

# 販路開拓普及啓発セミナー

## 既存顧客に捉われない!

# モノづくり大国ニッポンの

# 未来

を考える

～販路開拓における  
発想戦略～

日時 令和6年 **10月30日(水)** 14:00~16:00

参加者 **都内中小企業者**  
(経営者・従業員・個人事業主等)

お申し込みはこちらの  
QRコードから!



定員 **100名** (事前申込制・先着順)

URL: <https://forms.gle/JGKBjumxMJmNFEsJ7>

申込期間: 令和6年 9月9日(月)～10月25日(金) 17時まで

## 講演プログラム

講演タイトル

### 『中小企業に求められる コンセプト発想と販路開拓』 ～そのヒントを無印良品戦略から学ぶ～



講師 / 鈴木 栄治 氏

【経歴】

株式会社 地方創生栄え塾 代表取締役  
一般社団法人地方創生サポート協会 栄え塾 代表理事  
一般社団法人日本経営士会 経営改善・経営革新アドバイザー

大手流通業にてバイヤー・商品開発部長を歴任。「無印良品企画」に開発当初より関わる。2000年に商業流通の専門家として起業。マーケティング、商品開発、販路開拓、経営戦略、事業計画、人材育成など、【売】【買】両面に精通する実践コンサルタントとして、流通業界で培った、多くの販路開拓の経験と知見を有している。講演も、今話題の無印良品、ユニクロ、ニトリ、ドンキホーテ、セブンイレブンなどのSPA企業(製造小売業)の事例を交えて分かり易く解説、メリハリと切れがある、質問も的確に答えてくれると好評。人望・信頼も厚く、中国日本企業視察団からも多くのオファーがあり、日本、中国で活躍。(社)日本販路コーディネータ協会・販路コーディネータ、セールススレップ1級。埼玉県商業活性化支援アドバイザーや18都道府県の公的支援機関の専門家として活動中。

講演タイトル

### 『モノづくり大国 日本 中小企業の未来設計』



講師 / 草場 寛子 氏

【経歴】

株式会社盛光SCM 代表取締役  
株式会社COBA 代表取締役  
こーばへ行こう! 実行委員会 実行委員長

2009年、株式会社盛光SCM 3代目代表取締役に就任。就任当初から「下請け体質からの脱却」という指針を掲げ、プライベートブランドNEEL(ニール)を立ち上げる。NEEL=Need(空間に必要な)+Life(生活)の造語。また、「これからのモノづくりは、技術向上だけではなく、企業ブランドや業界の認知度も高めていく必要がある」という視点から、2018年より開催している東大阪市連携事業オープンファクトリー「こーばへ行こう!」や、人・ブランド・業界づくりに特化した「株式会社COBA」の運営にも力を入れている。これからの工場は、工業(町工場)同士の繋がりがだけではなく、商業や学校、スポーツ、エンターテインメントなど、ボーダレスな関係を構築し、3つの役割(商業活性・地域連携・観光資源発信)にも力を入れることで、地方経済を活性化する活動を積極的に取り組んでいる。

セミナーに関する  
問い合わせはこちら

販路開拓普及啓発セミナー事務局(運営:株式会社ユニオンアルファ)

電話番号: 03-6441-2193 事務局メールアドレス: [nm-seminar@union-gr.co.jp](mailto:nm-seminar@union-gr.co.jp)  
※問い合わせ対応時間(9:00~17:00)

# 販路開拓実践支援事業



こんな方にお勧め

- 新規市場開拓のノウハウを習得したい
- 自社の販路開拓におけるネットワークを構築したい。

取引マッチング支援や、製品・技術の改良アドバイスを通して、販路開拓を実践的に支援します。

## 支援内容

ビジネスナビゲータ (BN) が最大で2年間伴走し、営業力強化をサポート。本事業では60名のBNが営業に関するノウハウをお伝えします。

※ビジネスナビゲータは大手メーカー・商社出身。経営、営業、ネットワーク、製品開発知識を有する、営業支援のスペシャリスト

大企業等とのマッチング

資料作成・プレゼン方法等のアドバイス

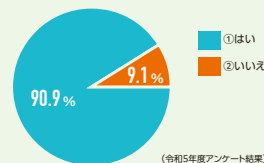
製品等の改良アドバイス

展示会・助成金情報等の提供

ご利用  
企業様  
の声

- 積極的に参加することで、取引が広く繋がっていくなど事業者として貴重な場面、経験を積ませていただいた
- 本事業により、弱かった営業面をサポート頂き大変感謝している
- 受注には至らなかったが、公社支援製品であることで対外的な信用力がアップした

■ 中小企業ニューマーケット  
開拓支援事業を今後も利用したいと思いますか



## マーケティング戦略策定支援事業

こんな方にお勧め

- 市場の求める製品を投入したい
- 戦略策定のノウハウを習得したい
- 市場ニーズの具体的な把握の仕方が知りたい

製品の強みはなにか、その強みが発揮できる市場はどこかを徹底的に分析し、マーケティング戦略を策定します。

## 支援内容

マーケティングオーガナイザー (MO) が最大で2年間伴走し、蓄積された幅広い知識を武器に、市場展開をサポート。

※マーケティングオーガナイザーは民間大手メーカー・商社で経営戦略策定経験を持つスペシャリスト。

### STEP1 MOと共にマーケティング戦略を策定 ～想定される売れる市場はどこか～

戦略策定を通じて、自社でも単独でマーケティング戦略を策定できるよう、ノウハウをお伝えします。

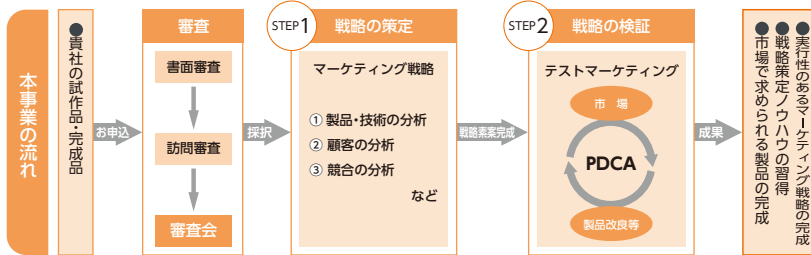
#### 【戦略策定のポイント】

① 製品・技術の分析	シーズ、強み、弱み等を整理
② 顧客の分析	市場規模、顧客ニーズ等を整理
③ 競合の分析	競合の特徴、市場シェア等を整理

### STEP2 策定した戦略をテストマーケティングで検証 ～有効なマーケティング戦略の完成～

策定した戦略をテストマーケティング (以下TM) で検証。TMを通じ市場の声を収集し「求められる製品」等を反映した戦略の完成を目指します。TMは市場に深い知識を持つビジネスナビゲータとプロジェクトチームを編成して実施します。

### 【マーケティング戦略策定支援事業】



下記 URL より審査申込書をダウンロードして、提出書類をメールにて送付してください。

#### 提出書類

必須

- 審査申込書 及び 申請前確認シート (チェックシート)
- 履歴事項全部証明書 (個人事業主の方は開業届) の写し (PDF)
- 直近の決算書の写し (PDF)

任意

- 製品等のパンフレットやカタログ
- 製品等の機能・耐久性を証明するデータや顧客アンケート等の資料

#### 審査申込書ダウンロード

[https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/new\\_market/index.html](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/new_market/index.html)



#### 送付先

メールアドレス: hanro@tokyo-kosha.or.jp  
メールの件名: ニューマーケット申込の件

お申し込み方法

支援業務に関する  
お問い合わせはこちら

公益財団法人 **東京都中小企業振興公社**

電話: **03-5822-7234**  
Email: [hanro@tokyo-kosha.or.jp](mailto:hanro@tokyo-kosha.or.jp)

〒101-0024  
東京都千代田区神田和泉町 1-13 住友商事神田和泉町ビル 9 階

事業戦略部 販路・海外展開支援課  
中小企業ニューマーケット開拓支援事業 事務局