

# MBS1 実践講座

## Management of Bantok Seminar

経営者・幹部・トップリーダーのための  
超実践型のマーケティング講座

あなたのビジネスの「勝ちパターン」が構築される

第24期 2026年4月  
参加申込受付中!



# MBS1 実践講座とは？

社員とお客さまに喜びと幸せをもたらし、高収益を生み出す  
**「勝ちパターン」**が手に入るプログラム

あなたの会社に、「こうすればうまくいく！」という成功モデルを構築できる！

## まずはやってみる vs 再現性のある勝ちパターン

学んだことをまずやってみる、といって努力する方と、先に「必ず勝てる再現性のある勝ちパターン」を作ってから実践する方、どちらが無駄なく結果を手に入れることが可能でしょうか？これまで10年以上の分析によると、「まずはやってみる」という方は、長期的な戦略と戦術の融合ができておらず、短期的な収入で終わるケースが多いようです。やはり、「勝ちパターン」を作り、「再現性のある収益を生む仕組み」が明確化できた方は、これまでに例外なく大きな成果を出してきました。MBS1 実践講座は、そのためのプログラムです。ベースとなるのは、絆徳哲学です。あなたが本質的な意味において、お客さま(クライアント)に価値を提供し、長期に渡って繁栄を続けるマーケティングの考え方、質の高いビジネスの進め方を体得するお手伝いをさせて頂きたいと考えています。



# プログラム概要

絆徳哲学をベースとした「**再現性のある勝ちパターン**」が手に入る

## 1. 月次講座 + ホットシート (月1回の講義 10:00~17:00 × 12ヶ月)

**戦略と戦術をその場で統合。毎月、専門家から提供される質の高い答えが飛躍を生む。**

現役の経営者やマーケティングの実践者から、机上の理論ではないリアルな教えを手に入れることができます。世界トップクラスのカリスマ達のコンテンツを体系化し、さらに洗練した形で、事業を成長させ発展させる上で、極めて有効なアイデアを毎月学ぶことができます。また、各回の講座では、ホットシートコンサルティングを行うため、その内容をオブザーブしながら、「戦略と戦術」の統合を毎月行うことが可能です。



## 2. 成果実証済みのテンプレート

**売上アップの進捗管理システム。**

あなた独自の「勝ちパターン」が手に入る、成果実証済みのテンプレートとマーケティングプロトコルを提供します。一般的に「プロトコル」とは、物事を確実に実行するための手順について定めたものです。つまり、誰でも結果を出せるような実務チェックリスト、実践マニュアルともいいます。MBS1 実践講座では、毎月のプログラム化された講座進行モデルにおいて、毎月の宿題やチェックシートを提供することによって、「こうすれば、うまくいく!」というイメージを作り上げ、あなた独自の「勝ちパターン」を作り上げていくためのツールを提供します。



## 3. 仲間からのフィードバック

**一緒に学ぶ仲間からのフィードバックが大きなブレークスルーにつながる。**

月次講座では、学ぶだけではなく、学んだ内容をどう実践するか、グループにてシェアを行います。様々な業界・業種の受講生がいらっしゃいますので、他業界での成功事例、上手くいっていることを自社の業界に取り入れることも可能になります。一緒に学ぶ仲間の事例がさらなるビジネスの飛躍のヒントになります。



## 4. W-PDCA 実行支援システム

**弊社スタッフのサポートや、仲間からの実行報告が、実践のチカラになる。**

毎月の月次講座で、「アサインメントシート」に自分自身への実行の計画(宿題)を設定します。そして、グループメンバーに対し、その実行状況を毎月共有します。この毎月の W-PDCA のサイクルを回すことが、安定的な高収益を生み出す仕組み化につながるのです。



# 月次講座のカリキュラム

月次講座: 毎月 1 回 (毎月 10:00~17:00)

月次講座を受講後は、毎回「アサインメントシート」を提出していただきます。これは、講座に参加した後に、気づいたことで、実行しようとしたアクションを書き留める「自分への宿題」を明確化するためのシートです。また、講座に参加できなかった場合は、オンラインで受講することも可能です。

## カリキュラム(全 12 回)

### 1.EHとCH、3C 分析、ビジネスモデル

EH→CH→P のサイクル

ターゲット設定方法(ペルソナ、カスタマーインタビュー)

フロントエンドとバックエンド構築方法

### 2.USP 確立戦略(理論編)

USP の基礎

USP を明確化する

USP 作りの第一歩とは

### 3.USP 確立戦略(実践編)

USP 確立戦略 8 パターン(前編)

USP 確立戦略 8 パターン(後編)

顧客の意思決定をリードする方法

### 4.報徳マーケティング

小田原合宿で心田開発、九性氣学、景氣経営学、

一円融合二宮尊徳の報徳思想

絆を結ぶ 5 ステップ、利益があがる 4 つの質問

### 5.コラボ、ジョイントベンチャー

コラボ、ジョイントベンチャーの基礎と具体例

コラボ、ジョイントベンチャー実践編

プラス α で効果を最大化する方法

### 6.紹介戦略&パブリシティ戦略

紹介戦略の基本

人が紹介したくなる感情とは

パブリシティ(PR 戦略)の基本とタイミング

### 7.世界観コピーライティング

顧客の心を動かすコピーの作り方

売れる見出しの基本

見込み客に必ずアプローチする方法

### 8.顧客感情と販売プロセス

STP マーケティング

購買の心理学

販売プロセスを仕組化するセールスファネル

### 9.マーケティングシステムの構築

マーケティング“システム”の意味

マーケティングをシステム化する方法

より多く買ってもらうためのポイント

### 10.SNS を活用した戦略的情報発信の仕方

SNS 戦略全体設計、シナリオ作成の仕方

SNS をマーケティングプロセスに効果的に活用する方法

SNS を活用した集客にブーストをかける方法

### 11.顧客を惹きつける YouTube 戦略

YouTube の基本

顧客を惹きつける YouTube 戦略

YouTube シナリオ設計

### 12.絆徳のマーケティング、プロトコル

絆徳哲学 21 の視点

マーケティングプロトコル(1 年間の振り返り)

卒業発表

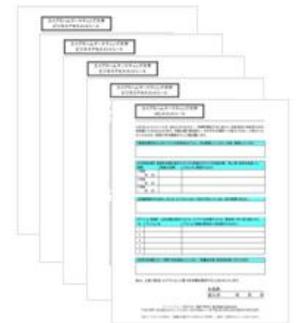
# 進捗管理システム(成果実証済みのテンプレート)

## あなたの「勝ちパターン」を作り、売上アップを徹底サポート

月次講座では、単にノウハウやノウハウを学ぶだけではなく、学びを今後のアクションに落とし込む仕組み、さらに毎月のアクションに対して、評価・フィードバックを受け取って、さらに大きな成果につなげる仕組みをご用意しています。あなたに大きな成果を手にして頂くためのサポートシステムとなっております。最速で目標達成をするために、毎月の目標を可視化し、そのために必要なアクションの進捗を管理することができます。

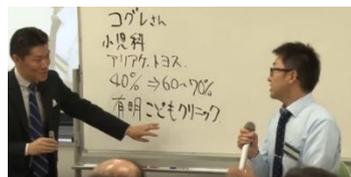
### アサインメントシート

毎月講義中に学んだことを宿題としてご記入の上、ご提出いただきます。  
アサインメントシートは毎月学んだ内容を、誰が、いつまでに、何を実行するか明確にするための進捗管理のシートです。ご自身への毎月の宿題というイメージです。  
講義を通して成果(=望む結果)を手にしていただくために毎月 PDCA を意図的に回すことを目的としております。



### マーケティングプロトコル

あなたのビジネスの現在位置を把握し、誰でも結果を出せるような実務チェックリストをお渡しします。セルフスコアリングとセルフコンサルティングを通して、具体的な課題を明確にし、仮説検証量(言語化)、思考量(最適化)、行動量(最大化)を増やすことで結果的にビジネスの長期的な成長発展を実現できます。



## その他、合宿研修や懇親会

### 年に1回の合宿があります!

年に1回、小田原で合宿を行います。(現地集合、現地解散、宿泊プランに応じて別途、費用がかかる場合がございます)。合宿を通じて、仲間との交流を深めるのと同時に、小田原にある尊徳記念館を訪問し、絆徳哲学の原点のひとつ、二宮尊徳の報徳思想の学びを深めます。歴史や哲学を共に学ぶことで、あなたの見識を広げ、絆徳企業として成長発展する力を身に付けて頂きます。また、懇親会では、講師を交えて、交流を深め、仲間との絆を結ぶことができるようになります。



# 講師陣紹介

## マーケティング実践者から学べる実践的講義

全講師が、満足度 80 ポイント、NPS50%以上が最低条件

### 鳥内 浩一 (とりうち ひろかず)

株式会社リアルインサイト 代表取締役

東京大学ならびに同大学大学院卒業後、複数のコンサルティング会社でのキャリアを経て2005年よりラーニングエッジ株式会社に経営陣として参画。「世界一のマーケッター」など世界的権威から直に学んだビジネスノウハウを仲間と共に実践し、自社の成長と業界の発展に貢献。現在は株式会社リアルインサイトを設立、代表取締役に就任。様々な理論と自身の経験から体系化した方法論をもとに、日本各地の経営者・起業家に対して業績向上のためのセミナー・コンサルティングを行う。業種業態・規模の大小を問わず業績向上へと導く手腕に定評があり、そのノウハウを公開する講演会やセミナーも多くの経営者や起業家が集まっている。



### 清水 康一郎 (しみず こういちろう)

ラーニングエッジ株式会社 代表取締役社長

マーケティングと事業成長の専門家。教育コンテンツのプロデューサーとして、世界トップクラス、本物、本質に限定した国内外プログラムを流通している。日本人の経済教育、歴史教育、道徳教育をライフワークとして力を注いでいる。長期にわたって世界的なカリスマとの信頼を構築。22年のコンサルティング経験で、把握できているだけで、200億円以上の利益向上に貢献。セミナーで、経営者・起業家の事業成長を支援し、受講者の人生を変えることにフォーカス。



### 須田 照丈 (すだ てるたけ)

ラーニングエッジ認定エグゼクティブシニアトレーナー

「MBS(絆徳の経営スクール)」をはじめとする数々の経営プログラムにて講師を務め、年間延べ10,000人以上の受講者に実践的かつ成果に直結する学びを提供している。また、経営幹部育成のための「絆徳会議」では、10社以上の企業の専任コンサルタントとして伴走。これまでに、土業、クリニック、不動産、飲食、鍼灸、整体、EC事業、健康食品、自動車、人材派遣会社など幅広い業種に対し、売上拡大・組織強化・仕組み化を実現してきた。現場の実務と理論を融合させた指導スタイルは、多くの経営者・幹部から「経営の伴走者」として高く評価されている。



## 渋谷 文武 (しぶや ふみたけ)

株式会社インタメプロダクション 代表取締役

カリスマ講師養成クラブ主催 エンタメプレゼン開発者

「カリスマ講師 THE バイブル」「いまの職場、ラスト3ヶ月」「マインドマップ内定術」

「就活のトリセツ」著者。75,000人以上の学生と20,000人以上の経営者、講師、士業、コンサルタントを指導。大学でキリア教育、就活の講義、大学講師、専門学校講師、セミナー講師、研修講師向けにカリスマ講師になる方法を、アナウンサー、プレゼンター、経営者向けにカリスマスピーチのコンサルティング、企業、著者、講師、コンサルタント向けにブランディング、YouTubeのコンサルティング、セミナーのプロデュースをしている。YouTubeを活用し、10,000人の集客を実現し、ラーニングエッジのYouTubeサポートもしている。



## 大林 健太郎 (おおばやし けんたろう)

千葉テレビ放送株式会社 プロデューサー

企業のニーズを直接番組に反映させる独自の番組モデルを構築し、芸人のナイツ初の冠番組『ナイツのHIT商品会議室』をはじめ12本のレギュラー番組をもつ。企業のニーズを直接番組に反映させる独自の番組モデルを構築し、28歳のときには中小企業のみの新規扱い売り上げで1億円越えを達成。レギュラー12本を担当する売れっ子となる。番組出演企業は、日本全国の約1,200社。また、全国各地で毎年60本程度のマーケティング講演も実施中企業にはテレビで放送後の、「2次利用」の重要性について啓蒙している。主な著書としては、言ったもの勝ち「勝手に」演出術がある。



## MBS1 実践講座 特別価格でのご案内

10月 MBS2 開催期間中(10/17 23:59 まで)にエントリーされた方限定で

特別価格にて優先的にご案内いたします。

ご興味がある方はこちら



# お客様の声を一部ご紹介

## 「お客様と両想いの関係を作りながら売上アップできています!」

受講してから集客は思い通りにできるようになっていたのですが、その中でも「本当に私たちが支援したいお客さまは誰なのか?」という絞り込みを考えられるようになりました。結果、私たちにとっても理想のお客さまに来てもらいながら、お客さまも私たちのことを求めているという“両想い”の関係を築くことができました。以前からマーケティングを学びたいと思いつつも断片的な知識しか身につけられていなかったのですが、この実践講座は体系的なマーケティングの知識を学んで実践に落とし込むことができるプログラムだと感じます。



SMGグループ CEO 菅原由一さま

## 「競合に圧倒的な差をつけて集客 180%アップ!」

歯科業界の競合に先駆けてオンラインセミナーを開催し、一人勝ちの状態を作ることができました。その後、競合がオンラインセミナーを始めてからも、MBS1 や実践講座で学んだ SNS 活用術やコピーライティングが集客アップに繋がり、受講後には 180%の集客アップを実現しました。受講の直後に医療物販学のオンラインサロンを立ち上げたのですが、こちらも 1 年間で 200 名の集客に成功しています。保険診療が中心で利益が出ず悩んでいる方や、今のビジネスが伸び悩んでいる人、行き詰りを感じている人におすすめしたいです。



医療法人社団栄昂会理事長 中原維浩さま

## 「オープンから半年間赤字だった新業態が 2 か月で黒字化!」

SNS の重要性を学んでからはきちんと 1 日の中でタスク化して SNS をやるようにしたところ、特に価格帯が低めの業態で集客アップの効果を実感しました。また、PDCA サイクルも 1 週間ごとに回していくことを改めて徹底し、オープンから半年間うまくいっていなかった新業態の担々麺店が 2 か月で黒字になりました。言葉としては知っていることでも、改めて講座で学ぶことで重要性を再認識したと思っています。自分の中では成功したと思いつても、誰でもいつかは壁にぶつかったり、伸び悩んだりすることがあると思います。そんなときに、その壁を突破して事業成長するきっかけを与えてくれるのが MBS だと思っています。



株式会社セブンスイノベーション  
代表取締役 澤田州平さま

## その他にも・・・

- ☑2,000 人だった顧客リストが 80,000 人に増え、利益目標を達成した飲食チェーン
- ☑野菜の卸売業でさばき切れないほどの問い合わせが殺到
- ☑USP が明確になったことで複数の事業が展開でき、コラボによって数億円の価値を生み出したコンサルタント
- ☑受講後 3 ヶ月で売上が 5 倍になり借金を全て返済した婚活塾経営者

などなど、多くの方々が目標とする成果を上げております!