

# 自社の強みを発掘して、すき間市場で一番になる

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言われています。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。

## <開催要項>

- 日 時 平成29年7月12日（水） 13時30分～15時30分
- 会 場 北海道経済センター 8階 Bホール（※公共交通機関をご利用ください）
- 講 師 一番化戦略コンサルタント 高田 稔 氏（一番化戦略研究所株式会社 代表取締役）

<略歴> 立命館大学経済学部卒業後、アメリカンエクスプレスに入社。加盟店営業に従事。日本国内マイクロシニア地域の営業及びマネジメントを行い、社長賞を受賞。退職後英国 University of Hull にて MBA（経営学修士）を取得、現在コンサルタントとして研修や講演・コンサルティングを行っている。

○定 員 80名（先着順、定員に達した際はご連絡致します。）

○受講料 無 料

## <主な内容（予定）>

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. あなたの土壇場になる「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



◆お申込方法：下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

（当商工会議所 ホームページからの申込も可能です。）

※受講票は発行いたしませんので、直接会場へお越しください。

◆お問合せ先：札幌商工会議所 中小企業相談所 運営・金融課（TEL：011-231-1766）

.....切り取らずに そのままFAXしてください.....

## 7/12（水）「すき間市場で一番になる方法」セミナー 参加申込書

札幌商工会議所 中小企業相談所 運営・金融課宛 **FAX:011-222-9540**

事業所名			
TEL		FAX	
部署・役職		氏 名	
部署・役職		氏 名	

※ご記入いただいた個人情報は当セミナーの管理・運営、通知及び当所からの同種の情報提供のために利用いたします。