

人材育成を目指す実践ワークショップ

デザイン技術グループでは、「売れる製品開発支援」をコンセプト、商品企画からデザイン、自社ブランドの構築、販売促進までを総合的に支援しています。中でも、人材育成を見据えた各種セミナーや企画講座は多くの方が参加され、ご好評をいただいています。広告やマーケティング等各業界でご活躍中の方を講師としてお招きし、さまざまなアプローチから講義していただいています。

商品企画基礎講座

- 習得ポイント① 自社技術を提供価値にする方法を学ぶ
- 習得ポイント② 知的財産権について知識を深める
- 習得ポイント③ 外部デザイナーとの関係構築を学ぶ



「商品企画基礎講座」は、新商品の開発や商品改良において、自社が持つ技術や資源と顧客ニーズをもとにアイデアを見える化する技術を実践的に身に付けるための講座です。顧客ニーズによりマッチする商品開発を進めるために、商品企画の立て方、そして自社の強みである知財や他社の権利を侵さない知財に対する実践的な知識

識、それを利用した商品開発のプロセスを習得します。さらに、外部デザイナーへ発注する際に押さえるべきことや要求すべきポイントについても学びます。また、講座を通して学んだ成果を発表することで、社内やクライアントに対するプレゼンテーション能力を高めることができます。

マーケティング戦略実践講座

- デザイナーの学びポイント
 - 顧客の事業構築に携わる戦略パートナーになる方法を学ぶ
 - 顧客の事業全体から見たツールの企画提案の仕方を学ぶ
 - デザインを通じた新たなビジネスモデルの発想を養う
- 経営者の学びポイント
 - 事業の全体像を論理的・客観的に捉える思考を身に付ける
 - グループディスカッションによる新たな視点を養う
 - 顧客との関係構築を見据えた事業企画の立案方法を学ぶ

「マーケティング戦略実践講座」は、自社やクライアントの事業を論理的かつ広い視野で捉えた企画立案のスキルを学ぶ講座です。デザイナーに特化した「マーケティングデザイナー養成講座」を拡大して経営層（ベンチャー含む）も対象とし、多様化する顧客ニーズを的確につかんだ商品・サービス開発や販促活動を実践できる人材育

成を目指します。講座は途中から2つのコースに分かれます。[戦略パートナー育成コース]では、顧客に対して上流工程から企画立案できるスキルを実践的に学びます。[自社事業企画実践コース]では、自社の事業拡大を見据えた新規事業の立案や戦略方法を習得します。

お申し込み方法

都産技研ホームページ内の申し込みフォームをご利用いただくか、申込書をダウンロードしてFAXでお申し込みください。

- <申込書> ホームページからダウンロードできます。
<http://www.iri-tokyo.jp/gaiyo/soshiki/design/>
- <申込締切> 平成28年6月24日（金）
- <FAX> 03-5530-2318

- 商品企画基礎講座
 - <受講期間> 企画基礎／6月30日（木）～7月14日（木） 全3回
商品企画／6月30日（木）～平成29年1月18日（水） 全13回
 - <申し込みフォーム> <https://goo.gl/w1aGcm>
- マーケティング戦略実践講座
 - <受講期間> 6月30日（木）～平成29年1月26日（木） 全16回
 - <申し込みフォーム> <https://goo.gl/hMsPbz>

商品企画基礎講座 ▶▶▶ 利用者の声

株式会社ベスト

企画を客観的に捉えて新たな商品開発・営業に活かす

昭和7年創業の建築金物メーカーである株式会社ベストは、商品企画を強化するために、「商品企画基礎講座」を受講されました。「ものづくりのアプローチを改めて勉強できた」という、その効果について伺いました。

（株）ベストでは、各営業担当者が参加する“商品開発委員会”で商品企画を行ってきました。従来の方法では、市場調査に偏りがあり、開発商品の汎用性に課題があったと小林氏はいいます。そこで、今回の講座で学んだ企画書の作成方法を活用して、客観的に整理した上で“商品開発委員会”で話し合うようにしました。

「頭で考えていたことを企画書にまとめることで、漠然と進行していた部分が明確になります。企画書があることで、

営業・開発設計部門の双方の考えをものづくりに反映しやすくなりました」



お客さまから実際に要望のある「着脱可能なドアハンドル」をテーマに、市場調査～商品企画書作成～モックアップ作成

営業7部 販促室
室長 商品企画担当
小林 亮太氏
営業目線だけでなく、幅広い視野がものづくりには必要。意義のある参加だったと思います。

会社概要
代表者／代表取締役社長 太田 哲郎
創業／昭和7年10月
所在地／東京都千代田区

マーケティングデザイナー養成講座 ▶▶▶ 利用者の声

株式会社コトリコ

顧客目線にこだわった販促の重要性をより理解しやすく発信

株式会社コトリコは「まち×農業×デザイン」をコンセプトに、地域と農業に特化した経営支援を行っています。デザインの販促効果をロジカルな視点で顧客にわかりやすく伝えることを目的に「マーケティングデザイナー養成講座」を受講されました。

（株）コトリコの江藤氏は、商業デザイナーの経験を活かしたデザイン制作を通して、地域振興や農業経営の課題解決に携わっています。顧客の販促活動の一環として販促ツールの制作を教えるセミナーを開催する際、これまでは効果的な販促投資が新たな収益を生み出す根拠を受講者に適切に伝えることが難しかったといいます。

「講座で学んだ自社・顧客のポジショニング抽出等の分析を活かし、かみ砕

いて説明することで、説得力が増しました。“お客さま目線”の販促の大切さを実感いただいていると思います」



講座は2年連続で受講。自社の事業計画は3段階に分けて目標を立てて分析

代表取締役
江藤 梢氏
講座を通し、受注産業だけにとどまらない販促制作に対する意識が高まりました。

会社概要
代表者／代表取締役 江藤 梢
創業／2016年1月
所在地／東京都東和和市