

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22年8月27日～平成23年2月18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(東京都墨田区横網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: 17,000円<全て受講(10回)>  
B: 14,000円<市場調査のみ(4回)>  
C: 3,000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ます

※倉敷市内に本店、支店、営業所等の事業拠点を有し、当該拠点の従業員に講座を受講させる中小企業者は、倉敷市の補助制度をご利用することにより、20万円を限度に受講料の約半額(1000円未満は切捨て)補助を受けることができます。  
詳しくは、市のホームページをご覧ください。(検索:「倉敷市 がんばる中小企業」)

## ■ カリキュラム ■

日付	セッション	内容とねらい	講 師
<b>第1回 戦略立案のプロセス 業界構造と自社分析</b>			
3/27 (金)	10:00 ~ 13:00	<b>■戦略立案のプロセスと業界構造と自社分析1</b> ●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	川端 浩史 IFIビジネス・スクール
	14:00 ~ 17:00	<b>■戦略立案のプロセスと業界構造と自社分析2</b> ●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 ●SWOT分析- 演習 -	
<b>第2回 マーケティング</b>			
9/10 (金)	10:00 ~ 12:00	<b>■事業戦略セミナー 受講者のその後の活躍事例</b> ●他産地(尾州産地)の「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素材提案、事業提案	伊藤 仁博 株式会社東京ベルダム 代表取締役社長
	13:00 ~ 15:00	<b>■自社分析 発表</b> ●自社のコアコンピタンスは何か ●自社のSWOT分析	
	15:15 ~ 17:00	<b>■市場調査の仕方</b> ●市場調査の方法 ●市場調査作成会議、アンケート作成	川端 浩史 IFIビジネス・スクール

<b>第3回 市場調査/顧客分析 (東京開催)</b>			
10/9 (土) 東京	11:00 ~ 18:00	<b>■市場調査 (グループワーク)</b> ●指定された店舗の顧客アンケート調査 ●調査結果の分析	川端 浩史 IFIビジネス・スクール
	<b>第4回 市場調査/顧客分析 (東京開催)</b>		
10/10 (日) 東京	9:00 ~ 12:00	<b>■市場調査 - 分析 -</b> ●プレゼンテーション用パワーポイント作成	栗山 志明 株式会社プレノ 代表取締役社長 川端 浩史 IFIビジネス・スクール
	13:00 ~ 17:00	<b>■市場調査 - 発表 -</b> ●顧客は何に価値を見出しているか ●我々は顧客に何を提供できるか	
<b>第5回 マーチャンダイジング</b>			
10/28 (木)	10:00 ~ 13:00	<b>■【マーチャンダイジング】商品企画～計画立案の手法と実践(1)</b> ●企画をどのように計画化するか	金田 有弘 株式会社モードインターナショナル 代表取締役社長 川端 浩史 IFIビジネス・スクール
	14:00 ~ 17:00	<b>■【マーチャンダイジング】商品企画～計画立案の手法と実践(2)</b> ●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)	
<b>第6回 ビジュアル・マーチャンダイジング</b>			
11/19 (金)	10:00 ~ 13:00	<b>■ビジュアル・マーチャンダイジング</b> ●VMC とはブランディングとマーチャンダイジングとマーチャンダイジング・プレゼンテーションの一言したシステム ●商品化計画の「視覚化」の仕組み	沼田 明美 NIMATA DESIGN Associates 代表取締役 川端 浩史 IFIビジネス・スクール
	14:00 ~ 17:00	<b>■ビジュアル・マーチャンダイジング</b> ●展開分類、定数定量 ●マーチャンダイジング・プレゼンテーション	
<b>第7回 新規事業計画の立案 1</b>			
12/3 (金)	10:00 ~ 13:00	<b>■ビジネスプランの立て方</b> ●新規事業とは何か ●新規事業計画・新ビジネスモデル立案の仕方	川端 浩史 IFIビジネス・スクール
	14:00 ~ 17:00	<b>■新規事業計画立案</b> ●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)	
<b>第8回 新規事業計画の立案 2</b>			
12/10 (木)	10:00 ~ 13:00	<b>■Web2.0時代の販売</b> ●インターネット、携帯電話などの情報技術インフラを活用した新しい販売の事例 ●グローバルマーケットへ販売の事例	川端 浩史 IFIビジネス・スクール
	14:00 ~ 17:00	<b>■新規事業計画立案</b> ●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)	
<b>第9回 新規事業計画の立案 3</b>			
1/2 (金)	10:00 ~ 13:00	<b>■新規事業計画立案</b> ●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)	川端 浩史 IFIビジネス・スクール
	14:00 ~ 17:00	<b>■新規事業計画立案</b> ●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)	
<b>第10回 ビジネス・プラン発表</b>			
2/18 (金)	10:00 ~ 13:00	<b>■発表準備</b> パワーポイントでプレゼンテーションの準備	川端 浩史 IFIビジネス・スクール
	14:00 ~ 17:00	<b>■ビジネス・プラン 発表</b> ●1班30分のプレゼンテーション	

◆応募締切 平成22年8月20日(金)