申込みフォームの二次元コードをスキャンしてください。
- 2 お申込みフォームから最新のセミナー日程を確認いただけます。
- 3 希望の日程が確定しましたら、そのままお申込みフォーム上でお申し込み手続きをお願いいたします。

ご不明点やお問い合わせは、お申込みフォームの質問事項にご入力ください。迅速に対応させていただきます。



上記の二次元コードを読み取り頂き
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。



株式会社ルミッション

代表取締役 大森 新太郎

2007年に友人と不動産事業を起業し、年商20億円の会社へと成長させる。

そして、年商600億の経営コンサル会社とパートナーになり、現在は、年商100億を目指せる経営体制へと進化させた。

その過程で、周りの人も幸せになる経営ノウハウを身に付け、年商1～100億円をカバーする独自の経営ノウハウを確立する。

そのノウハウを伝えるべく株式会社ライティングメディアを設立。その後株式会社ルミッションへ商号変更し、中小企業の経営コンサルティングを行う。