

受講企業のうち75%が、  
自社商品開発に  
利用できたと回答

第12期

# 商品企画 基礎講座

平成26年7月1日～平成27年2月12日  
[全16回]

新たな発想で  
下請け一辺倒から  
抜け出せた!

デザイナーとの  
つきあい方が  
わかった。

「作る」前に「考えること」。  
この大切さに気づき、  
新商品開発につながった。

マーケティングから  
製品開発まで学べる  
社員教育に活用できた。

脱! 自己流  
マーケティング  
自社の事業にあった  
販売セオリーを知る!

第4期

# 販売促進 企画講座

平成26年7月1日～平成27年2月12日  
[全16回]

展示会で受注が増えた!

ワークシートを使って  
社員と想いを  
共有できた!

DMからの反応率が  
上がった!

伝わる販促ツールの  
作り方がわかった。

# 市場に沿った「もの」をつくる 商品企画基礎講座

どちらを選ぶ？

ふたつの実践型

新たな戦略的デザイン経営を試みる中小企業に向けた、「売れる商品」の開発力向上と、マーケティング、開発戦略、工業デザインプロセスなどについて、実践的な手法を身につけるための講座です。

## 商品企画基礎講座 カリキュラム

<b>事業戦略</b> ■できること、やりたいこと、やるべきことを考える。 ■財務を含めたさまざまな戦略から事業を考える。	① 7/ 1 (火)	「売れる仕組み」に必要なこと	*販売促進企画講座と合同です。
	② 7/ 8 (火)	利益を上げるための価値戦略	
	③ 7/15 (火)	事業戦略(財務戦略)	
<b>商品企画</b> ■本当のターゲットを知る。 ■知的財産権について押さえる。 ■自社の技術を価値として、市場に提供するための方法を学ぶ。	④ 7/24 (木)	事業戦略(事業戦略シート)	
	⑤ 7/31 (木)	何を創りたいのか？	
	8/ 1 (金) ~ 9/ 3 (水)	個別支援：競合商品実態調査 *詳細は職員にお問い合わせください。	
	⑥ 8/ 7 (木)	知的財産権について	
	⑦ 9/ 4 (木)	作りたいものを決める	
	⑧ 9/11 (木)	市場調査マッピング	
	⑨ 9/18 (木)	商品戦略シナリオ作成	
	⑩ 9/25 (木)	形への展開	
	⑪ 10/30 (木)	デザイン企画書作成	
	<b>デザイン検証</b> ■モックアップモデルの作成技術を学ぶ。 ■伝えるための技術を学ぶ。 ■デザイナーとのつきあい方を知る。	⑫ 12/ 4 (木)	形の検証① モックアップモデル作成
⑬ 12/11 (木)		形の検証② モックアップモデル作成	
⑭ 12/18 (木)		形の検証③ モックアップモデル作成	
⑮ 1/22 (木)		プレゼンツール作成	
⑯ 2/12 (木)		所内プレゼンテーション	

\*カリキュラムの詳細は、ホームページ (<http://www.iri-tokyo.jp/jinzai/seminar/annai.html>) をご確認ください。

## 各業界で活躍する講師陣



商品  
販促

齋藤 厚氏  
齋藤厚税理士事務所  
所長 税理士

監査法人等勤務を経て2005年独立開業。会計・税務はもちろん、経営計画作成サポートを中心に、数字を社員と共有するオープンブックマネジメントの推進、経営会議運営サポート、さらに経営計画実現のため社員の方を対象とした研修にも取り組んでいる。



商品  
販促

添田裕美氏  
添田裕美税理士事務所  
所長 税理士

2013年税理士登録。税理士事務所において延べ中小企業100社以上に関与。その後独立し添田裕美税理士事務所を開設。経営計画書作成の支援や決算分析、節税、相続対策など、中小企業経営者の身近な相談役として活躍している。



商品  
販促

姫野裕基氏  
ひめの企画  
代表 中小企業診断士

大手企業にてコピー機の飛び込み営業を9年間、その後ベンチャー企業の起上げに3年間携わる。それらの経験を生かし、机上の空論に終わらないマーケティングを目指し、自ら店舗経営も行っている。



商品  
販促

平山裕嗣氏  
ヤヨイ広告企画株式会社  
有限会社メディアクロス  
代表取締役

印刷会社を経て1981年、26歳で現在の会社を設立。不動産広告のマーケティングから販促広告作成をメインに、新商品、新サービスのプランニング立上げから販売実践まで手掛けている。



商品

白井要一氏  
有限会社インライデザイン  
代表取締役 デザイナー

カメラ、双眼鏡、天体望遠鏡などの光学機器から、アウトドア用品のデザインなどで多くのグッドデザイン賞を受賞。またSHIRAI DESIGNブランドでの帆布バッグを企画・製造・販売し、メーカーとして伊勢丹、大丸など百貨店への納品やイベント開催をする他、公共機関においてデザイン教育指導やアドバイザーとして活躍している。



商品

二階堂隆氏  
エルグデザイナー  
代表 デザイナー

ガシオ計算機(株)G-SHOCKの企画、デザインを担当。初期3機種を担当。1984年からミラノに在住し家具、タイル等をデザイン。1988年現事務所設立。デジタル・アナログウォッチ、携帯端末、医療機器、福祉用機器、日用雑貨、照明器具、特殊計測機器、産業用ロボット、幼児用教育玩具デザインの他、専門学校にて教育指導も手掛ける。



商品

野口英明氏  
株式会社インターフェイス  
代表取締役 デザイナー

医療・美容機器、錠剤分包機、アミューズメントロボット、自動販売機、建築・鉄道・車両用金具など幅広く工業製品の企画・デザイン、機工設計・試作・量産設計・カタログ企画・パッケージデザイン制作を行う他、UDプロダクト研究会主幹、デザイン専門学校講師を勤め、また、各地方自治体で地場産業振興の教育指導を数多く手掛ける。

# 型ワークショップ

# 「もの」の良さを市場に伝える 販売促進企画講座

両方  
受ける？

商品の良さを見出し、どんなツールにどう表現するのか？  
販売促進企画の一連の流れをワークショップを通して学びます。  
マーケティングの基礎からの講座ですので、初めて販促に取り組む方もご理解いただけます。

## 販売促進企画講座 カリキュラム

<b>事業戦略</b> ■ できること、やりたいこと、やるべきことを考える ■ 財務を含めたさまざまな戦略から事業を考える。	① 7/ 1 (火)	「売れる仕組み」に必要なこと	*商品企画 基礎講座と 合同です。
	② 7/ 8 (火)	利益を上げるための価値戦略	
	③ 7/15 (火)	事業戦略(財務戦略)	
<b>ツール戦略</b> ■ 顧客視点で販促を考える。 ■ 本当の競合を捉える。 ■ デザイン発注時のポイントを押さえる。 ■ 販促ツールの効果を評価できるスキルを身につける。	④ 9/30 (火)	販促活動の全体像	
	⑤ 10/ 9 (木)	ターゲット像と気になるキャッチコピー	
	⑥ 10/16 (木)	売るための"言葉"とPR	
	⑦ 10/23 (木)	販促とイベント企画	
	⑧ 11/ 6 (木)	費用対効果の高いWEB戦略立案・実習	
	⑨ 11/13 (木)	あまりお金をかけずにWEBから受注を増やす方法	
	⑩ 11/27 (木)	ゴールに導くホームページ	
	⑪ 12/25 (木)	販促活動を見直す	
	⑫ 1/ 6 (火)	セールス効果を高めるグラフィックツールを知る	
	⑬ 1/13 (火)	ツール作成のための基礎知識と戦略	
	⑭ 1/27 (火)	制作物の成果と評価ポイント	
	⑮ 2/ 2(月) ~6(金)	プレゼンツール作成	
	⑯ 2/12 (木)	所内プレゼンテーション	

**CASE STUDY**

今まで展示会注文件数はゼロでしたが、受講後、チラシを変更し、展示会を絞り込んで出展したところ、今までまったくなかった注文が 57 件の申込みと、2件の引き合いがありました！

受講前  
PHOTOLA PHOTO LIGHT BOX  
世界最速！  
ついでに世界最軽！

受講後  
あみだくし  
シズル  
フォトラ PHOTOLA  
世界最速！  
ついでに世界最軽！

有限会社 大里化工 様

\*カリキュラムの詳細は、  
ホームページ (<http://www.iri-tokyo.jp/jinzai/seminar/annai.html>) を  
ご確認ください。

商品 商品企画基礎講座の講師    販促 販売促進企画講座の講師



**山本典弘氏**  
鈴木正次特許事務所  
副所長 弁理士

中小企業が主なクライアント。特許・意匠・商標をはじめ知的財産権全般の業務を取り扱う。主な技術分野は、特許では建築土木・物流機器・日用品雑貨、意匠では各種パッケージ・建材・建築金物を多く取り扱う。MOTも取得、技術者向けの知的財産権研修の講師も務める。



**赤羽なつみ氏**  
マンダリンスタジオ  
代表 デザイナー

カレンダー、手帳などの企画デザインから、食品、医薬品のパッケージデザインを行う。日常生活に密着した魅力ある商品づくりを目指し、最近では地域振興の事業にも参加している。美術大学、デザイン専門学校の講師を務める。



**高橋伸悟氏**  
有限会社高橋農園  
マーケティングデザイナー

販売促進ツールの企画デザイン、新規事業立ち上げサポート、事業企画、販売促進企画、ブランディング、およびグラフィックツール類の企画、制作会社を運営。中小企業や大企業の若手の実践支援を手掛けている。



**田中康生氏**  
合同会社ダイレクトメール  
推進協議会  
代表

米国コンピューターメーカー営業、会計ソフトウェア会社にて商品戦略・マーケティング活動後、コンサルタントを経験し、印刷会社に入社、IT部門で大阪市GISなどのシステムを導入。現在、専務理事として運営全般の管理を行いながら、企業の社員研修や全国でのセミナー講師も年間数十回務める。



**中田恵子氏**  
ZAZAMANIA  
代表 Webデザイナー  
マーケティングプランナー

2001年よりWeb制作の仕事に携わる。IT関連会社2社を経て現在は独立し、ホームページ制作を中心に、Webマーケティング、イベント企画、中小企業の集客・販売促進支援を行っている。



**原島なほみ氏**  
Orso D'oro  
代表

媒体社、広告代理店、通信販売会社を経て独立。経営管理学修士(MBA)。マーケティングからクリエイティブ、SP、媒体戦略まで現場発想のトータルプロデュースにこだわった活動を通じ、中小企業および個人事業主の販売支援を行う。



**山梨栄司氏**  
有限会社ビーサイド・ライブ  
代表取締役

【小さな会社のためのマーケティング】を模索する中で、「売上がアップする文章」について、考えをまとめ始める。2003年、文章作成講座「このは塾」を開講。700社の会員企業から毎日のように集まる、「売れる文章のコツ」や「知恵」をまとめ、発信を続ける。

# 応募要項

## 商品企画基礎講座

## 販売促進企画講座

対象企業定員数 各講座 30名  
原則として都内中小企業であり、自社新商品・サービス開発の課題を有している企業。  
応募多数の場合は選考させていただきます。

受講通知 受講の可否をお知らせします。  
なお、締切日が過ぎても空きがある場合は受講可能ですので、お問い合わせください。

申込締切 平成26年 6月27日(金)

受講期間	平成26年7月1日(火)～平成27年2月12日(木) 講習時間:13:00～17:00 (第1～3,5回目は、10:00～17:00) 講義:全16回	平成26年7月1日(火)～平成27年2月12日(木) 講習時間:10:00～17:00 講義:全16回
	1名 50,800円(税込)	1名 60,400円(税込)

受講料 2講座同時受講 1名 97,400円(税込)

会場 地方独立行政法人東京都立産業技術研究センター 本部  
〒135-0064 東京都江東区青海2-4-10

### アクセス

新交通ゆりかもめ「テレコムセンター」駅前  
りんかい線「東京テレポート」駅  
徒歩 15分 (駅から無料送迎バスあり)

マスコットキャラクター  
チリン®

平成26年度 ブランド確立実践ワークショップ  
**商品企画基礎講座・販売促進企画講座 申込書**  
お問い合わせ：システムデザインセクター  
森・上野・角坂 TEL. 03-5530-2180

このままFAXでお申し込みください。  
**FAX. 03-5530-2318**  
地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター

申し込み講座にチェック☑してください。

御社の事業を加速するために、複数で受講されると効果的です!

<input type="checkbox"/> 商品企画基礎講座 (1名 50,800円・税込)	申込締切 6/27 (金)
<input type="checkbox"/> 販売促進企画講座 (1名 60,400円・税込)	
<input type="checkbox"/> 商品企画基礎講座・販売促進企画講座 2講座同時受講 (1名 97,400円・税込)	

企業名	業種・業態 ○印をつけてください			
代表者名	製造業 1.木材・木製品 2.家具 3.紙・紙加工品 4.出版・印刷・製本 5.化学工業 6.石油・石炭製品 7.プラスチック製品 8.ゴム製品 9.皮革製品 10.窯業・土石製品 11.鉄工業 12.非鉄金属 13.金属製品 14.一般機械器具 15.電気機械器具 16.輸送用機械器具 17.精密機械器具 18.武器製造業 19.その他製造業( )			
住所 〒 -	卸売業 1.各種商店 2.衣服・繊維等 3.飲食品 4.建築材料・鉱物・金属材料等 5.機械器具 6.その他( )			
	小売業 1.各種商品 2.衣服・繊維・生活用品 3.飲食商品 4.自動車・自転車 5.家具・什器・家庭用機械器具 6.その他			
電話番号	サービス業・ご記入ください 飲食業その他			
FAX番号	参加者氏名	部署	年齢	e-mail アドレス
ホームページアドレス				
規模(従業員数 人・パート 人 )(資本金 万円)				
主力商品/製品				

\* 申込書にご記入いただいた企業・個人等の情報に関しましては、セキュリティに万全を期すとともに、当該業務以外の目的には使用いたしません。