

MBS 法人プラン

ブレイクスルーカンパニー

絆徳企業への最短距離



絆徳の経営スクール

MBS 法人プランとは —————

過去最高の業績を超えるプラン

「MBS 法人プラン」設立理念

本サービスの目的は、中小企業経営者の相互支援と活性化にあります。
自立自治と協業発展の精神で会員が事業を進化成長させて、世界をよりよい場所にする
ことがMBS 法人プランの理念です。

MBS 法人プランの会員向けサービスとして、
ラーニングエッジ株式会社は、「絆徳哲学」と呼ばれる
概念をベースとした研修講座など、各種の学びの機会を
提供します。
学びの機会の提供や、相互支援のコミュニティを形成
することによって、進化成長を続ける企業経営者を育成
することが本サービスの目的です。



代表取締役社長
清水 康一郎



1 MBS (絆徳の経営スクール) シリーズが月額制で受け放題

3 日間の集中セミナー MBS1～MBS6 の受講料が無料となります。※1

※1：別途、毎回受講時にテキスト代が発生します。また、リアル会場で受講する場合は、1 日あたり 5,500 円 (税込) / 人が発生します。(お弁当やドリンクサービス等が含まれます)

MBS 1 言語化 幸せに売上を伸ばす 5 ステップ

うまくいく原理原則を手に入れて、収益をあげる。マーケティング (特に集客や収益向上) を徹底して学ぶ。戦略や戦術を言語化しトライアル & エラーで生産性をあげる。お客さまと直接対話し、顧客視点でベネフィットを言語化する。事業計画、商品・サービスの定義、勝ちパターンを言語化する。

【リアル 330,000 円 (税込)、オンライン 297,000 円 (税込)、テキスト代 2,750 円 (税込)】



MBS 2 最適化 幸せに利益を伸ばす 5 ステップ

収益や仕組みを最適化し、勝ちパターンを強化する。中核商品 (これさえ売っていれば儲かるもの) に集中する。誰に、何を、どのように販売するかを明確にする。販売プロセスや経営における思考パターンをアップデートする。売上を伸ばし、経費を下げて、時間を短縮して、利益を高める。人間理解を深める (自分自身、お客さま、社内、取引先など)。

【リアル 396,000 円 (税込)、オンライン 363,000 円 (税込)、テキスト代 2,750 円 (税込)】



MBS 3 最大化 幸せに限界を突破する 5 ステップ

リーダーシップを手に入れて、実行不全を解決する。コミュニケーションや対話のスキルを高め、より深い人間理解と、ヴィジョン、ミッションに基づいて集中すべき仕事を明確にする。勝ちパターン (成功モデル) を完全行為として、実行徹底し、アクセルを踏んで、売上と利益を飛躍させる。ジョイントベンチャー (コラボ) 提携を促進する。

【リアル 440,000 円 (税込)、オンライン 407,000 円 (税込)、テキスト代 2,750 円 (税込)】



MBS 4 組織化 幸せな組織を実現する 5 ステップ

人間関係と人事制度を両立し、理念を浸透させる。ワンネスに基づくリーダーシップで、対立の無い組織を作る。和の対話によって、社内に「信頼」の価値観を強める。道徳に基づく人事評価システムで、幸せな組織文化を作る。データベースや業務プロセス、マニュアルを整備する。売上至上主義から、組織的に「利益の出る体質」へ移行する。

【リアル 440,000 円 (税込)、オンライン 407,000 円 (税込)、テキスト代 2,750 円 (税込)】



MBS 5 自動化 幸せな経営を構築する 5 ステップ

絆徳経営を導入し、絆徳企業になる。絆徳の経営を学び、思考法や企業文化をアップデートする。道徳的な経営管理を導入し、業務を数字 (KPI) で管理する。人材育成と新商品開発に時間とお金を投資する。次のビジネスを生み出す、新商品開発に取り組む。現状のビジネスは任せて手を放せるように、経営幹部を育成する。

【オンラインのみ 462,000 円 (税込)、テキスト代 2,750 円 (税込)】



MBS 6 永続化 幸せな経営を永続させる 5 ステップ

人生の設計図に基づき、経営が継承されていくための土台をつくる。理念やヴィジョンを実現するための計画を立て、戦略を現場に落とし込みやすい目標へと具体化する。目標 KPI と予算の関係性を正しく理解し、数字に基づいた経営判断を可能にする。バランス・スコアカードの考え方をを用いて、経営陣と社員が双方に納得感をもてる評価のあり方を学ぶ。短期的な成果だけでなく、永続化のために忘れてはいけない指標を明確にし、言語化、数値化、最適化へ移行する。

【オンラインのみ 462,000 円 (税込)、テキスト代 2,750 円 (税込)】



2 従業員は一人月額 2.2 万円で受講可能

代表者は「法人代表会員」 貴社従業員は「法人会員※2」として登録することができ、従業員の方は、おひとり 22,000 円 / 月で受講可能となります。

従業員と参加することのメリット

- ✓ 社内で共通言語ができ、成長スピードが高まる
- ✓ 社内の戦略会議として活用できる
- ✓ 社長が伝えたいことを第三者視点で伝えてもらえる



※2：本会員制度は、基本的に法人代表者（「法人代表会員」と呼ぶ）を対象としておりますが、法人に所属する役員・社員（雇用契約のある者）を追加で「法人会員」として登録することで、法人代表会員と基本的に同等のサービスを受けることができます（経営者限定サービスは除く）。ただし、一度登録した法人会員は、1年間に変更することができません。おひとり 22,000 円 / 月（税込）で人数を追加することが可能です。

MBS 法人プラン価格

※全て税込です

入会金	月会費		テキスト代
	代表者	従業員	
通常価格 660,000 円	55,000 円	22,000 円	2,750 円

※法人会員が 20 名以上の場合は、人数に応じた割引制度がございます。詳細は担当者までお問い合わせください。

年間ご料金例

- ✓ 代表者のみ・・・660,000 円 + 55,000 円 × 12 ヶ月 = 1,320,000 円
- ✓ 代表者 + 1 名・・・660,000 円 + (55,000 円 + 22,000 円) × 12 ヶ月 = 1,584,000 円

（参考）単発受講の場合の価格（一人あたり）

MBS 1	MBS 2	MBS 3	MBS 4	MBS 5	MBS 6	合計費用
330,000 円	396,000 円	440,000 円	440,000 円	462,000 円	462,000 円	2,530,000 円

【重要】お申込み前にご確認ください

- ・MBS シリーズ(1～5)は、連続性を持たせた階層的なプログラム構成となっております。そのため、順番に沿ってのご受講を推奨いたします。ただし、順不同でのご受講も可能です。※MBS6 は、MBS1 をご受講済みの方であればご参加頂けます。
 - ・法人会員の追加・法人会員の解約・法人プランの退会については、当社所定の手続きに基づき届出を行うものとします。
 - ・本サービスは、(法人代表会員および法人会員)として入会した月から **12ヶ月間を最低利用期間**とし、この期間中はご契約法人の退会、法人会員の解約はできないものとします。また、ご契約法人が退会した場合は、最低利用期間を満了していない会員も、サービスをご利用いただけなくなります。
 - ・会費とは別に費用が発生します。
 - (1)テキスト費用：一受講あたり 2,750 円 (税込)
 - (2)リアル受講費：一日あたり 5,500 円 (税込)
 - (3)変更手数料：一回あたり 11,000 円 (税込)
- ※セミナー開催日の前日より起算して 8 営業日前を過ぎてのキャンセルまたは日程変更は変更手数料を支払うものとします。
参加方法の変更は受け付けておりません。
- ・会員が次の事項に該当する場合、事前に催告したうえで、会員が当該催告に応じない場合には**当該会員の資格を取り消す**ことができるものとします。
 - (1)初期費用(入会金と法人代表会員の3ヵ月分の月会費)がサービス開始月の前月末までに入金が確認できない場合
 - (2)**毎月の請求が支払われずに3ヶ月経過**した場合
 - (3)サービス開始月の翌月末までに所定の金融機関口座の締結が完了しない場合
 - ・初期費用のお支払いについて、入会金 + 法人代表会員の3ヵ月分の会費をいただきます。初期費用については、銀行振込、クレジットカード決済が選択可能です。なお、4ヶ月目以降の月会費・その他費用については、**銀行口座からの自動引き落とし**となります。お申込み確認後、郵送にて【預金口座振替依頼書・自動払い込み利用申込書】をお送り致します。必要項目をご記入のうえ、**到着後1週間以内のご返送**をお願いしております。
 - ・各費用の引き落とし時期は、以下の通りとします。
 - (1)法人代表会員および法人会員の**月会費**については、**前月**のお引き落としとなります。
 - (2)**テキスト費用、リアル参加費、変更手数料**については、月末に締めて翌月のお引き落としとなります。

お申し込みフロー

1. QRコードを読み取り、ご自身のセミナーズのアカウントにログインしてください。
(MBS1にお申し込みいただいたアカウントと同様)
2. 開始日程とチケットを選択し、入会金 + 3ヶ月分のお支払い手続きをお願いします。
(銀行振込・クレジットカード)

お申し込みは
こちらから



引き落としサイクル例



導入事例



SBCメディカルグループ
CEO

相川佳之氏

従業員 1 万名、年商 1,700 億円を超えるまで成長できました。

当院は、今では業界トップになることができましたが、ラーニングエッジで教えてもらったマーケティングを、ただただ実行してきただけなんです。今では全国の分院長など毎年 200 名以上受講しています。一度学んだだけでは消化しきれないと思いますので、繰り返し、繰り返し学ぶことをお勧めします。

100店舗増！

売上が半分になり危機的状況になっていたときに MBS の学びを入れていたのが今日の良い結果に結びついてます。新しいブランドが 1 年弱で 20 店舗増え、今後 100 店舗まで増えていく見込みがあります。約 30 名のスタッフと一緒に参加していますが、社内の共通言語ができ、非常に進みやすく、成果も上がりやすいのでおすすめです。

GOSSO 株式会社
代表取締役
藤田建氏



大分ベスト不動産株式会社
代表取締役

坂井史明氏

ラーニングエッジで社員と戦略会議を行い九州 No.1 に！

社員と共に MBS シリーズを受講しました。MBS で頂いたマーケティングのテキストを何度も読み返し、社内での勉強会も行っています。社内にマーケティングを落とし込むことができたので、お客さまにどうやって来てもらうかまで経営視点で考えられる組織になりました。おかげさまで、業績も伸びていて、九州圏のセンチュリー 21 受取の総額が 7 年連続で第 1 位になりました。

全国からクリニック院長が見学に来る医療クリニックに。

スタッフと一緒に受講することで、理念を組織に浸透させるだけではなく、社内の共通言語を作ることができました。初年度は売上 6,000 万円程度でしたが、6 年目となる前期はグループ全体で 4.5 億円を突破しました。これも MBS の受講によって得た学び（マーケティング）のおかげだと思います。

いしがみ整形外科
院長
石神等氏



株式会社 CITTA
代表取締役
青木千草氏

新しいアイデア・ひらめきが満載！

改めてマーケティングを学ぼうと思い、MBS に参加しました。参加後は、ひらめきやアイデアも湧いてきてプロモーションに対するやる気も爆上がり！参加者は女性も多く「起業したてで、何をすればよいか分からない」という方もいたので、敷居が低く、参加しやすかったです。他の経営者さんと知り合い話せるだけでも参加の価値があると感じました。

顧客単価 120%・成約率 2 倍を半年で実現

YouTube で集客しダイエットスクールを運営していましたが、自己流のマーケティングに限界を感じ、正しい方向が分からず不安を抱えていました。受講後は、戦略と実行環境が整い、顧客単価は 120%、成約率は 2 倍に改善。さらに専門家や仲間の支援により、本来数年かかる施策も半年で実現できました。迷いなく意思決定できるようになり、事業成長のスピードが一気に加速しています。

一般社団法人
養生ダイエット協会
代表理事

梶谷枝里氏



受講後、4 年で売上 700%アップ！社員数も 7 名から 120 名に成長！

クライアントさまに更なる価値を提供できないか、さらにお役に立てることはないかと模索する中で MBS1 を受講しました。マーケティングだけではなく、経営全体を学ぶことができたのがとても良かったです。受講後は組織作りにフォーカスし、MBS1-5 の内容を実践することで、売上は 4 年で 700%UP、社員数も 7 名から 120 名まで成長しました。

EMP グループ
代表取締役
あべき光司氏



集客力が向上し 1 年で売上 1.5 倍！

この学びは、会社を成長させるだけでなく、社員や家族、お客さまを幸せにできると確信しました。集客に苦戦し売上が上がらない中で、藁にも縋る想いで受講を決意しました。受講後「これもっと早く学びたかったな」「5 年くらい早く学んでいたら、どれくらい業績が伸びていたのだろう」と率直に思いました。現在は法人プランに入会し、学び続けることで売上も 1 年で 1.5 倍に成長しました。

株式会社 Comrade
おおたき整骨院 代表

大瀧勇也氏



2 年連続「農林水産大臣賞」を受賞！有名人にも取り上げられました。

集客・販売に苦戦をしており、MBS1 に参加しました。受講して一番の気づきは、お客さまが求めるニーズと自社が行っていたアピールが違っていったことです。法人プランに入会し、社員と繰り返し戦略会議を行うことで、業績も上がり、社員の成長にも繋がりました。おかげさまで 2 年連続「農林水産大臣賞」を受賞することができました。

小松水産株式会社
代表取締役

小松伸克氏



全国の学研教室でトップ 10 に入る売上に成長できました。

生徒さんが減っていき困っている時に MBS1 に参加しました。頭から煙がでるくらいインパクトがありました。後継者となる幹部と共に受講することで、経営者視点が身につき、スピード感を持って進めることができました。一時は生徒数も減りましたが立て直し、全国の学研教室の中でもトップ 10 に入る売り上げを作ることができました。繰り返し受講することをおすすめします。

学研
加悦谷・天橋立教室
増田一美氏



会社概要

社 名	ラーニングエッジ株式会社
設 立 日	2003 年 4 月
代 表 者	清水 康一郎
本社住所	東京都新宿区西新宿 8-4-2 野村不動産西新宿ビル 4 階
電話番号	03-5348-5901
F A X	03-5348-5642

お問い合わせ

TEL	03-5348-5901
MAIL	seminars_vip@seminars.jp
WEB	https://learningedge.jp/

