



# 低成長時代に

# 無理なく利益を上げる戦略

## ～顧客・商品を絞って、利益回収スピードを上げる～

低成長時代になって久しい現在、やみくもな売上拡大策を取ると買い叩かれ、コスト削減をやりすぎると、現場の士気低下など副作用も発生します。本セミナーでは、経営の原理原則であるランチェスター戦略とTOCの考え方で、顧客・商品・地域を絞り込み、利益を回収するスピードを上げることで、無理なく利益を増やす戦略をご紹介します。

### 経営の原理原則：ランチェスター戦略 × TOC(制約理論)

- 【内容】
- ① 従来の売上拡大・コスト削減策の弊害
  - ② 低成長時代に利益を上げるための考え方
  - ③ 顧客・商品・地域を絞り込む、絞り込んだ商品を磨く
  - ④ ボトルネックを改善して利益の回収スピードを速める
  - ⑤ 事例紹介



【日時】 2019年11月27日(水) 19:00～20:30

講師：米澤 裕一(よねざわ ゆういち)

合同会社バリューアップ 代表

中小企業診断士 NPO法人ランチェスター協会理事・インストラクター TOC-ICO認定Jonah

事務機販売会社で30年間法人営業に従事した後、ランチェスター戦略を実践して独立。

補助金を活用した設備投資によるボトルネック改善支援など、中小企業の経営力向上の支援に注力。

【会場】 ランチェスターホール  
(NPO法人ランチェスター協会 常設講義室)

受講料 … 3,000円

東京都新宿区高田馬場1-27-1 ファインテックビル3F

【お問合せ・お申し込み】 (TEL) 03-5287-6007 (FAX) 03-5287-6006

NPO法人ランチェスター協会 事務局

(e-mail) [lanchester@lanchester.or.jp](mailto:lanchester@lanchester.or.jp)

お申し込み日： 年 月 日

フリガナ	フリガナ			
会社名	氏名		役職	
住所	〒		E-Mail	
TEL		FAX		

※本セミナーはコンサルタントやセミナー/研修講師の参加をご遠慮させていただいております。

