

# 「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
11/7 木	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)
	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
11/7 木	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

# 一体感のある職場をつくる 信頼される管理者の コミュニケーション力

四国  
キャンパス

組織マネジメント

[中小企業大学校 四国キャンパス開催]

## 研修のねらい

現在、若手を中心に多くの働き手が職場に「良好な人間関係」を求めているといわれます。「働き方改革」や「生産性向上」が叫ばれる中、企業の管理者には、職場の人間関係を良好に保ち、さらにチームワークを発揮させて生産性を上げていく期待が、ますます強まっているといえるでしょう。本研修では、管理者に求められるコミュニケーション力を学び、職場の信頼関係を高めることで、「(単なる) 人の集まり」を、一体感をもって目標に向かう「組織 (チーム)」に変革する手法を、演習を通して身につけます。

## 研修のポイント

- ☑ 管理者の成長と部下の成長の相乗効果を発揮させ、職場の活性化につなげます。
- ☑ 上司、部下、同僚、さまざまな立場での演習で、新たな気づきを得られます。
- ☑ 最終日に行動計画を作成するので、研修内容をすぐに活かせます。

## 研修期間

2019年  
12/3(火) ~ 12/4(水)

## 対象者

### 中堅管理者、新任管理者、 職場のリーダー

- ・職場の活力や一体感を高めたい管理者の方
- ・部下の指示待ちや消極性に悩んでいる方
- ・慢性的な人手不足に悩んでいる方

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
12/3 (火)	9:15-9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30-12:30	管理者に求められる コミュニケーション 活性化の考え方	社内コミュニケーション活性化が社員のやる気、社員の定着につながる基本的な考え方を学ぶ。 ・組織活性化の条件 ・組織目標共有化を基本としたコミュニケーション ・リーダーの役割と責任
	13:30-17:30	やる気を引き出す コミュニケーション の実際	コミュニケーションを活性化させるために、職場のさまざまな場面でどのようなコミュニケーションを図るべきか、演習を交えて学ぶ。 ・部下のやる気を引き出すコミュニケーション ・組織の活性化とコミュニケーション ・コミュニケーション強化プランづくりの事前準備
12/4 (水)	9:30-12:30		
	13:30-17:30	コミュニケーション力 強化プランづくり	自らのリーダーとしての行動計画をまとめ、具体的な行動を通じて、組織活性化へとつなげるための課題を整理する。 ・「自己のコミュニケーション強化プラン」の作成 ・「職場のコミュニケーション強化プラン」の作成 ・コミュニケーション強化プランの発表とブラッシュアップ
	17:30-17:45	終講式・修了証書の授与	

※12月3日(火)のお昼休みに講師とのランチ会(持参または手配(実費))および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)



### 有限会社 ウェーブ 藤田 悠久雄 (ふじた ゆくお)

早稲田大学を卒業後、細田貿易(株)に入社、1990年に(株)ウェーブを設立、現在に至る。小売・サービス業を中心とした経営コンサルティングで数多くの実績を有し、販売士養成、創業セミナー等の研修講師としても幅広く活躍中。

専門分野は、小売業・サービス業の経営指導、創業支援、販売促進、営業社員、販売員の販売教育。中小企業ベンチャー総合支援センターアドバイザー、広島地域支援センターアドバイザー、広島市産業振興センターアドバイザー、商工会議所、商工会セミナー講師。調理師、製菓衛生師。

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		信頼される管理者のコミュニケーション力		コース No.	No. 102
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