

「技術」や「ノウハウ」を上手に活かす 実践！ユーザーの視点で考える 新事業開発

[愛媛県新居浜市開催]

研修のねらい

長年磨いてきた技術やユニークなノウハウを活かし、新製品を開発したものの、狙った顧客に優位性が伝わらない…もっと自信を持って新事業を開発したくはありませんか。本研修では、生産材メーカーを主な対象として自社の「武器」を客観的に知り、顧客から「価値」を認識してもらうためのマーケティング手法を学びます。演習では自社を題材とした実践的な学びを通して、今後の必要な取り組みを計画・実行できることをめざします。

※えひめ東予産業創造センターとの共催講座

研修のポイント

- ☑ 生産材（BtoB）のマーケティング活動の進め方が身につきます。
- ☑ 技術やノウハウを顧客に「価値」として届けられるようになります。
- ☑ 企画中の新事業が販路開拓ひいては利益につながります。

研修期間

2020年
10/27^火, 28^水, 11/5^木

対象者

経営者・新事業開発の責任者

- ・新事業を開発中の方
- ・新事業の販路開拓を計画する方
- ・BtoBの事業開発ノウハウを学びたい方

定員 20名

受講料 29,000円(税込)

会場

えひめ東予産業創造センター (愛媛県総合科学博物館の西隣)

愛媛県新居浜市大生院2151-10

JR新居浜駅から車で約20分

JRいよ西条駅から車で約15分

松山自動車道西条ICから車で約5分

JRいよ西条駅・新居浜駅よりバスで約20分

月日	時間	科目	内容
10/27 ^火	10:00-10:20	開講式・オリエンテーション	
	10:20-11:50	マーケティングの基礎	マーケット志向の事業開発の重要性を学び、自社の現状を認識します。
	11:50-14:50 (昼休1H)	マーケティングに基づく事業開発	事業開発マーケティングの進め方と市場調査の方法を学びます。
	14:50-17:20	価値の創造と提供	シーズ発想からニーズ発想へと事業開発の発想を切り替え、自社が顧客に提供できる価値を明確化します。
10/28 ^水	10:00-12:00	技術の棚卸と市場のセグメンテーション	連関図を活用した自社の技術の整理と市場-競合視点での自社の強みの分析を行います。
	12:00-15:00 (昼休1H)	事業コンセプトの創出と表現	顧客に届けるための事業コンセプトの創出と表現方法を学びます。
	15:00-17:00	ビジネスモデルの構築	顧客に提供できる価値をビジネスモデルとして視覚化します。

※第3日目開講までの間（インターバル期間）に、商品企画シートと価値提供シートの策定準備をして、第3日目にご持参いただけます。

11/5 ^木	10:00-15:30 (昼休1H)	自社事業企画の発表	前回までの学習および自社内での研究を基に発表準備を行い、グループ内発表と全体討議を行います。
	15:30-17:00	新価値創造を牽引する組織と仕組み	組織として新事業開発を推進していくための体制づくりについて学びます。
	17:00-17:10	終講式・修了証書の授与	

講師紹介(敬称略)

アイマーケ株式会社 代表取締役

石川 憲昭(いしかわ のりあき)



オムロン(株)にて、インダストリーオートメーション関連製品の法人営業・事業企画・製品企画・アメリカ駐在等に従事しグッドデザイン受賞製品など多数の新製品を創出。退社後、大学院にて企業経営及びマーケティング・製品開発を専攻。2004年アイマーケを創業、様々な業界の製品開発・マーケティング・販路開拓等のコンサルティングや研修を実施。これまで関わった企業は1,000社を超える。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部

中小企業大学校 四国キャンパス

(演習部分の一部では2名の講師がサポートします。)

中小企業診断士 / 経営コンサルタント

山下 晶子(やました あきこ)

ITシステム営業・ユーザー教育担当を経て、地元のコンサルティングファームに入社。事業調査・企業再生・業務改善・QC活動支援などに従事し、2017年に中小企業診断士として独立。公的機関にて四国の中小企業支援を行う。主に製造業の販路開拓などを担当。

株式会社クリードインテグレーション
代表取締役

平野 伸英(ひらの のぶひで)

商社での卸営業、ベンチャーでの飛び込み営業を経て、様々な業種の営業代行を行いながら、ダイレクトマーケティングと営業未経験者育成のノウハウを積み上げ、統合マーケティング会社や大手カタログ通販会社での役員経験などを経て、2009年、香川県高松市にて創業。

Webからご覧いただけます。

中小企業大学校 四国 検索

FAX. 087-811-3070		受講申込書		◆すべての項目をもしなくご記入ください。	
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	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)				
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. 郵送 DM 2. 研修のご案内 3. ホームページ 4. メルマガ・SNS(Facebook等) 5. 受講者の紹介 6. 商工団体等 7. 金融機関 8. 新聞・雑誌 9. テレビ・ラジオ 10. 県市等の機関紙 11. その他 ()				
事務連絡担当者	フリガナ 氏名	部署役職		担当者 E-mail	

反社会的勢力でないことの確約について
 当社(当機関)は、暴力団等の反社会的な勢力に該当せず、今後においても反社会的勢力との関係を持つ医師がないことを確約します。また、反社会的勢力に該当し、もしくは暴力的な要求行為等に該当する行為をしたことが判明した場合には、研修の受講を中止されても意義申し立てを行いません。

受講コース名	実践！ユーザーの視点で考える新事業開発			コース No.	No. 113
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○)	
	緊急連絡先 TEL(携帯・自宅等)			(代表者・役員・管理者・管理者候補等)	

注意事項
 ※募集定員になり次第「締め切り」とさせていただきます。お早めにお申し込みください。
 ※定員を超えるお申込みがあった場合は、「キャンセル待ち」となることがあります。
 ※3名様を超えるお申込みの場合は、4名様以降をいったん「キャンセル待ち」とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

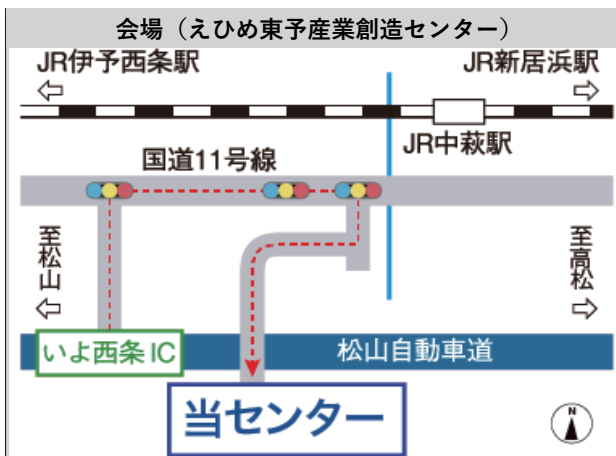
個人情報の保護について
 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。

受講対象企業

中小企業または個人事業主(資本金と従業員数のいずれかが下表の範囲内)の経営者、役員、従業員の方であれば受講いただけます。

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

※事業協同組合や企業組合などの中小企業団体は受講対象に該当しますが、財団法人、一般・公益社団法人、医療法人、農事組合法人、NPO等の法人は受講対象に該当いたしません。
 ※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)