

「売れる」がわかるモノづくり講座 実践！バイヤーの視点で考える 新商品開発

[中小企業大学校 四国キャンパス開催]

研修のねらい

地域に根ざす素材や技法を活用して、試作品の評判は上々なのに、コンスタントな販売にはつながらない…あったけの「おもい」を込めた商品なのに、すばらしさが顧客やバイヤーに伝わらない…などなど、悔しい思いをしたことはありませんか。

本研修では、自社の持つ「武器」を客観的に知り、商品の付加価値として「活用」するため、自社と顧客の分析や商品計画などのマーケティング手法を学びます。

バイヤーの視点で新商品開発のプロセスを理解し、各段階において必要な取り組みを計画・実行できることを目指します。

研修のポイント

- ☑ 商品開発も商談も「運まかせ」にしない。バイヤーの視点を徹底的に伝えます。
- ☑ 自社の新商品を題材とした演習により、実践的な学びを得ます。
- ☑ 商品計画や販売計画、収支計画の再検討により「儲かる」ビジネスを作ります。

研修期間

2019年
11/6(水) ~ 11/7(木)

対象者

経営者・新商品開発の責任者

- ・新商品を開発中の方
- ・新商品の販路開拓を計画する方
- ・BtoC (BtoBtoC) の商品開発ノウハウを学びたい方

定員 30名

受講料 22,000円(税込)

会場

高松シンボルタワー タワー棟 17階 オフィスサポートセンター内会議室

香川県高松市サンポート2-1 ※裏面参照

JR高松駅から徒歩で約3分

ことでん高松築港駅から徒歩で約5分

高松自動車道高松中央ICから車で約20分

月日	時間	科目	内容
11/6 水	10:00-10:20	開講式・オリエンテーション	
	10:20-12:50	市場への到達プロセスと事業化停滞の要因	商品が売れず、事業化が困難になる理由について、事例をとってお学びます。 ・市場への到達プロセスと途中で発生する詰まり(課題)の事例学習 ・市場、顧客をイメージすることの重要性
	13:50-15:50	自社の環境分析(ターゲット市場の見極め)	演習を通じて自社と環境を分析し、強みを発揮できるターゲット顧客を見極めます。 ・PEST分析(概論) ・3C分析(顧客ニーズに対し自社が提供できる価値の見極め) ・SWOT分析、SWOTクロス分析による具体的改善施策の作成 ・自社の主戦場の決定
15:50-17:50	商品コンセプトの設定	自社商品のコンセプトについて、演習をとって設定します。 ・STP分析(ターゲット顧客像のイメージ化と販路をセットで考える) ・ブランドビジョンの策定 ・コンセプトシートの作成(演習)	
11/7 木	10:00-12:00	バイヤーの視点での商品コンセプト評価	設定した商品コンセプトを、顧客(バイヤー)の視点で練り直す重要性について、演習をとって学びます。 ・4P分析(商品コンセプトの評価) ・顧客が求める価値について優先順位をつける ・流通の視点から見たヒット商品開発の動所
	13:00-15:00	マーチャライジング理論を軸にした「顧客作り」	具体的な商品開発の段階から、実際に販売できる状況に至るまでの流れと留意点について学びます。 ・マーチャライジング理論を軸にしたMD計画業務 ・品揃え計画、販売戦略、VMD計画、等
	15:00-17:30	好循環サイクルに入るための収支計画	商品化の重要なポイントとなる価格設定と収支計画において、特に認識しておくべきポイントについて、演習をとって学びます。 ・損益分析と収支計画で利益構造を洗い直す ・ものづくりのPDCAサイクル(商品企画への投資から次の商品企画へ)
	17:30-17:40	終講式・修了証書の授与	

※11月6日(水)の研修終了後に受講者交流会(参加費3,000円)を開催。受講者の皆様の交流を深めます。

講師紹介(敬称略)

株式会社エンタトニック 代表取締役

安藤 寛之(あんどう ひろゆき)



東京都生まれ。都内百貨店本店にてバイヤー・マーチャライザー・商品開発・Eコマース戦略・店舗開発などを歴任。複数のセレクトショップの企画・立ち上げを行い、首都圏などに多数出店させる。出口から逆算するマーチャライジング・ノウハウを基に、全国様々な事業者のモノづくりやプロモーション、販路開拓支援などを行う。様々な事業者支援事業のアドバイザー・講師としても多数参加。

(演習部分の一部では3名の講師がサポートします。)

株式会社フードビジネス・サポート
代表取締役

田尾 隆典(たお たかのり)

食に関わる業界でバイヤーとして45年間の経験を蓄積。各地での講演も多数受託。マーケティング・販売戦略・リスクマネジメント・販路開拓などの経験・暗黙知を生かし、四国の中小企業の販路開拓を支援している。

柳田プランニング事務所
代表

柳田 陽子(やなぎだ ようこ)

百貨店での食品プロモーション開発の立案(マーケティングミックスなど)やマーチャライジングの確立(商品計画など)に豊富な経験を持ち、市場ターゲットに合わせた事業戦略、商品開発、販路開拓の支援を行う。

多田 EC 支援事務所
代表

多田 優之(ただまさゆき)

国内・越境ECオーナーの傍ら、中小企業の支援を関西・四国地域中心に行っている「EC実務に強いITコーディネータ」。大手家電量販店における長年の販売経験を活かした独自のノウハウが強み。

FAX. 087-811-3070		受講申込書	
(◆受講申込書を受領後、事務連絡ご担当者様あてに、折り返し受付状況をご連絡いたします。)			
フリガナ		代表者役職	
会社名		代表者氏名	
所在地		〒 都道 府県	
TEL		FAX	
業種		業種分類 (製造業のみ○印をおつけください)	
E. 製造業 I-1. 卸売業 I-2. 小売業 R. サービス業 D. 建設業 G. 情報通信業 H. 運輸業 M. 旅館業 Z. その他 具体的に ()		9. 食品 10. 飲料 11. 繊維 11. 衣料 12. 木材 13. 家具 14. 紙 15. 印刷 16. 化学 17. 石油 18. プラスチック 19. ゴム 20. 皮革製品 21. 窯業 22. 鉄鋼 23. 非鉄金属 24. 金属製品 25. はん用機械 27. 業務用機械 28. 電子部品 29. 電気機械 30. 情報通信機械 31. 輸送用機械 32. その他製造業	
主要取扱品目		資本金 万円 従業員数 人	
研修情報の入手先		1. ダイレクトメール 2. ホームページ 3. SNS(Facebook等) 4. 受講者の紹介 5. 商工団体等 6. 金融機関 7. 新聞・雑誌 8. テレビ・ラジオ 9. 県市等の機関紙 10. 展示会等 11. その他 ()	
事務連絡担当者		フリガナ 部署役職 担当者 E-mail 氏名	

受講コース名		実践！バイヤーの視点で考える新商品開発		コース No.	No. 101
受講者情報	フリガナ	年齢	性別	部署	
	氏名	歳	男・女	役職 (役職ご記載の上 該当区分に○) (代表者・役員・管理者・管理者候補等)	
<p>1) 受付状況が「キャンセル待ち」の場合、キャンセルが発生しだいご連絡します。受講可能な場合には、「受講受入れ決定のご案内」等関係書類のご案内を事務連絡ご担当様へご連絡します。</p> <p>2) 受入人数は、応募状況によって変わります(研修効果に支障のない範囲で定員を増やす場合があります)。</p>					
個人情報の保護について		<p>個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構が実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。</p>			

受講対象企業

資本金、従業員数のいずれかが下表に該当する中小企業の経営者・管理者・従業員・後継者の方に、ご受講いただけます。

業種	資本金	従業員数
製造業、運輸業、建設業、ソフトウェア業、情報処理サービス業、その他の業種(*)	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

(*) 経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。



独立行政法人 中小企業基盤整備機構 (中小機構)

中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています。地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら中小企業の成長をサポートしています。中小企業大学校は、中小機構が全国で運営する中小企業と中小企業を支援する機関のための研修施設です。

中小企業大学校 四国キャンパス (中小機構 四国本部)

中小企業大学校は、既存の業界や市場の枠を超えて、デジタル技術などを活用しながら生産性の向上や事業拡大を牽引する中小企業の中核人材を育成する研修施設です。基盤となる経営知識に加え、経営に関する分析力、洞察力、統合力、意思決定力などの経営に必要な能力と専門知識を習得する研修を行っています。令和元年度より、従来の9つの大学校やWEBeeキャンパス(オンライン校)等に加え、四国キャンパス(中小機構四国本部)を開校しました。

お問合せ：独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部 企業支援部人材支援課

香川県高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー タワー棟7F 087-811-1752 (ダイヤルイン) jinzai-shikoku@smrj.go.jp