

# 市場創造者 育成研修会

基礎編

繊維業界に特化したマーケティングや  
マーチャンダイジングの基礎を指導します!

## ポイント1

産地の強みを活かし、新たなビジネスプランの作成を指導します

## ポイント3

10日間の研修をより受講しやすくする為、部分受講を可能としました

## ポイント5

受講者の声「自分の目と足で経験し、苦労もあったが大きな収穫を得ました」

## ポイント2

過去の受講者が講師として、新たな取り組みの実体験・成功事例を紹介します

## ポイント4

昨年受講者を対象とした上級コースの設置を予定しており、段階的教育を実施します

## カリキュラム

グループワーク

- ▼ 業界構造と自社分析
- ▼ マーケティング 市場調査実習(東京)
- ▼ マーチャンダイジング
- ▼ 新規事業計画
- ▼ 新しいビジネスモデル

受講者のその後の活躍事例発表

実習を中心とした  
体験型研修

## ビジネスプラン

構築可能な  
「リーダー」の育成  
↓  
フォローアップ研修  
段階的教育の実現

低迷を続けるアパレル市場に於いても消費者は間違いなく服を買っていますが、「買う店」も「買い方」も変化しています。この「市場の変化＝消費者の進化」に対応しなければメーカーも小売りも生き残れなくなっています。過去の成功体験を捨て、消費者のニーズをとらえて新しいビジネスプランを構築しなければなりません。そこで倉敷ファッションセンターでは今年度、新しいビジネスプランを構築することが可能な、今後の企業を引っ張っていくリーダーを育成する為の研修会を開催いたします。

「今のままではいけない」「新しい市場、新しい商品、新しいビジネスプランを構築しなければならない」とお考えの方、この機会にぜひご参加下さい。

◆期 間 平成21年9月11日～平成21年12月12日(研修期間10日間)

◆対 象 企画、営業部門のリーダー及びその候補者

◆定 員 10名

◆持 参 物 筆記用具

◆基本会場 倉敷ファッションセンター(倉敷市児島駅前1-46)

◆東京会場 IFIビジネス・スクール(東京都墨田区横綱1-6-1 国際ファッションセンタービル11Fラウンジ)

◆講 師 川端 浩史 氏 財団法人ファッション産業人材育成機構 IFIビジネス・スクール

◆受 講 料 A: 20,000円<全て受講(10回)>

B: 15,000円<市場調査のみ(4回)>

C: 6,000円<新規事業計画～発表(6回)>

(全て消費税込、A・Bの受講料に東京研修での宿泊代も含まれます。)

◆応募締切 平成21年8月29日(金)

回	日 程		テーマ	A	B	C
1		11日(金) 10:00～17:00	マーケティング	○	○	
2	9月	25日(金) 11:00～18:00	IFIビジネス・スクール(東京)にて 市場調査/顧客分析	○	○	
3		26日(土) 10:00～17:00		○	○	
4		2日(金) 10:00～17:00	マーチャンダイジング	○	○	
5	10月	7日(水) 10:00～17:00	戦略立案のプロセス 業界構造と自社分析	○		○
6		21日(水) 10:00～17:00	マーケティング	○		○
7		11日(水) 10:00～17:00	マーチャンダイジング	○		○
8	11月	18日(水) 10:00～17:00	新規事業計画の立案1	○		○
9		25日(水) 10:00～17:00	新規事業計画の立案2	○		○
10	12月	12日(土) 10:00～17:00	ビジネス・プラン発表	○		○

# ■カリキュラム

回	日程	内容	講師	
1	9月11日 (金)	<b>マーケティング</b>	川端 浩史 IFビジネス・スクール	
		■情報の種類と収集方法		●トレンド情報、コレクション情報などの情報の種類と収集方法、商品への落とし込みの手法を学ぶ
		■市場調査の仕方		●市場調査の方法 ●市場調査作戦会議、アンケート作成
2	9月25日 (金)	<b>市場調査(東京開催)</b>	川端 浩史 IFビジネス・スクール	
		■市場調査 (グループワーク)		●グループでの顧客アンケート調査 ●調査結果の分析
3	9月26日 (土)	<b>顧客分析(東京開催)</b>	川端 浩史 IFビジネス・スクール  栗山 志明 (株) プレール 代表取締役社長	
		■市場調査発表準備		●リーダー人材に必要なプレゼンテーションスキルを磨く(パワーポイントでの発表)
		■市場調査発表		●パワーポイントでのプレゼンテーションとディスカッション
4	10月2日 (金)	<b>マーチャンダイジング</b>	栗山 志明 (株) プレール 代表取締役社長	
		■市場調査に基づく自社の商品化計画案立案		●東京での市場調査に基づき、自社はどのような施策を取るべきか個人発表 ●個人発表に対し、講師からのフィードバック
5	10月7日 (水)	<b>戦略立案のプロセス 業界構造と自社分析</b>	川端 浩史 IFビジネス・スクール	
		■戦略立案のプロセスと業界構造と自社分析1		●時代の変化、マーケットの変化がビジネスチャンス ●競争優位戦略と戦略立案のプロセス ●マーケットを創る、顧客を創る ●コアコンピタンスとSWOT分析 ●顧客は誰、顧客にとっての価値は何か
6	10月21日 (水)	<b>マーケティング</b>	伊藤 仁博 (株) 東京ベルダム 代表取締役社長  川端 浩史 IFビジネス・スクール	
		■事業戦略セミナー受講者のその後の活躍事例		●「事業戦略セミナー」受講生が、セミナーで気づいたこと、得たことと、その後の活躍の事例から、この講座に取り組む姿勢を学ぶ ●倉敷産地受講者への提案
		■自社分析 発表		●自社のコアコンピタンスは何か ●自社のSWOT分析
7	11月11日 (水)	<b>マーチャンダイジング</b>	金田 有弘 (株) モードインターナショナル 代表取締役	
		■商品企画～計画立案の手法と実践		●市場情報からどのように商品化計画をするか ●商品計画の作り方(具体的なフォーマットに基づくMDプラン)
8	11月18日 (水)	<b>新規事業計画の立案 1</b>	川端 浩史 IFビジネス・スクール	
		■新規事業計画立案		●各社のコアコンピタンス、倉敷の地域資源を活用し、新規事業を考える ●グループワークにより、リーダー人材に必要な発想力とコミュニケーション能力を養う ●P/L B/Sへの落とし込み
9	11月25日 (水)	<b>新規事業計画の立案 2</b>	川端 浩史 IFビジネス・スクール	
		■新規事業計画立案		●収集したデータ、資料を使い、新規事業計画または新ビジネスモデルを立案する(グループワーク)
10	12月12日 (土)	<b>ビジネス・プラン発表</b>	川端 浩史 IFビジネス・スクール	
		■発表準備		●リーダー人材に必要なプレゼンテーションスキルを磨く
		■ビジネス・プラン発表		●パワーポイントでのプレゼンテーション

## 募集コース

**A:** 市場創造者育成研修会全て受講(10回)

**B:** 市場調査/顧客分析実習のみ(4回)

**C:** マーケティング・マーチャンダイジングと新規事業計画(6回)

※内容は一部変更となる可能性があります。

# お申し込み／お問い合わせ

■**申込方法** 「参加申込書」に必要事項をご記入の上、FAXまたはメールにてお申し込み下さい。

■**受付期限** 定員になり次第締め切ります。

■**受講通知** 参加申し込みをいただいた方には、「受講通知」及び受講料お支払方法等のご案内をいたします。

■**お問い合わせ・申込先**

倉敷ファッションセンター株式会社

TEL:086-474-6800 FAX:086-474-6801

E-mail:info@k-fc.com

## 参加申込書

平成 年 月 日

倉敷ファッションセンター(株) 宛

下記のとおり参加します。

会社名				代表者名		
所在地	〒 -					
	TEL			FAX		
業種				業務内容		
資本金				従業員数	人(パート除く)	

申込 責任者	役職			氏名		
	TEL			FAX		
	E-mail					

申込コース名	参加者名	役職	性別	年齢
A・B・C			男・女	
A・B・C			男・女	
A・B・C			男・女	