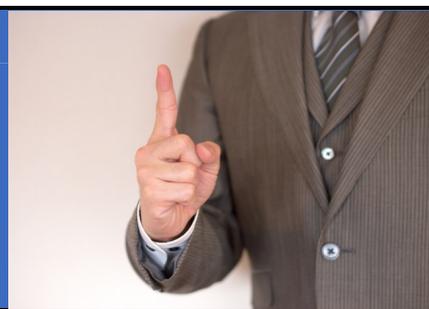


# 自社の強みを発掘して、 すき間市場で一番になる方法



去る28年6月1日、政府より「消費税10%への引き上げ」及び「消費税軽減税率制度の導入」を2年半延期し、平成31年10月とする旨を発表しました。しかし、時間的余裕ができたとはいえ、とりわけ中小企業にとって、対応すべき課題は需要落ち込みによる在庫リスク、販路開拓の必要性など、中小企業が対応すべき課題は山積しております。そのような中、資本に限りのある中小企業は、強みを生かして「小さい市場」で戦っていくのが基本とされています。大手企業や競合他社が目をつけていないニッチ（すき間）市場で一番になるのです。とはいえ、闇雲に絞り込むと、そこにニーズが存在しない危険性も存在します。

本セミナーでは、適切な「ニッチ」の見つけ方をご紹介します。

## セミナーカリキュラム

1. あなたの会社の「強み」を見つける方法
2. 「強み」を「利益」に変える、一番化メソッドとは
3. あなたの土壌場になる「入れ食い市場」の見つけ方
4. あなたがシェア No.1 を取るべき「ある領域」とは



## 講師プロフィール

一番化戦略コンサルタント

たかだ みのる

(一番化戦略研究所株式会社 代表取締役) **高田 稔** 氏

英国 University of Huff MBA マーケティング専攻 立命館大学経済学部卒業。  
1993年アメリカンエクスプレス入社。一貫して加盟店営業、特に新規獲得に従事。冬期長野オリンピック、沖縄サミット開催準備などのビッグプロジェクトに参加。現場での新規開拓営業のリーダー的存在に。日本国内及びグアム、マイクロネシア地域の営業及びマネジメントを10年間行う。営業成績が認められ3年連続でトップ10以内に入り、1位の社長賞も受賞。2003年渡英しUniversity of HuffにてMBAを取得。2005年帰国後、「一番化戦略コンサルタント」として独立し大企業では研修、中小企業ではコンサルティング、大学では講義、講演を数多く行う。ロイタージャパン、ヒューレットパッカー、ダニスコなどのグローバル企業での研修を行う。北海道ガス、リンナイ、内田洋行にて研修を行う。

■日 時 平成29年 **11月8日** (水) 14:00~16:00

■場 所 ホテルサンシャイン徳島アネックス (徳島市南出来島町 2-9)

■受講料 **無料**

■定 員 30名 (先着順に受付します) (定員超過の場合のみ事務局からご連絡させていただきます。)

■お問合せ 徳島商工会議所 経営支援部 手城 (てしろ) TEL 088-653-3211

### お申込方法

※11月1日(水)まで

申込書にもれなくご記入の上

本文に申込書の記入項目をもしもれなくご記入の上

FAX 088-623-8504

または

E-mail keieishien@tokushimacci.or.jp

まで送信してください

まで送信してください

## 【すき間市場で一番になる方法 参加申込書】

事業所名		業種	
所在地		TEL	
受講者氏名	①	②	

※ご記入いただいた情報は、主催団体からの各種連絡、情報提供のために利用することがあります。